

Richard Branson

Chủ tịch Virgin Group, tập đoàn lớn nhất Anh Quốc

screw it, let's do it

mặc kệ nó,
làm đi đi!



NHỮNG BÀI HỌC TRONG CUỘC SỐNG
VÀ KINH DOANH CỦA TAY TỖ PHÙ
HÀNG ĐẦU SỨC ANH



nhà xuất bản
LAO ĐỘNG - XÃ HỘI

TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHỆ THÔNG TIN VÀ TRUYỀN THÔNG

RICHARD BRANSON

Mặc kệ nó, làm tới đi!

SCREW IT, LET'S DO IT: LESSONS IN LIFE AND BUSINESS

Bản quyền tiếng Việt © 2011 Công ty Sách Alpha

Hoàng Ngọc Bích *dịch*

(tái bản lần thứ nhất)

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG – XÃ HỘI

Tạo ebook: Tô Hải Triều

Ebook miễn phí tại : www.Sachvui.Com

Làm tới đi!

Richard Branson là người sáng lập và là chủ tịch của Virgin Group – tập đoàn đa ngành, kinh doanh trên nhiều lĩnh vực, từ âm nhạc, giải trí, đời sống, cho đến giao thông vận tải, điện thoại di động... Vào tháng 9 năm 2008, tài sản của Virgin ước tính khoảng 5 tỷ bảng Anh. Năm 2011, Richard Branson xếp thứ 5 trong danh sách những doanh nhân giàu nhất nước Anh, thứ 245 trong danh sách tỷ phú do tạp chí Forbes bình chọn. Bên cạnh đó, ông còn cùng với những người có uy tín khác tích cực giải quyết các vấn đề toàn cầu.

Trong cuốn sách này, Richard Branson ghi lại những bài học, những trải nghiệm của mình từ thuở bé cho đến khi trưởng thành, từ lúc khởi đầu công việc kinh doanh, cho đến khi đã trở thành một doanh nhân thành đạt. Bạn đọc cũng sẽ được khám phá những chuyến phiêu lưu mạo hiểm khắp thế giới của ông và chúng đã trở thành một phần không thể thiếu mỗi khi nhắc đến Richard Branson và thương hiệu Virgin. **Mặc kệ nó, làm tới đi!** cũng luôn là một trong những câu nói ưa thích của ông.

Khi gặp cơ hội, hầu hết mọi người đều cần thời gian để xem xét kỹ lưỡng các mối nguy hiểm hay rủi ro, thì Branson sẽ nói, “Làm tới đi!”. Ông hiếm khi nói không với một ý tưởng nào và đây cũng chính là một trong những lý do dẫn đến thành công. Branson luôn cố gắng tìm cách để biến mọi thứ trở thành hiện thực, bắt tay ngay vào thực hiện thay vì ngồi đó chờ đợi và xem xét. Ông cho rằng, thà thất bại với một ý tưởng còn hơn là chẳng làm gì.

Với ông, tiền bạc chỉ là phương tiện để đạt được mục đích. Hãy yêu thích những gì bạn làm, sau đó bạn sẽ kiếm ra tiền. Nếu không làm những điều mình thực sự yêu thích và đam mê, bạn sẽ chẳng có nền tảng nào cho thành công hết.

Là người ưa mạo hiểm, thích khám phá, không e ngại bất cứ thử thách nào, Branson luôn tận dụng từng phút giây trong cuộc sống. Do đó, khi tham gia chuyến bay vòng quanh thế giới bằng khinh khí cầu, giữa ranh giới mong manh của sự sống và cái chết, thay vì nghĩ về những gì đã qua và nuối tiếc chúng, ông tìm mọi cách vượt qua tình huống này, suy nghĩ tích cực dù mọi chuyện có thế nào.

Trân trọng gia đình, bạn bè, tôn trọng những người xung quanh là một trong những bài học quan trọng nhất của Branson. Trong cuộc sống, sẽ có những lúc chúng ta cần đến sự giúp đỡ của mọi người. Vì thế, gia đình và bạn bè luôn là những người chúng ta yêu thương và tin tưởng, là chỗ dựa vững chắc nhất cho tất cả chúng ta.

Bên cạnh đó, bạn cũng có thể tìm thấy nhiều bài học ý nghĩa khác trong cuốn sách, để áp dụng trong đời sống cũng như trong công việc. Hãy tự tin đối mặt với thử thách; tư duy đổi mới; không ngừng sáng tạo. Và rồi cánh cửa thành công sẽ rộng mở trước mắt bạn.

Mặc kệ nó, làm tới đi! là một cuốn sách đơn giản, dễ đọc, với những bài học gần gũi từ cuộc sống. Chúng ta có thể bắt gặp chính mình trong những câu chuyện, những trải nghiệm đầy mới mẻ và thú vị của một trong những tỷ phú hàng đầu nước Anh. Từ đó, áp dụng chúng vào giải quyết những thách thức trong cuộc sống. Đồng thời, cuốn sách sẽ giúp mỗi người tự tin hơn, sáng tạo hơn và có cái nhìn lạc quan hơn về mọi vấn đề.

Alpha Books trân trọng giới thiệu đến độc giả cuốn sách này, hy vọng nó sẽ tạo động lực và truyền cảm hứng cho bạn đọc, giúp các bạn thực hiện được mọi điều mình muốn.

Chúc các bạn thành công!

Hà Nội, tháng 7/2011

CÔNG TY SÁCH ALPHA

Phần mở đầu: Bức tranh toàn cảnh

Tôi được mời viết cuốn *Mặc kệ nó, làm tới đi!* cho Ngày Đọc sách Thế giới năm 2006. Ý tưởng của cuốn sách là đem tới cho những người mới đọc sách một điều gì đó thú vị và đầy cảm hứng nhằm khuyến khích họ đọc nhiều hơn.

Ấn bản đầu tiên của cuốn sách thành công hơn rất nhiều so với mong đợi của tôi. Nó bán chạy trên toàn thế giới, giành vị trí thứ nhất tại Nam Phi cũng như có tên trong danh sách những tác phẩm bán chạy nhất tại Australia. Tôi vô cùng hài lòng vì cuốn sách đã được đón nhận nhiệt tình. Nhiều người viết thư cho tôi, bày tỏ rằng cuốn sách đã cổ vũ và truyền cảm hứng cho họ rất nhiều. Tôi cũng phát hiện ra rằng nó đã vượt xa khỏi giới hạn đối tượng nó hướng tới là những người mới đọc sách.

Một năm sau, tôi được đề nghị viết một bản sửa lại và bổ sung cho đối tượng độc giả rộng hơn. Trong ấn bản mới này, bạn sẽ tìm thấy tất cả những bài học cuộc sống lúc ban đầu của tôi cũng như những bài học mới hướng tới tương lai.

Dù không bao giờ tuân theo các quy tắc nhưng với mỗi bước đi, tôi học được rất nhiều bài học trên đường. Những bài học bắt đầu từ nhà khi tôi còn nhỏ. Chúng tiếp tục tại trường học và trong kinh doanh, khi tôi phụ trách tạp chí *Student* thời học sinh. Tôi vẫn đang học hỏi và sẽ không bao giờ ngừng học hỏi. Những bài học này đã giúp tôi rất nhiều trong suốt cuộc đời, và tôi hy vọng rằng bạn sẽ tìm được cảm hứng cho mình từ những trang sách này.

Báo chí gọi tôi và các cộng sự tại Virgin là “Những kẻ vô tổ chức trên thiên đường” – có lẽ là vì tôi sở hữu hai hòn đảo nhiệt đới thôn dã; một ở vùng Caribe và một ở cách xa bờ bắc Australia. Chúng tôi có xu hướng làm mọi thứ theo cách ít nguyên tắc hơn hầu hết các doanh nghiệp khác, và với tôi, như vậy rất hiệu quả. Tôi làm việc chăm chỉ và vui chơi cũng chăm chỉ. Tôi tin vào mục tiêu. Ước mơ chẳng có gì là xấu, nhưng tôi luôn thực tế. Tôi không mơ mộng viễn vông về những điều không thể. Tôi đặt ra các mục tiêu và tìm cách đạt được chúng. Tôi muốn làm tốt mọi việc chứ không nửa vời. Ở trường học, tôi gặp khó khăn trong việc đọc và viết. Thời đó người ta không biết về chứng khó đọc, nên các giáo viên cho rằng tôi lười nhác. Vì vậy, tôi tự học thuộc lòng mọi thứ. Giờ đây tôi có trí nhớ rất tốt. Nó trở thành một trong những công cụ hữu hiệu nhất của tôi trong kinh doanh.

Chúng tôi đã trải qua một quãng đường rất dài từ ngày tôi thành lập Virgin vào năm 1967. Chúng tôi khởi đầu khiêm tốn và rồi phát triển mạnh mẽ. Có thời điểm tốc độ mở rộng của chúng tôi tới rất nhiều lĩnh vực và ngành nghề kinh doanh khác đến mức không thể tin nổi, từ cây cola tới rượu, từ áo cưới tới điện thoại di động, sách, truyện tranh, phim hoạt hình, thẻ tín dụng, máy bay, tàu hỏa và thậm chí cả du hành vũ trụ. Không có gì là không thể giải quyết được. Virgin thực sự chứa đựng tâm hồn của tôi “*Mặc kệ nó, làm tới đi!*”, và tôi thích nhìn thấy lòng nhiệt tình và nguồn năng lượng tỏa ra từ đội ngũ của chúng tôi. Tôi rất thích thú khi chúng tôi bắt đầu một ý tưởng mới và biến nó thành hiện thực.

Nhưng giờ đây chúng ta đã bước vào thiên niên kỷ mới, và những quan niệm cũ rằng công nghiệp là ngành thống trị, hay “khôn sống mống chết”, đang thay đổi. Với những bước tiến mạnh mẽ trong khoa học và hiểu biết của con người về Trái đất và Vũ trụ, chúng ta nhận ra rằng mọi thứ đều liên kết với nhau; không có gì đứng một mình hay hành động một mình. Mỗi hành động đều có một hệ quả. Vì vậy, tôi cần phải biết Virgin sẽ hoạt động như thế nào trong thế kỷ XXI.

Ở cấp độ toàn cầu, hoạt động của con người, các ngành công nghiệp và công ty kinh doanh có tác động trực tiếp và thường là lâu dài tới thế giới của chúng ta. Nếu loài người làm sai điều gì, nó sẽ dẫn tới hậu quả thảm khốc. Ở cấp độ cá nhân, Virgin thuê hơn 50.000 nhân công, và kế sinh nhai của ngàn ấy con người sẽ bị ảnh hưởng nếu chúng tôi không thành công trong tất cả những lĩnh vực chúng tôi tham gia. Là một nhà kinh doanh, tất nhiên tôi muốn thành công, và đôi khi lựa chọn phương thức sản xuất ít tốn kém hơn dường như lại hiệu quả hơn. Nhưng một trong những nguyên tắc của tôi là: *Không*

làm gì có hại.

Tôi ý thức được rằng, cùng với trách nhiệm là người đứng đầu một trong những công ty kinh doanh thành công nhất thế giới, tôi còn có trách nhiệm và bổn phận phải bảo đảm hết sức rằng chúng tôi không làm gì có hại. Tôi luôn ghi nhớ rằng mọi điều chúng tôi làm đều liên quan tới một điều gì đó hoặc một người nào đó ở một nơi nào đó.

Trong một thời gian dài, tôi đã rất chú ý tới Học thuyết Gaia, do James Lovelock đưa ra gần 40 năm trước. Theo giả thuyết này, Trái đất là một thực thể sống, giống như một đơn bào, và mọi thứ nó cần để tồn tại đều chứa đựng bên trong chính nó. Hơn nữa, Giáo sư Lovelock tin rằng hành tinh này có thể tự chữa khỏi nếu bị tổn thương. Nhưng ngay cả theo thuyết Gaia, vẫn có một điểm giới hạn mà nếu vượt khỏi đó, tổn thương sẽ không thể phục hồi được. Các nhà khoa học về môi trường cảnh báo rằng tốc độ phát triển công nghiệp cùng với những vùng rừng nhiệt đới rộng lớn bị mất đi đã thải nhiều khí cacbonic vào khí quyển đến nỗi chúng ta đã bước vào một chu trình âm lên toàn cầu có thể dẫn tới hủy diệt hầu hết các dạng sự sống trên Trái đất. Điều này đang diễn ra. Nếu muốn tồn tại, chúng ta phải đặt vấn đề môi trường lên hàng đầu.

Là một nhà tư bản, tôi phải đối mặt với câu hỏi thẳng thắn: tôi có đang gây hại không? Các cuộc nghiên cứu và điều tra kỹ lưỡng chỉ ra rằng có một cách để tôi có thể vừa là một nhà tư bản vừa có thể thực hiện triết lý bảo vệ môi trường của mình. Với việc tìm cách khai thác các loại nhiên liệu mới để giảm khí thải cacbon, chúng tôi có thể góp phần đảo ngược hiện tượng âm lên toàn cầu. Chúng tôi cũng có thể thực hiện các bước để khiến tập đoàn Virgin có trách nhiệm với môi trường hơn. Tôi đã đặt ra cụm từ “Tư bản Gaia” như một chủ nghĩa, một cụm từ gây chú ý, và một cách tiên lên phía trước.

Tôi cũng nhận ra rằng dù công nghiệp và kinh doanh tồn tại trên một mức độ thương mại rộng lớn, nhưng chúng không hẳn là xấu. Tất nhiên, tất cả chúng ta đều muốn có tủ lạnh, lái ô tô, đi máy bay và tàu hỏa, sống cuộc sống bình thường, bận rộn và thỏa mãn của mình. Nhưng đồng thời, chúng ta phải nhận thức rõ hơn những hành động của mình đang tàn phá môi trường như thế nào. Tôi tin rằng những công ty lớn như Virgin nên dẫn đường với một cách tiếp cận tổng thể, vừa tạo ra và duy trì những công ty kinh doanh thành công, vừa góp phần duy trì cân bằng tự nhiên và gây hại ít nhất đến môi trường.

Virgin có thể làm được điều này vì chúng tôi là một công ty tư nhân. Tôi không ủng hộ việc lúc nào cũng nhất nhất tuân theo luật. Tôi sẽ thay đổi nếu điều đó mang tới kết quả tốt hơn, và tôi sẽ thực hiện bằng cách đặt ra ví dụ. Về điều này, tôi đã chịu ảnh hưởng của nhiều người thông minh, tài giỏi. Ngoài James Lovelock, tôi còn được truyền cảm hứng từ người họ hàng của mình là Ngài Peter Scott, người đã thành lập Quỹ Quốc tế Bảo vệ Thiên nhiên trước khi qua đời; Jonathon Porritt, người đồng sáng lập Diễn đàn Hướng tới Tương lai (và là người sáng lập Greenpeace); nhà khoa học và môi trường học người Australia Tim Flannery, người đã viết trong cuốn sách *The Weathermakers: How Man Is Changing the Climate and What It Means for Life on Earth* (tạm dịch: Con người đang biến đổi khí hậu như thế nào và ý nghĩa của nó đối với sự sống trên Trái đất) của mình rằng tất cả chúng ta đều có thể tác động tích cực tới khí hậu toàn cầu; và Al Gore, Phó Tổng thống thứ 45 của Mỹ, thông qua bộ phim và cuốn sách cùng tên của ông là *An Inconvenient Truth* (tạm dịch: Sự thật phiền toái), đã đặt ra sứ mệnh cho chính mình là truyền tải tới mọi người thông điệp rằng thế giới đang đứng trên bờ vực của một thảm họa môi trường.

Mục tiêu mới của tôi là tìm cách giảm khí thải cacbon. Vì vậy, trong những năm tới tại Virgin, chúng tôi sẽ tìm hiểu tất cả các tiến bộ khoa học – và có thể sẽ đưa ra một số tiến bộ của chính chúng tôi – giúp ích cho một cách tiếp cận kinh doanh tổng thể và có hệ thống hơn. Tương lai hứa hẹn sẽ rất thú vị. Chúng ta có thể sẽ bước vào một thời kỳ Phục hưng không chỉ về cách sống mà cả về kinh doanh lẫn phát minh.

Về vấn đề này, tập đoàn Virgin được thành lập như một quỹ từ thiện để giúp đỡ một mạng lưới những tổ chức từ thiện tạo nên khác biệt cả trong nước và trên toàn thế giới. Chúng tôi khuyến khích nhân

viên và khách hàng cùng tham gia, và bằng cách này, chúng tôi đang tác động tới nhiều lĩnh vực, đặc biệt là giúp đỡ những người gặp phải các bệnh nghiêm trọng như sốt rét, lao, và HIV/AIDS.

Giáo dục là một yếu tố then chốt trong vấn đề trên, và Virgin luôn cố gắng làm từ thiện, đồng thời giúp đỡ các thanh niên. Nhưng tôi muốn chúng ta quan tâm hơn tới những ý tưởng đổi mới liên quan đến giáo dục. Tôi đã thành lập một trường kinh doanh thuộc Đại học CIBA ở Nam Phi; và tôi sẽ phát triển một trường đại học quốc tế lưu động với ký túc xá là những căn lều. Tôi cũng tin rằng chúng ta cần ít những buổi nói chuyện chính trị đi mà thêm vào đó là sự hiểu biết, vì vậy, một yếu tố then chốt trong kế hoạch phát triển của tôi là thành lập một Hội đồng Trưởng lão, những người sẽ đưa ra lời khuyên cho các nhà lãnh đạo thế giới khi được đề nghị. Tôi thấy rất vinh dự khi Nelson Mandela đồng ý làm người sáng lập.

Khi tôi bắt đầu cuộc đời, mọi thứ đều chắc chắn hơn. Bạn có một sự nghiệp bày sẵn trước mắt, thường là nghề nghiệp của bố bạn. Hầu hết các bà mẹ ở nhà. Ngày nay, chẳng có gì là chắc chắn; cuộc đời có thể là một cuộc đấu tranh lâu dài. Mọi người phải quyết định những thứ ưu tiên nếu muốn đạt được điều gì đó. Bài học hay nhất mà tôi học được là Làm tới đi. Dù là bất cứ việc gì, khó khăn và khiến bạn nản chí đến thế nào, như nhà triết học Hy Lạp cổ đại Plato đã nói “Khởi đầu là phần quan trọng nhất của bất kỳ công việc nào”, và người Trung Quốc có câu “Một chuyến đi hàng nghìn dặm bắt đầu chỉ với một bước chân”.

Nếu thấy trước kết thúc và tất cả những nẻo đường sẽ đi qua, cùng tất cả những hiểm nguy bạn có thể phải đối mặt, bạn sẽ không bao giờ đặt bước chân đầu tiên đó. Bất kể bạn muốn đạt được điều gì trong đời, nếu không cố gắng, bạn sẽ không đạt được mục tiêu.

Hãy đặt bước chân đầu tiên. Sẽ có rất nhiều thử thách. Có thể bạn sẽ thất bại vài lần – nhưng cuối cùng, bạn sẽ thành công.

Chúc may mắn!

RICHARD BRANSON

1. Làm tới đi!

- Tin rằng mình sẽ làm được
- Có mục tiêu
- Sống hết mình
- Không bao giờ từ bỏ
- Chuẩn bị kỹ càng
- Tin tưởng vào bản thân
- Không ngừng cố gắng
- Giúp đỡ lẫn nhau

Tôi rất thích thú khi phát hiện ra rằng nhân viên ở Virgin đặt biệt danh cho mình là “Dr Yes”. Rõ ràng, nguồn gốc của nó là do câu trả lời nhanh chóng của tôi với một câu hỏi, một lời đề nghị hay một vấn đề thường tích cực hơn là tiêu cực. Tôi luôn cố gắng tìm kiếm lý do để làm một điều gì đó nếu nó có vẻ là một ý tưởng hay, còn hơn là không làm gì cả.

Châm ngôn của tôi là: “Mặc kệ nó, làm tới đi!”

Nhiều người thường nói “không”, hoặc “để tôi suy nghĩ đã”, như một phản xạ có điều kiện khi gặp một câu hỏi, dù nó là về một điều nhỏ nhặt, không quan trọng, hay lớn lao và mang tính cách mạng. Có thể họ quá thận trọng, hoặc nghi ngờ những ý tưởng mới, hay đơn giản là cần thời gian suy nghĩ. Nếu đó là một ý tưởng hay, tôi sẽ nói: “Được, tôi sẽ cân nhắc về điều này!” – và rồi tìm cách biến nó thành hiện thực. Tất nhiên, tôi không nói “có” với tất cả mọi thứ. Nhưng điều nào tệ hơn: thỉnh thoảng phạm sai lầm hay tiếp tục giữ tư tưởng bảo thủ và bỏ lỡ các cơ hội?

Tôi tin tưởng vào việc khai thác và sử dụng kiến thức cũng như kinh nghiệm của người khác, và đó chính là lý do tôi thích làm việc nhóm. Khai thác năng lượng cũng giống như khai thác trí tuệ. Giao việc cho một người để làm gì nếu bạn lơ đi kinh nghiệm và khả năng của người đó? Điều đó cũng giống như việc bạn hỏi ý kiến chuyên gia rồi chẳng thèm cân nhắc đến lời khuyên của họ.

Tôi cũng tin vào trực giác và khả năng của mình để làm hầu hết mọi thứ tôi muốn. Nếu có một ý tưởng hoặc dự án hay và giá trị, tôi sẽ luôn cân nhắc nó thật kỹ càng, kể cả khi tôi chưa từng làm hay nghĩ về nó. Tôi không bao giờ nói, “Tôi không làm được vì chẳng biết phải làm thế nào.” Tôi sẽ hỏi mọi người, xem xét nó và tìm cách thực hiện. Nhìn, nghe, học hỏi – là những điều chúng ta nên làm cả đời chứ không chỉ ở trường học.

Rồi đến những thứ luật ngu ngốc mà ai đó đã đưa ra vì những lý do chẳng ra sao. Tôi cho rằng nếu chúng ta thành lập những ủy ban hoặc tổ chức phi chính phủ bán độc lập, họ sẽ tìm một điều gì đó vô ích để làm. Thế giới đầy rẫy những thói quan liêu do các ủy ban với quá nhiều thời gian rảnh rỗi và khát khao quyền lực độc đoán tạo ra. Hầu hết những thứ giấy tờ đó là một mớ lộn xộn những biệt ngữ hoàn toàn vô nghĩa và vô dụng. Nếu tôi muốn làm gì đó có giá trị – hay thậm chí chỉ làm cho vui – tôi cũng sẽ không để những thứ luật ngu ngốc đó cản trở mình. Tôi sẽ tìm cách lách luật. Tôi thường bảo nhân viên, “Nếu cậu muốn làm thì cứ làm đi.” Bằng cách đó, tất cả mọi người đều có lợi. Ý tưởng và công sức của nhân viên được coi trọng, họ cảm thấy hài lòng về bản thân, còn Virgin được lợi từ công sức và nỗ lực của họ. Thường thì mọi người bỏ việc không phải vì lương thấp – họ bỏ việc vì không được coi trọng. Nhiều công ty đặt nhân viên trong những chiếc hộp – nêu anh là một nhân viên tổng

đài điện thoại thì anh luôn chỉ là một nhân viên tổng đài điện thoại mà thôi. Nhưng chúng tôi coi trọng nhân viên của mình và khuyến khích họ thích ứng và sáng tạo.

Nếu bạn nhận ra một ý tưởng tốt hoặc một việc trong cuộc sống cá nhân mà bạn muốn làm, nhưng không rõ ngay lập tức làm cách nào đạt được nó, thì tôi không cho rằng từ "không thể" sẽ cản trở bạn. Nếu bạn không có kinh nghiệm cần thiết để đạt mục tiêu thì hãy đi hướng khác và tìm cách khác để thực hiện nó. Vấn đề phức tạp thế nào cũng có cách giải quyết. Nếu bạn muốn lái máy bay, hãy tới sân bay vào năm 16 tuổi và xin một chân pha trà. Hãy luôn mở to mắt. Hãy quan sát và học hỏi. Bạn không cần phải học trường mỹ thuật để trở thành nhà thiết kế thời trang. Hãy xin vào làm nhân viên quét dọn cho một công ty thời trang. Và dần dần tiến lên.

Mẹ tôi, Eve, là một ví dụ hoàn hảo. Khi chiến tranh nổ ra, bà muốn làm phi công. Bà quyết tâm đến nỗi dù chưa bao giờ học lái máy bay nhưng bà biết mình có thể làm được và sẽ làm được. Thay vì suy nghĩ và mơ mộng, bà xin vào làm việc ở sân bay Heston gần nhà để từ đó bước lên nấc thang đầu tiên. Khi hỏi liệu mình có cơ hội lái máy bay không, bà nhận được câu trả lời rằng chỉ đàn ông mới được làm phi công. Điều này không làm bà nhụt chí – trên thực tế, bà coi đó là một thách thức. Bà được một trong số các huấn luyện viên ủng hộ và ông ta bảo bà cải trang thành đàn ông. Mẹ tôi rất xinh đẹp và từng là diễn viên múa trên sân khấu, vì vậy, rõ ràng trông bà chẳng giống đàn ông chút nào. Tuy nhiên, bà đã rất táo bạo khi mặc một chiếc áo khoác phi công bằng da, giấu mái tóc vàng dưới chiếc mũ bảo hiểm bằng da và luyện nói giọng trầm. Và bà đã có được công việc mình muốn. Tất cả những gì công việc này đòi hỏi là sự khéo léo và can đảm. Bà học cách lượn máy bay và bắt đầu dạy các phi công mới. Họ là những anh chàng trẻ tuổi lái máy bay chiến đấu trong trận không chiến trên vùng trời nước Anh. Sau đó, bà trở thành thành viên của đội nữ hải quân hoàng gia Anh và giúp bảo quản những chiếc tàu đưa quân đội tới Pháp. Những cô gái hiện đại như mẹ tôi đóng vai trò rất quan trọng trong cuộc chiến, là những đặc vụ tình báo, công nhân quốc phòng trong lực lượng vũ trang hoặc lực lượng. Họ đã bắt tay vào làm tất cả những gì cần làm.

Sau chiến tranh, hàng không là một cơ hội kinh doanh mới và mẹ tôi muốn trở thành nữ tiếp viên hàng không, coi đây như một cách để ngắm nhìn thế giới. Nhưng vào thời đó, nữ tiếp viên hàng không phải biết nói tiếng Tây Ban Nha và được huấn luyện như là y tá. Một lần nữa, mẹ tôi không chịu để những luật lệ quan liêu cản trở mình. Bà tán chuyện làm quen với người gác cổng đêm ở Hãng hàng không British South American Airways, một hãng mới thành lập hoạt động ở Lancasters và Yorks giữa London và Nam Mỹ, và ông ta đã bí mật cho tên bà vào danh sách. Đó là những chiếc máy bay phản lực chở khách đầu tiên, vì vậy lịch sử đang được tạo nên. Chẳng bao lâu, bà đã trở thành nữ tiếp viên hàng không. Bà vẫn không biết nói tiếng Tây Ban Nha và không phải là một y tá, nhưng bà đã dùng trí thông minh của mình để đạt được mục tiêu. Bà cứ làm thôi. Rất thú vị là những chiếc máy bay chở khách đầu tiên đó chỉ chở một số ít hành khách, 13 người ở Lancaster và 21 người ở Yorks, và cảm thấy thân thiết hơn trong suốt những chuyến bay dài đó. Bạn cũng phải khá dũng cảm để bay tới những vùng hẻo lánh. Máy bay không được điều áp, vì vậy người ta cần tới những chiếc hộp đựng đồ để đỡ vỡ và mặt nạ dưỡng khí khi bay qua dãy Andes. Một năm sau đó, BOAC (Hãng Hàng không Hải ngoại Anh) tiếp quản BSAA (Liên minh An ninh chống Khủng bố Sinh học), mẹ tôi chuyển sang làm trên tuyến bay tới Bermuda trên máy bay dân dụng Tudor. Chiếc đầu tiên nổ tung; mẹ tôi đi trên chiếc thứ hai; chiếc thứ ba biến mất tại Tam giác quỷ Bermuda. Những chiếc máy bay Tudor không được cất cánh nữa, nhưng mẹ tôi tiếp tục bay cho tới khi lấy bố tôi – một luật sư trẻ – ông đã cầu hôn bà khi hai người ngồi trên xe máy trong một lần bà chuẩn bị bay.

Nhưng mẹ không phải là người duy nhất trong gia đình tôi nói: "Làm tới đi!"

Đại úy Robert Scott, nhà thám hiểm nổi tiếng, là em họ của ông tôi. Là một người đàn ông đầy can đảm, ông đã có hai chuyến đi tới Nam Cực như một bước để chinh phục mục tiêu trở thành người đầu tiên đặt chân tới Cực Nam Trái đất. Thời đó, đi tới cực Trái đất là một việc cực kỳ mạo hiểm và liều lĩnh bởi các nhà thám hiểm không được trang bị thiết bị đặc biệt hay quần áo nhẹ cách nhiệt – trên thực tế, các nhà thám hiểm địa cực chỉ mặc nhiều lớp quần áo mùa đông hàng ngày. Một số người

thậm chí chỉ đội mũ và đeo găng tay bình thường. Với nguy cơ thất bại cao – và thất bại có nghĩa là chết chắc – mọi người khăng khăng cho rằng việc này là không thể. Scott nói “Tôi làm được” – và ông đã làm được. Ông đặt chân đến Cực Nam vào năm 1912, nhưng ông chỉ là người thứ hai vì đã hoãn chuyến đi tới khi thời tiết ôn hòa hơn bởi lo cho đám ngựa thồ và chó kéo xe. Roald Amundsen, người chỉ mang theo những chú chó và bắt đầu chuyến đi giữa lúc mùa đông địa cực khắc nghiệt nhất, là người đầu tiên. Điều này đã giáng cho Scott một đòn khủng khiếp. Quá mệt mỏi và ốm yếu, ông và những người đồng hành đã qua đời trên đường trở về. Đúng, ông là người bay trên khinh khí cầu đầu tiên ở Nam Cực – một kỳ tích đáng kinh ngạc và cực kỳ nguy hiểm – nhưng mọi người không nhớ tới điều đó. Họ chỉ nói, tội nghiệp ông già Scott, ông ấy thật can đảm nhưng lại thua cuộc. Chiến thắng là việc đáng tự hào, nhưng cũng không nên xấu hổ nếu không phải là người đứng đầu. Dám thử thách mới là điều quan trọng, và kể cả nếu bạn là người thứ hai, thứ ba hay thứ tư về đích, bạn biết rằng mình thực sự đã làm hết sức.

Tôi sẽ dành thời gian phác thảo dự án thương mại thực sự đầu tiên của mình – tạp chí *Student* – vì tôi tin rằng phương pháp của tôi rất tốt và nó là một ví dụ tốt của phương châm “Làm tới đi!”. Tôi bắt đầu làm tạp chí *Student* khi 15 tuổi và đang còn theo học ở trường nội trú Stowe. Tôi làm không phải để kiếm tiền mà vì muốn làm chủ bút một tờ tạp chí. Tôi không thích cách mình được dạy dỗ ở trường, hay những gì đang diễn ra trên thế giới, và tôi muốn thay đổi chúng. Một lý do quan trọng để bắt đầu tờ tạp chí này là tạo ra một nơi nhằm phản đối sự leo thang của cuộc chiến tranh Việt Nam. Một số lượng lớn quân chiến đấu bắt đầu đặt chân đến Việt Nam vào năm 1965 theo lệnh của Tổng thống Lyndon B. Johnson, và chúng ta đã đọc về những chiến dịch đánh bom các thành phố và đường phố miền Bắc Việt Nam. Chất độc da cam cũng được rải bừa bãi từ trên không. Điều đó thật vô nghĩa và sai lầm.

Giống như nhiều nhà kinh doanh mới khác, tôi không coi ý tưởng của mình là “kinh doanh” mà là một tổ chức với động cơ chính trị nhưng đầy vui vẻ và sáng tạo. Với tôi, doanh nhân là phải làm việc tại New York, hút những điếu xì gà to tướng và mặc comple kẻ sọc. Tôi không hề nghĩ rằng doanh nhân có thể mang đủ mọi dáng dấp, tầm vóc và xuất thân bởi vào thời đó, họ hầu hết đều đi theo công thức chung. Tôi vốn đã thử kiếm tiền bằng cách bán thỏ, chim vẹt đuôi dài Australia và cây thông Noel (điều này sẽ được đề cập ở những phần sau). Với tờ *Student*, mức độ thử nghiệm và sai sót trong những nỗ lực của tôi là rất cao; nhưng hồi đó tôi mới chỉ là một cậu học sinh. Tuy nhiên, một cách bản năng, tôi tuân theo những nguyên tắc tài chính cơ bản trong việc chuẩn bị một kế hoạch kinh doanh hợp lý. Nhân vật Ngài Micawber trong cuốn *David Copperfield* của nhà văn Charles Dickens đã đúng khi nói: “Thu nhập hàng năm 20 bảng, chi tiêu hàng năm 19 bảng 19 silinh 6 penni là hạnh phúc! Thu nhập hàng năm 20 bảng, chi tiêu hàng năm 20 bảng 6 penni là bất hạnh!” Nhờ cách chi tiêu khoa học của bố mẹ mà khi lớn lên, tôi biết rằng thu nhập phải lớn hơn chi tiêu. Lợi nhuận là lý do tồn tại duy nhất trong kinh doanh dù bạn vui vẻ, thích thú nó đến mức nào. Một công việc kinh doanh không sinh lời là một chuyện đau đầu, là nguồn gốc của sự căng thẳng và cơn quẫn trí vì tiền bạc.

Khi nói với bạn bè và người quen rằng tôi dự định xuất bản một tạp chí đích thực để bán trên quy mô chuyên nghiệp, nhằm xin lời khuyên và hỗ trợ cho tạp chí đó, tôi phải đối đầu với rất nhiều hoài nghi và thậm chí là những tràng cười nhạo. Họ coi dự án của tôi chỉ là niềm ham mê nhất thời của một cậu học sinh. Một vài người nhún vai bảo rằng tôi còn quá nhỏ và chẳng hề có kinh nghiệm gì. Nhưng tôi rất nghiêm túc – tôi thực sự tin vào bản thân mình, tin rằng mình làm được và muốn chứng minh là họ đã sai lầm. Tôi luôn rất bình tĩnh, và chính sự phản đối của họ đã củng cố quyết tâm của tôi và khiến tôi trở nên kiên định hơn.

Là một kẻ không ham lý thuyết, tôi có tham vọng trái ngược là trở thành một nhà báo sau khi học xong. Tôi muốn du lịch khắp thế giới, phỏng vấn mọi người và viết những bài báo của riêng mình. Danh xưng “phóng viên thường trực ở nước ngoài” nghe thật đáng mơ ước. Rõ ràng tôi còn quá trẻ và thiếu kinh nghiệm để làm một phóng viên thường trực ở nước ngoài – vì vậy thay vào đó, tôi có ý tưởng xuất bản một tờ tạp chí. Tại Stowe, chúng tôi có tờ *The Stoic*, nhưng lại không thể đưa ra những tư tưởng chống đối mang tính cách mạng trong tạp chí đó – ví dụ như những bài báo phản đối nạn bắt

nạt trong trường học, bạo lực, những buổi đi lễ nhà thờ bắt buộc, tiếng Latinh và *tất cả* những truyền thống mà mọi nam sinh ở Anh đều căm ghét và phẫn nộ – chính vì vậy mà tôi nảy ra ý tưởng xuất bản một tạp chí mang tính nổi loạn. Rất nhanh chóng, dự định về một tạp chí dành riêng cho trường Stowe đã trở thành một tạp chí hướng tới tất cả các học sinh trường dự bị đại học tại Anh. Người bạn cùng trường của tôi là Jonny Gems đã cùng tham gia phác thảo kế hoạch, và chúng tôi quyết định rằng tờ tạp chí sẽ có sức hút rộng hơn nếu tập hợp được những bài viết từ học sinh các trường khác và thành lập nên một diễn đàn. Chúng tôi tin rằng một tạp chí như vậy sẽ tạo nên các làn sóng thay đổi những điều vẫn diễn ra hàng thế kỷ nay.

Tôi lấy ra một cuốn sổ và bắt đầu ghi lại một số điều, đầu tiên là ý tưởng cho tên tạp chí: *Today, 1966, Focus!, Modern Britain, Interview*. Đó là một khởi đầu tốt. Sau đó, tôi liệt kê ra những kiểu bài viết mình muốn xuất bản để có thể truyền cảm hứng cho người đọc. Bước tiếp theo là tính toán về phân phối, phát hành và chi phí. Ở thư viện trường, thay vì làm bài tập về nhà, tôi đọc cuốn *Who's Who* và lập danh sách 250 nghị sĩ, sau đó, lập một danh sách tương tự những nhà quảng cáo có thể liên hệ bằng cách lùng sục danh bạ điện thoại. Tôi viết tất cả vào một cuốn sổ có dòng kẻ, bao gồm cả phương châm và khổ của tạp chí. Phương châm của tạp chí là:

Một tạp chí chính trị mới với mục tiêu làm cho mọi nam sinh tại các trường công lập trở nên hứng thú với chính trị và hiểu biết về những đổi mới và những gì đang diễn ra tại tất cả các trường công lập khác trên cả nước. Cộng tác viên của tạp chí bao gồm nam sinh các trường khác, quần chúng và nghị sĩ.

Tôi giờ sang một trang mới, viết trên đầu trang: Số lượng thư cần gửi rồi gạch chân dòng chữ. Phía dưới, tôi viết “300 vị hiệu trưởng các trường công lập: $3 \times 300 = 600$ penni”. (Số tiền tem để gửi thư tới các hiệu trưởng xin phép bán tạp chí tại trường của họ.) Dưới đó tôi viết “phong bì, giấy viết, 300 penni. Tổng cộng, 750 silinh = 3 bảng 17 silinh 6 penni (tương đương 3,75 bảng hiện nay). Khi đã hoàn thành phép tính – 1.000 tờ tạp chí với giá 7,5 bảng, bưu phí và tiền hoa hồng cho các sạp báo – tôi thấy mình bị lỗ.

Chúng tôi không mất nhiều thời gian để tính ra rằng tổng chi phí và doanh thu dự kiến trong một khu vực phát hành giới hạn như vậy là không ổn. Chúng tôi sẽ lỗ to ngay khi chưa bắt đầu; đó không phải là một khởi đầu hứa hẹn cho những khát vọng kinh doanh của tôi. Tôi đành quay lại với tấm bảng vẽ.

Trong nhiều ngày liền, tôi đi lang thang và suy ngẫm hoặc đọc báo và tạp chí nhiều nhất có thể. Điều gì đang xảy ra trên thế giới, điều gì gây tiếng vang? Tôi không biết được, nhưng một cách bản năng, tôi đã nghiên cứu thị trường và khảo sát dân số theo cách sơ đẳng nhất. Gần như tình cờ, tôi phát hiện ra một sự thật hiển nhiên: dù bạn muốn bán thứ gì, đầu tiên là phải xác định được thị trường tiêu thụ. Có lẽ đó là lúc tôi hiểu ra rằng mình đang suy nghĩ quá hạn hẹp. Học sinh có ở mọi nơi – và quyền lực của học sinh là một cụm từ mới được tạo nên và đã thu hút sự chú ý của giới truyền thông. *Eureka!* Tôi đã tìm ra câu trả lời.

Việc đổi tên tờ tạp chí thành *Student* đã ngay lập tức mở rộng phạm vi và mục tiêu doanh thu của chúng tôi không chỉ từ những học sinh trường dự bị đại học – thị trường ban đầu – mà gồm cả sinh viên đại học: hàng trăm, hàng nghìn khách hàng tiềm năng. Đó là một viễn cảnh tươi sáng và chúng tôi ngày càng hứng khởi. Giờ đây, chúng tôi có thể đưa ra những con số phát hành khổng lồ tới những nhà quảng cáo tiềm năng cũng như các cộng tác viên. Chúng tôi có thể bán tạp chí qua các cửa hàng bán buôn và bán lẻ như WHSmith. Thay vì nói rằng 1.000 học sinh trường dự bị đại học sẽ đọc tạp chí này, chúng tôi có thể đưa ra cho các nhà đầu tư con số 20, 30, 40 nghìn bản một cách đầy thuyết phục. Vào thời đại trước khi Internet bùng nổ, rất khó để biết được số lượng học sinh. Tôi biết Internet đã khiến cuộc sống và công việc nghiên cứu trở nên dễ dàng đối với hàng triệu người như thế nào, và dù ban đầu khá dè dặt, nhưng tôi phải thừa nhận rằng mình cần dùng đến nó nhiều hơn. Tuy nhiên, ý tưởng nghiên cứu thị trường của tôi lại cơ bản hơn: hỏi một người hiểu biết về nó. Tôi nhắc điện thoại gọi cho một người làm ở Bộ Giáo dục và cẩn thận ghi lại con số.

Tôi đã nghĩ rằng kế hoạch kinh doanh của mình rất khoa học và hợp lý – một cách tiếp cận có thể khiến tất cả những người gièm pha tôi phải ngạc nhiên, nhất là giáo viên toán và khoa học của tôi ở trường! Tôi đã tính toán cẩn thận chi phí cho giấy báo và in ấn. Sau đó, tôi tính số tiền thu được từ việc bán báo và quảng cáo. Tôi cho rằng cộng tác viên sẽ vui vẻ giúp đỡ mà không cần thù lao.

Khi tôi bàn bạc các kế hoạch của mình với mẹ, như thường lệ, bà nghiêm túc xem xét ý định của tôi. Bà hỏi: “Con cần những gì để bắt đầu, Ricky?”

Câu trả lời ngay lập tức của tôi là, “Đủ tiền cho các cuộc điện thoại và thư từ mẹ ạ.”

Mẹ tôi luôn nói rằng phải đầu tư mới kiếm ra tiền. Bà giúp đỡ bằng cách cho tôi 4 bảng tiền tạm ứng. Vào năm 1966, số tiền này đủ để trả cho 320 chiếc tem hoặc cuộc điện thoại giá 3 penni (tương đương 1,5 bảng hiện nay). Ngày nay, với 4 bảng, bạn chỉ mua được chưa đầy 14 chiếc tem hạng nhất. Bố của Jonny đặt mua giấy viết thư với dòng chữ STUDENT – TẠP CHÍ DÀNH CHO GIỚI TRẺ ANH được in trên đầu mỗi tờ, cùng biểu tượng mặt trời mọc đầy năng lượng.

Đề nghị lắp một chiếc điện thoại trong phòng học của tôi ở trường bị thầy hiệu trưởng từ chối, nhưng tôi cho rằng thực ra ông ấy cảm thấy khá thích thú. Dù chiếc bàn “văn phòng” của tôi được dành hoàn toàn cho tờ tạp chí nhưng tôi vẫn phải chấp nhận dùng buồng điện thoại công cộng. Tôi đã vỡ giọng, vì vậy, giọng tôi nghe già dặn hơn tuổi thật, nhưng có một trở ngại là tôi không thể nhận điện thoại. Tuy nhiên ở một chừng mực nào đó, tôi cũng được bù đắp khi phát hiện ra rằng tôi có thể gọi miễn phí bằng một cách đơn giản: nói với người trực tổng đài rằng máy điện thoại đã nuốt tiền của tôi và tôi bị ngắt cuộc gọi. Thật may mắn là những cuộc gọi được người trực tổng đài kết nối không có những tiếng “bíp bíp bíp” buồn cười khi những đồng xu được nhét vào máy, hoặc khi cuộc gọi sắp kết thúc. Thêm nữa là, lời của người trực tổng đài nghe như một thư ký: “Ngài Branson đang chờ ngài ở đầu dây bên kia.”

Tôi không phải người duy nhất sử dụng buồng điện thoại công cộng để gây dựng một đế chế – 40 năm trước, một nửa số nhà doanh nghiệp mới nổi tại London đã làm vậy. Bạn phải nhớ rằng đây là những năm 1960, mọi thứ thay đổi nhanh đến chóng mặt. The Beatles, The Rolling Stones, Carnaby Street, King’s Road – đó là một thế giới trẻ trung, sôi nổi, và đầy tính thương mại. Tôi rất ngạc nhiên khi họ xem xét ý định của tôi một cách nghiêm túc.

Phương thức của tôi là viết tay các lá thư, sau đó gửi về nhà cho mẹ tôi. Bà sẽ nhờ Elizabeth, một người bạn trong làng, đánh máy và gửi lại cho tôi theo đợt để ký tên và gửi đi. Jonny và tôi dành gần hai năm trời để viết hàng trăm lá thư kêu gọi quảng cáo cho tới khi tôi đột nhiên nghĩ ra cách làm hiệu quả hơn. Tôi nói với các giám đốc quảng cáo tại Ngân hàng Lloyds rằng Barclay đặt quảng cáo ở bìa bốn của tạp chí – liệu họ có muốn bìa bốn đầy uy tín đó hay để tôi trao nó cho NatWest? Tôi để Coca-Cola cạnh tranh với Pepsi. Tôi trau dồi kỹ năng thuyết trình, chào hàng và không bao giờ để lộ ra rằng mình chỉ là một cậu học sinh 16 tuổi đang đứng trong buồng điện thoại công cộng lạnh lẽo với một túi đầy những đồng penni. Không tưởng tượng nổi, tôi đã thành công.

Việc gọi điện thoại, viết thư và chờ trả lời thú vị hơn những giờ học tiếng Latinh. Tôi sung sướng đến phát điên khi cuối cùng chúng tôi cũng nhận được một tấm séc đặt quảng cáo từ ngân hàng. Tấm séc trị giá 250 bảng, một số tiền rất lớn. Jonny và tôi sung sướng cả tuần liền, những nụ cười ngoác miệng làm sáng bừng cả khuôn mặt, sáng như mặt trời trên tờ giấy viết thư của chúng tôi. Tổng số tiền bán quảng cáo trên số báo đầu tiên là 2.500 bảng – đủ cho chúng tôi trả tiền in 30.000 bản. Đây là một thành quả không thể tin được của hai cậu học sinh 16 tuổi, vào thời điểm mà giá của một căn nhà trung bình là 3.660 bảng và một chiếc Jaguar E-type là 1.867 bảng.

Chúng tôi cố gắng điều chỉnh nội dung cho phù hợp với tham vọng của mình. Mẹ tôi nhiệt tình tham gia viết bài, hỏi bạn bè về các mối quan hệ. Tôi vẫn nhớ chúng tôi đã hứng khởi thế nào khi Gerald Scarfe, cộng tác viên đầu tiên của tạp chí – nói rằng ông sẽ vẽ một bức tranh biếm họa cho chúng tôi và trả lời phỏng vấn. Tôi cũng cố phỏng vấn những người nổi tiếng bằng cách trốn học và bắt tàu tới

London, bằng cách nào đó đã dung hòa được những hoạt động ngoài giờ học này với cuộc sống ở trường.

Khi đó, tôi đã biết rằng mình sinh ra không phải để học đại học hay theo đuổi một cuộc đời học thuật: tôi biết tôi sẽ tự thân vận động tốt hơn ngoài xã hội, và đã vạch ra hướng đi cho mình là trở thành một doanh nhân. Bố mẹ tôi để cho tôi tự lựa chọn. Dù bố tôi có vẻ nghi ngại về kế hoạch rút ngắn cuộc đời học sinh và không học lên đại học – mà ông cho rằng sẽ giúp tôi chuẩn bị cho cuộc sống sau này – nhưng họ vẫn luôn ủng hộ tôi trong mọi việc. Tôi vẫn giữ lá thư đã viết để giải thích cho bố mẹ về suy nghĩ của mình:

Dù làm gì, thì con cũng muốn làm tốt chứ không nửa vời. Con nghĩ rằng trong thời gian cho phép, con đang làm tốt nhất khả năng của mình với tờ *Student*. Con đã từng chứng kiến mỗi nguy hiểm khi lưỡng lự giữa hai con đường sẽ làm hỏng mọi việc. Nguy cơ trở thành kẻ thất bại trong mọi việc khiến con phải xác định những ưu tiên nếu con muốn đạt được bất kỳ điều gì. Con cũng mới chỉ 16 tuổi mà thôi.

Rồi tôi viết tiếp, giải thích về những gì mình làm, so sánh với những cậu bạn cùng tuổi, và kết luận:

Bố mẹ không nhìn nhận thế giới ngày nay như khi 16 tuổi. Sự nghiệp của bố mẹ đã được vạch ra rõ ràng. Ngày nay, nó là một cuộc đấu tranh dai dẳng... *Student* cũng là một sự nghiệp... Nó là khởi đầu của cuộc đời con, cũng như trường đại học hay các bài kiểm tra cuối kỳ là khởi đầu của cuộc đời bố mẹ.

Bố mẹ và tôi nói chuyện rất hợp nhau – và cho tới nay, tôi vẫn nghĩ rằng giao tiếp là bí quyết của thành công trong kinh doanh cũng như các mối quan hệ. Bố mẹ đã ủng hộ tôi sau khi đọc lá thư đó và bố tôi chấp nhận việc tôi muốn đi một con đường khác với ông. Họ đồng ý cho tôi bỏ tất cả các môn học trừ môn lịch sử cổ đại mà tôi thích. Vì vậy, trong kỳ thi cuối kỳ, tôi thực sự không cảm thấy mình đang gian lận khi chép phao ra những tờ giấy nhỏ xíu rồi giấu chúng khắp người, trong túi quần, cổ tay và thậm chí là dưới dây đeo đồng hồ.

Thi xong, tôi đã sẵn sàng bước ra thế giới, trang bị niềm tin tuyệt đối vào bản thân và biết rằng tôi sẽ làm được nếu muốn đạt được điều gì. Tôi mới chỉ 16 tuổi khi bỏ học và bắt đầu dành toàn bộ thời gian cho tờ *Student*. Tôi chưa bao giờ kinh doanh thực sự – trừ những phi vụ làm ăn thông thường của mấy cậu học sinh – nhưng tôi đủ hiểu biết để nhận thức được rằng không ai có thể sống đơn độc. Mỗi chúng ta đều cần có một người đóng vai trò đối trọng với điểm yếu và khai thác điểm mạnh của chúng ta. Có khi chỉ là một người, có khi là cả một nhóm cùng đóng góp năng lực và khả năng đặc biệt của mình. Thường thì, gia đình chính là mạng lưới ủng hộ của chúng ta – và lời khuyên của tôi dành cho những người khởi nghiệp luôn là: hãy lắng nghe ý kiến từ gia đình bạn, nhận sự giúp đỡ của họ chứ đừng ngay lập tức bỏ ngoài tai.

Jonny và tôi ở tạm tầng trệt trong ngôi nhà của bố mẹ cậu ấy ở London. Thật tuyệt vời khi người ta trẻ trung, tự do và được ở ngay trung tâm thành phố. Chúng tôi uống bia, có bạn gái và bật nhạc âm ỉ, chẳng khác gì học sinh – nhưng là học sinh không phải đi học. Nhưng, chúng tôi làm việc cũng vất vả chẳng kém gì. Tôi có những buổi phỏng vấn tuyệt vời với những người như James Baldwin, Jean-Paul Sartre, John Lennon, Mick Jagger, Vanessa Redgrave và Dudley Moore. Tôi tự tin đến nỗi không bao giờ tự hỏi tại sao họ sẵn lòng để tôi bước vào nhà họ và nói chuyện trực tiếp với tôi. Sự tự tin của tôi hẳn rất có sức ảnh hưởng bởi chẳng mấy ai từ chối tôi cả. Thật may là vào năm 1966, không có nhiều rào cản trong việc gặp gỡ người nổi tiếng. Vào thời đó, họ không có thư ký, trợ lý hay văn phòng đại diện để ngăn chặn những nhà báo trẻ tuổi háo hức như tôi. Tuy nhiên, tôi thành công phần lớn là vì tôi chỉ gọi điện thoại và viết thư. Chúng tôi có nhiều “tên tuổi” trên các trang báo của mình hơn cả một số tạp chí hạng nhất, khiến các nhà báo, ngôi sao lớn và những nhà trí thức nổi tiếng tò mò về những gì chúng tôi đang đạt được và bắt đầu ghé thăm. Cuộc sống dưới tầng hầm là cả một sự hỗn loạn huy hoàng, một bữa tiệc không bao giờ tàn.

Nhưng chúng tôi cũng rất nghiêm túc. Chúng tôi muốn cử các phóng viên đi lấy tin về những vấn đề lớn của thời đại, như chiến tranh Việt Nam hoặc nạn đói ở Biafra, nhưng chúng tôi không có tiền. Thay vào đó, chúng tôi nghĩ cách khác. Nếu nói với tổng biên tập của các tờ báo khác rằng chúng tôi sẽ cử một phóng viên 16 tuổi đến một điểm nóng để đưa tin theo cách nhìn của người trẻ, có lẽ họ sẽ cảm thấy hứng thú. Tôi gọi cho tờ *Daily Mirror* và đưa ra đề nghị. Họ đồng ý đặt bài viết này và trả tiền cho Julian Manyon, người đang làm việc cho chúng tôi ở tờ *Student*, đền Việt Nam. Giờ đây, Julian là một phóng viên 55 tuổi từng nhận giải thưởng báo chí và làm việc cho ITN. Tương tự, chúng tôi cũng thu xếp để anh đi lấy tin về Biafra cho tạp chí. Đó là một bài học giá trị cho thấy rằng với việc đòi hỏi ý tưởng trong hoàn cảnh bất buộc, trên thực tế, chúng tôi đã đi đến một kế hoạch mới mẻ và có giá trị, và chính nó đã mang đến cho chúng tôi sự nổi tiếng.

Chúng tôi thực sự tin rằng mình đang thay đổi mọi thứ, đưa ra những tuyên bố quan trọng và thu hút sự chú ý của dư luận đối với những sự kiện quan trọng mà đáng lẽ đã bị phớt lờ. Nhưng không phải chỉ có tin bài về chiến tranh và nạn đói – chúng tôi cố gắng cân bằng tờ tạp chí bằng cách kết hợp chính trị với nhạc rock ‘n’ roll và sử dụng quyền lực học sinh để ghi dấu ấn. Chúng tôi còn nhận ra rằng nhờ những bài phỏng vấn John Lennon, Mick Jagger và những người khác, chúng tôi đã mở rộng hơn đối tượng độc giả của mình – dù tên tuổi của họ không đảm bảo thành công dễ dàng. Trở nên nổi tiếng không hề đơn giản. Chúng tôi không đủ tiền để quảng cáo cho tạp chí của mình, vì vậy phải nhờ đến quảng cáo truyền miệng và bán hàng trực tiếp.

Tôi cố gắng thu hút sự chú ý của giới truyền thông, từ đó tăng doanh thu tạp chí. Tôi làm tốt công việc thuyết phục các ký giả của những tờ báo lớn về mức độ ăn khách của tờ *Student* đến nỗi tờ *Sunday Telegraph* đã viết: “Các nhiếp ảnh gia, phóng viên và nhà báo của các báo trên khắp thế giới dường như đều tự nguyện cộng tác với tờ *Student*, và một tổ chức phân phối rộng lớn phát triển tại khắp các trường trung học và đại học, và có lẽ hơn nửa triệu học sinh sinh viên đọc tạp chí này.” Tờ *Daily Telegraph* viết thêm: “Có thể tờ *Student* – một tạp chí hào nhoáng, thu hút rất nhiều nhà báo nổi tiếng, sẽ trở thành một trong những tạp chí có số lượng phát hành lớn nhất cả nước.”

Đây là một lời quảng cáo tuyệt vời, và cũng là một trong những lý do khiến tôi cảm thấy hạnh phúc trong phần lớn cuộc đời vì đã quảng cáo được về bản thân và Virgin. Quảng cáo thực sự rất hiệu quả. Ngay cả tự nhiên cũng phô trương – hoa lá, chim chóc, và thậm chí cả loài bọ cũng thể hiện mình. Trên thế giới tồn tại nhiều cạnh tranh đến nỗi, nếu muốn bán bất kỳ thứ gì, bạn cũng phải khiến nó được chú ý đến.

Những ngày đầu đó đã giúp ích cho tôi rất nhiều. Tôi học được rằng mỗi chúng ta đều có một thứ gì đó muốn bán, có thể là những hộp đậu bầy bán ở khắp nơi hoặc chính tài năng của mỗi người. Sản xuất hàng hóa hay sở hữu những ý tưởng tuyệt vời nhất cũng chẳng để làm gì nếu chúng chỉ mãi mãi ở trong đầu bạn hay chất đống ở góc phòng. Khi 30.000 bản đầu tiên được in ra, xếp thành từng chồng, buộc dây cẩn thận và vẫn còn thơm mùi mực mới, cùng với sự hứng khởi, chúng tôi đối mặt với thực tế là hóa đơn tiền in phải trả bằng tiền mặt.

Tôi phát tờ rơi, kêu gọi các học sinh kiếm tiền bằng cách bán tạp chí của chúng tôi. Họ tới nhà chúng tôi, nhặt lấy một chồng tạp chí và đem bán ngoài đường hay ở trường đại học. Rất nhiều người đã trở thành bạn của chúng tôi, sẵn sàng làm mọi điều có thể. Ý tưởng của chúng tôi là bán cho họ từng chồng tạp chí chỉ với nửa giá rồi họ sẽ bỏ túi tiền lãi, nhưng phần lớn học sinh đều rỗng túi nên không thể trả tiền trước, và thường thì họ không bao giờ quay lại trả tiền. Nhưng không thành vấn đề – tin tức đang lan rộng và chúng tôi đang dần được biết đến.

Chúng tôi là một nhóm rất gắn bó; tất cả đều nỗ lực hết mình. Ngay cả gia đình tôi cũng có mặt vào những ngày phát hành, sẵn lòng giúp bán tạp chí. Sự nhiệt tình của họ lôi cuốn chúng tôi và khiến cho công việc trở nên vui vẻ. Mẹ tôi mang một chồng tạp chí lớn tới bán tại khu vực diễn thuyết ở công viên Hyde Park. Em gái tôi là Lindi và tôi dạo trên đường Oxford theo cách truyền thống của những người bán hàng rong và thương nhân – ngay cả Daniel Defoe cũng từng rao bán sách của mình trên

đường – và rao lớn: “Tất cả mọi thông tin! Chỉ nửa đồng curon !”

Tôi tràn đầy năng lượng vì là một phần của thủ đô lịch sử và sinh động đó, với truyền thống lâu đời về lòng nhân hậu cũng như kinh doanh thương mại, đến nỗi tôi cảm thấy mình có thể đạt được bất cứ điều gì. Tôi muốn nắm lấy mọi trải nghiệm và giúp thế giới này trở thành một nơi tốt đẹp, an lành hơn.

Trong những ngày đầu với hóa đơn tiền in không lồ, doanh thu thấp và phải đấu tranh từng bước để có quảng cáo, chúng tôi luôn thiếu tiền, phải nhịn đói và lo tìm cách chi trả hóa đơn điện thoại, nhưng dường như đó không phải là vấn đề. Mẹ tôi luôn đến thăm với một giỏ thức ăn và hết vang khi đi xuống tầng hầm: “Đội Chũ thập Đò đến đây!” Jonny và tôi cùng những người đến giúp sẽ lao vào đó. Một lần khác, mẹ tôi nhặt được một chiếc vòng cổ trên đường và mang nó tới đồn cảnh sát. Nhưng vì không có ai đến nhận lại chiếc vòng, bà được giữ nó. Biết chúng tôi đang thiếu tiền trầm trọng, bà đem bán chiếc vòng được 100 bảng và đưa tiền cho chúng tôi. Đó là cả một gia tài đã cứu chúng tôi khỏi những món nợ cấp bách.

Mỗi khi một cơ hội mới xuất hiện, tôi đều nắm bắt nó. Khi tạp chí của chúng tôi đang đạt tới điểm bão hòa, thay vì chấp nhận, chúng tôi tìm thêm nhiều cách để kiếm tiền. Chúng tôi mở rộng bằng cách trở thành những người đầu tiên bán đĩa nhạc giảm giá qua thư đặt hàng – quảng cáo đầu tiên xuất hiện trên số cuối cùng của tờ *Student*. Khi một cuộc bãi công của ngành bưu điện gây cản trở, chúng tôi lại tìm cách khác. Mục tiêu của chúng tôi là mở các cửa hàng bán đĩa, nhưng lại không có đủ tiền. Vì vậy, chúng tôi gặp gỡ chủ cửa hàng bán giày tại một vị trí đắc địa trên đường Oxford và thuyết phục ông ta cho phép sử dụng khoảng không gian còn thừa trong cửa hàng. Chúng tôi cần một cái tên, và Virgin ra đời. Khi đưa ra các ý tưởng đặt tên, một người nói: “Chúng ta là những kẻ chân ướt chân ráo trong kinh doanh. Thế cái tên Virgin thì sao?”

Tôi vận dụng những bài học mà tôi học được từ tờ *Student* và cố gắng quảng bá cho sự ra đời của cửa hàng đĩa nhạc Virgin đầu tiên trên đường Oxford. Chúng tôi biến nó thành một nơi hợp thời dành cho học sinh bằng cách sắp xếp những chiếc đệm lớn và mềm mại và chia thành những khoang riêng để họ có thể ngồi nghe thử đĩa trước khi mua. Họ muốn đến đó chơi và tán chuyện với bạn bè mình. Một cửa hàng dẫn đến cửa hàng thứ hai rồi thứ ba. Phương thức rất đơn giản: chúng tôi đi tìm cửa hàng trên một con phố đông đúc nhiều người qua lại rồi khăng khăng đòi thuê trong ba tháng nghỉ. Nếu không nhờ ba tháng thuê cửa hàng “miễn phí” đó, chúng tôi hẳn đã bỏ lỡ nhiều cơ hội. Chẳng bao lâu, chúng tôi đã có những cửa hàng đĩa nhạc Virgin tại hầu hết các thành phố lớn – và khi đó tôi chưa đầy 20 tuổi. Tiền đổ vào rất nhanh, nhưng hóa đơn đổ vào còn nhanh hơn! Chúng tôi đã đạt được mục tiêu này nhưng tôi còn có nhiều mục tiêu khác nữa – và dần dần sau nhiều năm, tôi đều đã đạt được.

Tôi cho rằng nên sống hết mình. Năm 1984, khi người đóng tàu Ted Toleman đề nghị tôi tài trợ cho một chiếc tàu để tranh giải Blue Riband cho nước Anh, tôi đồng ý ngay lập tức. Giải Blue Riband (bao gồm cúp Hales) là giải thưởng cho chiếc tàu vượt đại dương nhanh nhất từ Mỹ tới Ai-len. Trước đó, một số tàu chở khách tráng lệ đã giành được giải này, ví dụ như chiếc RMS *Lusitania* của hãng Cunard (bị chiếc U-Boat của Đức đánh chìm vào năm 1915); chiếc tàu chở khách thanh lịch của Pháp là SS *Normandie*; và cuối cùng, vào năm 1952 là chiếc SS *United States*, đã vượt biển trong ba ngày, mười giờ bốn mươi phút. Sau đó, máy bay lên ngôi, thời đại của tàu thủy chở khách suy tàn. Giải thưởng Blue Riband bị lãng quên, và rõ ràng là nó sẽ mãi mãi thuộc về người Mỹ – cho đến khi nước Anh quyết định thách thức.

Tuy nhiên, *Virgin Atlantic Challenger* không phải là chiếc tàu chở khách nặng 52.000 tấn với 240.000 mã lực như chiếc SS *United States*. Chúng tôi chỉ có một chiếc tàu gỗ nhẹ cân dài 20 mét với hai động cơ 2.000 mã lực, nhưng luật thi đấu không nói rằng chúng tôi không thể chiến thắng với một chiếc tàu nhỏ. Yêu cầu duy nhất là nó phải chở khách. Tôi rất vui khi được đề nghị trở thành một thành viên trong đội thủy thủ bốn người và trải qua khóa huấn luyện cực kỳ gian khổ để có đủ sức khỏe cho chuyến vượt biển gian nan. Chỉ có một vướng mắc nhỏ: vợ sắp cưới của tôi, Joan, đang mang bầu tám tháng đứa con thứ hai của chúng tôi và tôi đã hứa sẽ ở bên cô ấy khi sinh. Chúng tôi đã xếp lịch.

Có lẽ tôi sẽ cố gắng đạt kỷ lục và quay về nhà kịp ngày vợ sinh. Tuy nhiên, những cơn bão đã giữ chúng tôi ở lại

New York trong ba tuần, và tin thời tiết cho biết điều kiện đang rất thuận lợi để lập kỷ lục, tôi sẽ khiến cả đội thất vọng nếu không đi.

Tôi đã có mặt khi Holly, đứa con đầu lòng của tôi ra đời. Đó là điều tôi sẽ không bao giờ quên và tôi biết rằng ở bên vợ khi đứa thứ hai ra đời cũng rất quan trọng. Tôi hỏi Joan: “Anh nên làm thế nào?”

Không chút do dự, cô ấy nói: “Anh cứ đi đi. Hai tuần nữa đứa bé mới ra đời. Chắc là anh sẽ về kịp thôi.” Nhưng vì Holly đã bị sinh non sáu tuần, nên tôi hy vọng rằng Joan không quá lạc quan.

Chúng tôi khởi hành từ Mỹ, cưỡi sóng trên con tàu *Virgin Atlantic Challenger*. Cuối ngày đầu tiên, tôi nghe được tin trên radio là con trai tôi, Sam, đã chào đời. Tôi đã không giữ được lời hứa, nhưng quan trọng nhất là chúng tôi có một đứa con khỏe mạnh. Tất cả đều reo hò sung sướng và Steve Ridgway, một thành viên trong thủy thủ đoàn, khui một chai sâm-banh chúc mừng Joan và con trai mới chào đời của tôi. Không cần tôi phải lắc mạnh thêm, chai rượu nổ vang và bắn bọt khắp nơi. Nhưng chúng tôi không uống nổi rượu. Tôi bám vào dây cứu đắm, loạng choạng đi tới mép tàu và ném chai rượu xuống biển, và nó nhấp nhô trên lằn tàu. Giờ đây tôi phải cố gắng để được gặp Joan, Holly và cậu con trai bé bỏng của mình.

Đáng lẽ chuyến vượt biển của chúng tôi đã có thể dễ dàng đạt kỷ lục. Nhưng khi chỉ còn vài trăm dặm là đến Ai-len, chúng tôi gặp phải một cơn bão dữ dội. Chúng tôi bị quăng quật liên tục suốt ba ngày liền, nhưng đó chưa phải điều tồi tệ nhất. Chiếc tàu vỡ tan ra từng mảnh. Chúng tôi bám chặt ghế ngồi và chẳng nhìn thấy gì. Khi tiến gần tới quần đảo Scilly, chỉ còn 60 dặm và chuẩn bị chạm tay vào chiếc cúp Hales, chúng tôi gặp phải một cơn sóng khổng lồ. Một giây sau, có tiếng thét của Pete Downie, kỹ sư trong đoàn.

“Chúng ta đang chìm. Thân tàu bị tách ra rồi. Ra khỏi tàu ngay.”

“Cấp cứu! Cấp cứu! Cấp cứu!” Chạy Blyth, một thành viên khác của thủy thủ đoàn lao ngay tới chiếc radio. “*Virgin Challenger* đang chìm. Chúng tôi đang nhảy ra khỏi tàu. Nhắc lại: Chúng tôi đang nhảy ra khỏi tàu.”

Vài giây sau, chiếc tàu bắt đầu chìm xuống. Chiếc phao cứu hộ đầu tiên mà chúng tôi bơm bị vướng vào thứ gì đó và rách toạc. Còn một chiếc phao dự bị, chúng tôi ném xuống biển và kéo dây dù để bơm.

Chiếc phao cứu hộ giống như một chiếc thuyền bơm hơi tí hon, trên đó là một chiếc lều có mái. Chúng tôi tùm tùm một chỗ, dập dềnh trên biển như một trò chơi điên cuồng ở công viên. Tôi ngồi cạnh chiếc radio và nhắc micro lên. Một chiếc Nimrod của Không quân Hoàng gia Anh – cất cánh theo lệnh của Maggie Thatcher – đã nhận được tín hiệu cấp cứu của chúng tôi. Tôi báo cho viên phi công vị trí của chúng tôi, và anh ta nhanh chóng thông tin qua radio cho tất cả các tàu trong khu vực đó.

“Đây rồi, có ba chiếc tàu trong khu vực đang tiến về phía các anh,” viên phi công quay lại nói với tôi. “Không theo thứ tự, có chiếc QE2 đang đi New York; một chiếc trực thăng của Không quân Hoàng gia Anh từ quần đảo Scilly đang được huy động, và một tàu Geest đi Jamaica cũng đang trên đường. Hãy lên chiếc nào đến nơi đầu tiên.”

Cuối cùng, chúng tôi được chiếc tàu Geest trên đường tới Caribe cứu. Chúng tôi lần lượt được kéo lên và bỏ lại chiếc phao cứu hộ đang xoay vòng.

Chúng tôi đã thất bại trong lần thử sức đầu tiên để giành giải Blue Riband, nhưng chúng tôi không chịu thua. Một năm sau, tôi quay lại với chiếc *Virgin Atlantic Challenger II*. Chiếc tàu dài khoảng 23

mét, chỉ có một thân. Chúng tôi tự tin rằng nó có thể chống chịu mặt biển dữ dội hơn hẳn kẻ tiền nhiệm. Chúng tôi rời Bến cảng New York vào một buổi sáng tháng Sáu rực rỡ và tiến tới Nova Scotia. Chuyến đi lên vùng ven biển phía đông nước Mỹ chóng vánh hơn chúng tôi nghĩ.

Tới ngày thứ hai, nguồn adrenaline giúp chúng tôi tự tin đã cạn kiệt. Giờ chỉ còn những cú va đập kinh hoàng không ngừng nghỉ. Những con sóng va vào khiến tàu ngoi lên ngụp xuống và chúng tôi chỉ biết nghiến răng chịu đựng.

Khi chúng tôi cố rời chiếc tàu tiếp nhiên liệu thứ hai, các động cơ của tàu bỗng kêu khục khục rồi chết máy. Kỹ sư mới của chúng tôi là Eckie Rastig xuống dưới boong tàu để kiểm tra. Anh quay lên đây kính hãi và thông báo rằng bộ lọc chất đốt bị nước tràn vào. Đó là một thảm họa. Không thể hiểu nổi bằng cách nào nước tràn vào cùng với chất đốt, nhưng chúng tôi không có thời gian để lo lắng về điều đó. Dầu diesel và nước đã hòa lẫn với nhau, nghĩa là không thể tách nước ra khỏi dầu diesel được nữa, nên chúng tôi phải tháo toàn bộ bốn thùng chất đốt và khởi động lại.

Động cơ đã được khởi động lại nhưng chúng vẫn chết máy. Chúng tôi đã trôi nổi cạnh chiếc tàu tiếp nhiên liệu giữa đại dương băng giá suốt bảy tiếng đồng hồ. Cuộc đua đang dần trôi qua. Sóng biển ngày càng dữ dội.

“Con bão sắp theo kịp chúng ta rồi,” Chay nói. “Thật chẳng ra sao cả.”

Con bão theo sau thời tiết tuyệt vời mà chúng tôi được tận hưởng trong ngày đầu tiên không phải là một cơn bão bất chợt và dữ dội, nhưng là khởi đầu của một đợt dài thời tiết khắc nghiệt, cơn ác mộng kinh khủng nhất của chúng tôi. Chẳng bao lâu, chiếc tàu cuội trên những cơn sóng cao tới 15 mét. Khi đó, khối xăng ngạt thở đã khiến chúng tôi phát ốm. Tất cả đều nôn ọe, gập đôi người lại trong đau đớn.

Chay hét vào tai tôi: “Đừng đi tiếp nữa. Chúng ta đều đã cố gắng và phải chịu đựng thế này đây. Giờ thì hết rồi. Tôi không muốn đi nữa, Richard ạ.”

Tôi hiểu rằng nếu lần này chúng tôi thất bại, sẽ không có lần thứ ba. Chúng tôi phải cố gắng. Tôi phải thuyết phục họ.

“Hãy thử làm cho động cơ hoạt động xem chúng ta có thể đi xa bao nhiêu,” tôi động viên. “Cố lên nào. Chúng ta phải thử xem.”

Tất cả chúng tôi dồn hết sức lực và bắt tay vào hành động. Chúng tôi quăng dây từ chiếc tàu tiếp nhiên liệu, và với một chút điều chỉnh, động cơ gầm rú trở lại. Chúng vẫn khục khục và có thể sẽ lại chết máy, nhưng ít nhất là chúng đã hoạt động trở lại và chúng tôi không phải dùng đến mái chèo.

Chúng tôi tiến tới chiếc thuyền nạp nhiên liệu thứ ba và, với một loạt thùng đầy dầu cùng một chút món hầm Ai-len, bữa ăn nóng sốt đầu tiên trong hai ngày, chúng tôi tiến gần tới chặng cuối của chuyến vượt biển với quyết tâm ngày càng cao.

Khi vượt qua vị trí chìm tàu lần trước, tất cả chúng tôi đều hò reo và đột nhiên hiểu rằng mình có thể thành công. Tiến thêm năm dặm từ quần đảo Scilly, chúng tôi gặp một đội trực thăng và sau đó là hàng trăm tàu thuyền đủ loại chào đón chúng tôi trở về. Chúng tôi đã thành công. Chuyến đi của chúng tôi kéo dài 3 ngày 8 giờ và 31 phút: trên một chuyến hải trình dài hơn 3.000 dặm, chúng tôi đã phá kỷ lục Blue Riband với chênh lệch chỉ 2 tiếng 9 phút. Chúng tôi đã làm được. Bài học tôi rút ra từ chuyến đi này, và kiếm sống nhờ nó, là hãy luôn cố gắng và không bao giờ từ bỏ.

Ngay sau ngày chúng tôi giành được giải Blue Riband, một người Thụy Điển tên là Per Lindstrand gọi điện thoại cho tôi. “Nếu anh nghĩ rằng vượt Đại Tây Dương bằng tàu là rất ấn tượng thì hãy nghĩ lại. Tôi đang dự định làm chiếc khinh khí cầu lớn nhất thế giới, và tôi sẽ cho nó bay trong gió xoáy ở độ cao 9.144 mét. Tôi tin rằng nó có thể bay qua Đại Tây Dương. Anh có muốn tham gia không?”

Tôi nghĩ tới người hùng trước đây của mình, Đại úy Scott, nhớ lại những câu chuyện về chuyến bay bằng khinh khí cầu của ông qua Nam Cực. Chưa từng có ai vượt Đại Tây Dương bằng khinh khí cầu. Tôi cũng chưa bao giờ bay trên khinh khí cầu. Thật điên rồ và liều lĩnh. Khi đó, các công ty của tôi đang thu vào hàng trăm triệu bảng. Nếu tôi chết thì sao? Tất cả những suy nghĩ đó lớn vờn quanh đầu khi tôi nghe Per trình bày kế hoạch và vì sao anh ta cho rằng nó sẽ thành công.

Có rất nhiều lý do chính đáng cho việc tôi không nên tham gia. Trên thực tế, chỉ có một lý do khiến tôi quyết định lên đường – đó là, tôi không thể cưỡng lại những thử thách. Nhưng tôi đã nghe nói về Per Lindstrand và mơ hồ biết rằng ông ta giữ những kỷ lục về khinh khí cầu, trong đó có kỷ lục đạt mức cao nhất so với mặt nước biển. Người này có vẻ hiểu rõ những gì mình đang nói.

Tôi đáp: “Tôi sẽ chẳng bao giờ hiểu nổi lý thuyết và khoa học. Nhưng tôi sẽ đi với anh nếu anh trả lời tôi một câu hỏi.”

“Được thôi,” Per nói, thẳng lưng lên để sẵn sàng cho một câu hỏi đầy thử thách.

“Anh có con không?”

“Có, tôi có hai con.”

Tôi thấy vậy là đủ – nếu anh ta chấp nhận thử thách thì tôi cũng vậy. Tôi bắt tay anh và nói rằng tôi sẽ tham gia.

Tôi luôn nói với mọi người rằng nếu muốn làm tốt bất kỳ việc gì, họ phải lên kế hoạch và chuẩn bị. Tôi đã luyện tập chăm chỉ cho lần phá kỷ lục Blue Riband và tôi cũng sẽ phải chuẩn bị kỹ càng như vậy cho dự định du hành bằng khinh khí cầu. Đây là một dự định liều lĩnh. Nếu tàu chìm giữa biển, may mắn thì bạn sẽ được cứu – nhưng với một chiếc khinh khí cầu, bạn không thể đoán trước được điều gì. Không thể nói trước được rằng ở đâu những cơn gió lạ và gió xoáy sẽ thổi bay nó, hay nó sẽ lao xuống vùng nào và nhanh đến mức nào. Chúng tôi sẽ bay xa hơn năm lần và giữ khinh khí cầu trên đó lâu hơn ba lần ở một độ cao lớn hơn bất kỳ ai (kể cả Per) từng đạt được trước đây. Bước đầu tiên là học cách lái khinh khí cầu và lái tốt đến mức tôi sẽ loại bỏ được càng nhiều rủi ro càng tốt. Vì vậy, tôi đến Tây Ban Nha cùng Per và huấn luyện viên của tôi là Robin Batchelor (trông như anh em sinh đôi của tôi), và học cách lái khinh khí cầu. Những buổi học đó đã cứu mạng tôi.

Nếu không được ngồi trên một chiếc khinh khí cầu lên tầng bình lưu, bạn sẽ không thể tưởng tượng nổi kích thước của nó so với những chiếc khinh khí cầu thường thấy trên các quảng cáo hay những chuyến bay nửa giờ đồng hồ thường gặp ở vùng quê. Chẳng khác gì so sánh một chiếc xe đạp với một chiếc xe buýt – và thật không thể tin nổi rằng tôi đang dự định làm một việc chưa ai từng làm, tạo ra một điều hoàn toàn mới mẻ.

Một khinh khí cầu chứa đầy khí heli, như những chiếc khí cầu zeppelin cũ, có thể bay trong vài ngày. Khinh khí cầu phải dựa vào khí nóng trong bầu khí, bốc lên trên không khí lạnh xung quanh và mang theo khí cầu. Nhưng nhiệt tỏa ra từ bầu khí của khí cầu rất nhanh, và để làm nóng không khí, người điều khiển phải đốt khí propane. Cho đến trước chuyến bay dự định của Per, các khinh khí cầu vẫn bị ngăn trở bởi khối lượng nhiên liệu không đủ để giữ nó trên không.

Chúng tôi sẽ tiết kiệm nhiên liệu bằng cách bay với tốc độ 320 km/h và làm nóng không khí trong bầu khí bằng năng lượng mặt trời vào ban ngày; chúng tôi sẽ có một chiếc máy điều áp thay vì một chiếc giỏ đan bằng liễu gai – những phương pháp hoàn toàn mới.

Tôi hỏi: “Nếu những cơn gió ở tầng bình lưu xé toạc khí cầu ra từng mảnh thì sao?”

Per đáp: “Tôi đã thiết kế một lớp vỏ kép.”

Những câu trả lời của Per đều rất khoa học và đáng tin cậy, và tôi ngày càng tự tin hơn rằng nếu ai có thể thành công thì đó sẽ là chúng tôi. Do các luồng gió và gió xoáy thổi từ Mỹ đến châu Âu, chúng tôi rời Mỹ rất sớm vào một buổi sáng. 29 giờ sau, chúng tôi đã bay trên Ai-len, và là những người đầu tiên vượt Đại Tây Dương trên khinh khí cầu.

Tốc độ đáng kinh ngạc của chuyến bay dẫn tới một vấn đề chúng tôi không lường trước được: chúng tôi vẫn còn ba thùng đầy nhiên liệu gắn vào khí cầu, chúng rất dễ phát nổ khi tiếp đất. Chúng tôi quyết định hạ xuống thật chậm, thả các thùng nhiên liệu xuống một cánh đồng hoang, sau đó dần hạ xuống để tiếp đất an toàn. Per ngừng đốt propane và kéo khí cầu xuống thấp để chúng tôi xem có thể bỏ những thùng nhiên liệu thừa ở đâu một cách an toàn. Khi hạ xuống, đột nhiên gió xoáy xung quanh chúng tôi, mạnh hơn nhiều so với dự đoán. Khinh khí cầu lao xuống rất nhanh, với tốc độ gần 30 hải lý, 55 km/h, tốc độ hạ cánh không phải là vấn đề nghiêm trọng như việc chiếc khinh khí cầu đột ngột lao xuống. Chúng tôi đập xuống đất và nảy trên cánh đồng. Các thùng nhiên liệu bị tung ra do cú va chạm, cùng với dây ăng-ten radio. Không còn sức nặng của các thùng nhiên liệu, chúng tôi lại bay lên. Tôi không nhìn thấy gì, nhưng chúng tôi suýt nữa đã đâm phải một ngôi nhà và một cột điện cao thế.

Không có các thùng nhiên liệu, chúng tôi hoàn toàn mất kiểm soát. Chiếc khí cầu bay lên như tên lửa. Chúng tôi thấy bờ biển và Per mở lỗ thông khí nóng qua đỉnh khí cầu để giảm độ cao. Nhưng một lần nữa, gió dưới mặt đất lại mạnh hơn rất nhiều so với dự đoán và cuốn chúng tôi ra biển. Chúng tôi đang tiến về hướng đông bắc, và khi trên khí cầu không có điện hay radio, hơn bao giờ hết, chúng tôi hoàn toàn phó mặc cho cơn gió.

“Bám chắc vào,” Per nhắc.

Per cho thoát thêm không khí, thay bằng khí propane nóng để giảm tốc độ bay xuống quá lớp mây xám dày. Cuối cùng, chúng tôi cũng ra khỏi lớp sương mù, tôi thấy mình đang lao xuống mặt biển sủi bọt. Chúng tôi đã lao qua bãi biển. Chúng tôi đang bay quá nhanh.

Chúng tôi lao xuống biển. Tôi va vào Per. Chúng tôi bị lật nghiêng ở một góc điên rồ, và không thể đứng thẳng lên được. Khí cầu bắt đầu kéo chúng tôi trên mặt biển. Chúng tôi nảy từ con sóng này sang con sóng khác.

“Nhảy ra!” Per hét lên. “Richard, chúng ta phải nhảy ra.”

Per vật lộn với chiếc cửa, phá các đòn bẩy và đẩy cửa ra. Khí cầu đi chậm lại một chút khi đâm xuống nước, Per bèn lao lên và trèo qua cửa.

“Áo khoác cứu hộ của anh đâu?” Tôi hét lên.

Per có vẻ như không nghe thấy tôi nói. Anh nhảy từ đỉnh khí cầu xuống vùng nước lạnh đen tối. Khoảng cách đó ít nhất là 30 mét. Tôi nghĩ rằng anh ấy đã tự giết mình. Không còn sức nặng của anh, chiếc khí cầu lao lên rất nhanh, quá cao khiến tôi không thể nhảy được. Tôi chỉ còn một mình.

Tôi bay lơ lửng càng lúc càng cao lên những đám mây, các cơn gió đẩy tôi tới hướng bắc, về phía Scotland. Một mình tôi bay trên chiếc khinh khí cầu lớn nhất từ trước đến nay, và chỉ còn đủ nhiên liệu cho khoảng một giờ bay. Khi hết nhiên liệu, chiếc khinh khí cầu nặng nề, cùng với tôi, sẽ lao xuống biển. Tôi thử dùng radio. Nó đã hỏng. Tôi có hai lựa chọn nguy hiểm ngang nhau và không biết nên chọn cái nào: nhảy khỏi khinh khí cầu hoặc ở yên đó. Tôi thực sự có thể sẽ chết. Khi cận kề cái chết, tôi lấy cuốn sổ luôn mang theo bên mình và viết: “Joan, Holly, Sam, anh yêu cả nhà.”

Đột nhiên, niềm lạc quan và quyết tâm trước đây của tôi trở dậy. Tôi đang nghĩ cái quái gì chứ, từ bỏ mà không hề cố gắng? Tôi tự nhủ: “Còn sống tức là còn làm được điều gì đó. Rồi nó sẽ xuất hiện.”

Nhiên liệu gần hết, khinh khí cầu đạt xuống những đám mây dày. Tôi trôi lơ lửng qua lớp dưới cùng,

hướng về phía mặt biển xám xịt và nhìn thấy một chiếc máy bay trực thăng bay lơ lửng trên những con sóng. Nó đang tìm tôi! Khi họ thấy tôi, tôi biết mình sẽ được cứu.

Đến gần những con sóng, tôi nhảy khỏi chiếc khinh khí cầu xuống biển. Không còn sức nặng của tôi, nó bay lên khỏi tầm mắt – nhưng ít nhất tôi không phải lo rằng nó sẽ rơi xuống đè lên mình. Chiếc trực thăng kéo tôi lên khỏi nước biển lạnh giá và ngay khi được an toàn, tôi hỏi họ về Per. Họ rất bối rối. “Chúng tôi tưởng anh ấy vẫn đi cùng anh,” họ nói. Suốt thời gian bay về phía bắc cùng một chiếc radio hỏng, tôi vô cùng lo lắng cho Per. Anh ấy đã ở dưới biển hàng giờ liền, và chúng tôi phải nhanh chóng tìm ra anh. Tôi nói cho họ vị trí cuối cùng của anh, và anh đã được cứu trước khi bị chết cứng.

Cả chuyến đi là một trải nghiệm tuyệt vời. Tôi đã rút ra được rất nhiều bài học: không phải cứ muốn làm là làm luôn, mà phải chuẩn bị kỹ càng, tin tưởng vào bản thân, giúp đỡ lẫn nhau và quan trọng nhất là không bao giờ từ bỏ.

Tất cả những bài học này đều có thể sử dụng trong cuộc sống. Bạn không cần phải điều hành một doanh nghiệp khổng lồ, bay trên khinh khí cầu hay phá kỷ lục vượt đại dương thì mới áp dụng được những bài học đó. Mục tiêu của bạn có thể rất nhỏ. Tạp chí *Student* ban đầu cũng rất nhỏ. Tôi bán được quảng cáo trên tạp chí đó qua điện thoại công cộng ở trường vì tôi tin rằng mình có thể và sẽ làm được. Nếu bạn thực sự muốn làm gì đó thì cứ làm đi. Dù mục tiêu của bạn là gì, bạn sẽ không bao giờ thành công nếu không vượt qua được nỗi sợ hãi và bắt tay vào làm.

2. Hãy vui vẻ!

- Vui vẻ, làm việc chăm chỉ rồi sẽ kiếm được tiền
- Đừng lãng phí thời gian – hãy nắm lấy cơ hội
- Có cái nhìn tích cực về cuộc sống
- Khi không còn vui vẻ, hãy tiến bước!

Tôi đọc được rất nhiều bài báo viết rằng tôi biến tất cả mọi thứ mình chạm tới thành vàng. Dù điều đó không đúng nhưng tôi không phủ nhận rằng mình đã làm tốt và đã có rất nhiều thành công trong kinh doanh. Những người lái taxi, nhà báo và người phỏng vấn trên đài phát thanh thường xuyên hỏi bí quyết của tôi là gì, tôi kiếm tiền bằng cách nào? Điều họ thực sự muốn biết là – làm thế nào để họ kiếm được tiền? Ai cũng muốn trở thành triệu phú.

Tôi luôn nói với họ một điều. Rằng tôi chẳng có bí quyết nào cả. Không có quy tắc trong kinh doanh. Tôi làm việc chăm chỉ và luôn tin rằng mình sẽ làm được. Tuy nhiên, trên hết là, tôi cố gắng vui chơi. Tôi tin rằng nên cân bằng công việc và vui chơi giải trí. Theo tôi, vui chơi nghĩa là vui vẻ tận hưởng, không làm việc và lo lắng căng thẳng. Tôi không hiểu mục đích của việc dành tất cả thời gian trong ngày để làm việc, đôi khi đến độ kiệt sức. Vui chơi giúp chúng ta tỉnh táo lại; nó có tác dụng kích thích và rất quan trọng đối với cả thể chất lẫn tinh thần. Ý nghĩa của cuộc sống chính là biết cười, biết yêu thương và trân trọng lẫn nhau.

Câu thành ngữ “Làm việc có giờ, vui chơi có lúc” thể hiện chân lý được một nhà hiền triết Ai Cập đúc kết từ 4.500 năm trước:

Kẻ làm việc cả ngày thì thật khổ. Kẻ chơi cả ngày thì không kiếm được tiền. Người bán cung bán trúng đích, cũng như người thủy thủ cập bến, nhờ có nhiều kỹ năng khác nhau và biết khi nào nên làm việc, khi nào nên nghỉ ngơi.

Khi chuẩn bị bay vòng quanh thế giới trên khinh khí cầu, một chuyến đi mạo hiểm mà tôi biết là sẽ đầy rủi ro và có thể tôi sẽ không bao giờ trở về nữa, tôi muốn để lại cho các con mình một lời khuyên nho nhỏ từ tận đáy lòng, một lời khuyên mà tôi cho rằng sẽ dẫn đường chỉ lối cho chúng trong những năm sau này. Trước khi đi, tôi để lại một lá thư cho Sam và Holly, viết rằng: “Các con hãy sống hết mình. Tận hưởng từng giây phút. Hãy yêu thương và chăm sóc mẹ nhé.”

Những lời đó đúc kết lại những gì tôi tin tưởng. Đừng lãng phí thời gian. Hãy vui chơi. Và yêu thương gia đình của bạn.

Hãy để ý rằng kiếm tiền không có trong danh sách đó.

Tôi không dấn thân vào kinh doanh để giàu có. Sự vui vẻ và thử thách trong cuộc sống là những gì tôi muốn khi đó – và bây giờ vẫn vậy. Tôi không phủ nhận tiền bạc là quan trọng. Chúng ta không phải là những người sống trong hang động, ăn rễ cây và hoa quả. Dù một người duy tâm có thể phản đối điều này, nhưng chúng ta đang sống trong thời đại mà ai cũng cần tiền để tồn tại. Tôi từng nói rằng mỗi ngày tôi chỉ cần một bữa sáng, trưa, tối, và tôi vẫn sống theo đúng tuyên bố đó. Tôi làm kinh doanh không chỉ vì tiền – nhưng tôi nhận ra rằng nếu tôi cảm thấy vui vẻ thì sẽ có tiền. Tôi thường tự hỏi, công việc có vui vẻ và khiến tôi hạnh phúc không? Tôi tin rằng câu trả lời cho câu hỏi đó quan trọng hơn danh tiếng hay của cải. Nếu một công việc không còn vui vẻ nữa, tôi sẽ hỏi tại sao? Nếu không thay đổi được thì tôi sẽ không làm nữa.

Bạn sẽ hỏi, làm thế nào tôi biết rằng niềm vui sẽ mang tới tiền bạc? Câu trả lời là tôi không biết – tôi

chỉ có thể đưa bản thân và cách sống của mình ra làm ví dụ. Không phải lúc nào cũng thành công, tôi cũng từng thất bại và tôi không phung phí thời gian chơi bời hết ngày này qua ngày khác – tôi sẽ thấy chán ngay. Thưa giãn là rất tốt, các kỳ nghỉ cũng rất quan trọng, nhưng tôi nghĩ điều tôi thực sự muốn nói là chúng ta nên yêu thích bất kỳ công việc gì mình làm. Công việc phải truyền cảm hứng và khiến chúng ta thỏa mãn. Chúng ta dành rất nhiều thời gian trong đời để làm việc kiếm sống, vì vậy, làm một công việc mà bản thân không thích thì thật vô nghĩa. Tôi tin vào sự cân bằng, hay theo cách gọi của đạo Phật là sự hài hòa. Nhìn chung, tôi đã rất may mắn vì có thể duy trì được sự cân bằng này. Bao lâu nay, tôi vẫn luôn vui vẻ và tôi vẫn kiếm ra tiền.

Những công việc kinh doanh, hay kế hoạch kiếm tiền đầu tiên của tôi đều không thành công, nhưng tôi đã học được rất nhiều từ chúng. Vào một kỳ nghỉ lễ Phục Sinh, khi tôi khoảng chín tuổi và được nghỉ học về nhà, tôi nảy ra một kế hoạch tuyệt vời. Tôi sẽ trồng cây thông Noel. Tất cả mọi người đều muốn mua cây thông Noel, vì vậy có thể kết luận rất logic rằng trồng cây thông Noel sẽ giúp ta hái ra tiền. Hình ảnh đồng băng nhảy múa trước mắt tôi. Tôi tìm và đặt mua cây giống. Ngay khi chúng được đưa đến nơi, tôi nhờ cậu bạn thân Nik Powell giúp trông khoảng 400 cây trong vườn nhà. Chúng tôi làm việc rất vất vả, đào hố bằng dụng cụ đào lỗ tra hạt rồi đặt các cây giống vào đó. Nhưng giống như tất cả những cậu bé thích nghịch ngợm trong trang trại, chúng tôi cảm thấy rất hào hứng. Tất cả những gì cần làm là chờ 18 tháng để các cây giống biến thành cây thông Noel, bán chúng đi và đếm tiền. Ngay từ bé, tôi đã biết tính kế lâu dài.

Bài học đầu tiên tôi học được là cách thức vận dụng toán học. Ở trường, tôi không giỏi môn toán. Trên giấy, chúng chẳng có ý nghĩa gì vì đầu óc tôi cần phải hình dung ra những con số có mục đích gì đó. Khi lên kế hoạch kinh doanh cây thông Noel, tôi nhận thấy ngay lập tức rằng nếu một bao 400 cây giống có giá 5 bảng và mỗi cây được bán với giá 2 bảng thì chúng tôi sẽ lãi 795 bảng. Đó là tiền thật và rất đáng chờ đợi.

Bài học thứ hai tôi học được là tiền không mọc ra trên cây! Rất tiếc là thỏ đã ăn hết các cây giống. Chúng tôi tìm cách trả thù. Tôi lấy làm tiếc phải nói rằng chúng tôi rất thích bán lỗ thỏ, rồi đem bán cho hàng thịt với giá 1 silinh mỗi con. Nói chung, chúng tôi thực sự đã kiếm được chút lãi từ 5 bảng tiền đầu tư ban đầu, còn tất cả bạn bè của chúng tôi thì được ăn bánh nhân thịt thỏ. Tất cả chúng tôi – trừ lỗ thỏ – đều có lãi.

Chúng ta sẽ không bao giờ biết được mình sẽ tìm thấy gì trên một bãi biển đầy nắng. Trong kỳ nghỉ, tôi đã tìm được một hòn đảo hoang và hăng hàng không của riêng mình. Điều này đến một cách tình cờ khi tôi đang chăm chỉ làm việc để gây dựng nên Hãng đĩa Virgin vào năm 1976. Mike Oldfield là thành công lớn đầu tiên của chúng tôi với album *Tubular Bells* được phát hành năm 1973, và chúng tôi tiếp tục ký hợp đồng với Sex Pistols, The Human League và Sting, vì vậy công việc làm ăn đang tiến triển thuận lợi. Chúng tôi rất bận rộn nhưng cũng rất thích thú. Mọi người thường nói “Branson là một kẻ xảo quyệt may mắn khi đã vớ được một album thành công vang dội như *Tubular Bells*”, như thể bằng cách nào đó tôi đã vấp phải nó trên đường vậy.

Đúng vậy, đó là một cơ may, nhưng chính chúng tôi là những người đã nhận ra nó và quyết mạo hiểm. Mike Oldfield trước đó không lâu đã đóng vở nhạc kịch *Hair* ở sân khấu khu Tây London và đang là một ca sĩ chơi nhạc theo hợp đồng thu âm khi anh cho tôi nghe vài bài hát trong album *Tubular Bells*. Tôi nghĩ rằng đó là thứ âm thanh kỳ diệu hiếm thấy, và bạn cũng sẽ thấy rằng nó thật đặc biệt khi nghe. Chúng tôi không có một hãng đĩa, vì vậy tôi đã để anh mang các băng thu âm tới sáu hãng phát hành khác. Tất cả đều từ chối. Chúng tôi thích các bài hát đó đến nỗi tin rằng chúng sẽ thành công. Vì vậy, chúng tôi thành lập nên Hãng đĩa Virgin, ban đầu là để ra mắt *Tubular Bells*. Chúng tôi biết mình có thể làm được, nhưng để thành công là rất khó khăn cho một đám thanh niên như chúng tôi. Chúng tôi phải kiếm tiền để đăng ký, sau đó phải vất vả quảng bá nó trong một ngành công nghiệp chỉ có một thể loại nhạc theo yêu cầu. Chúng tôi phải suy nghĩ khác biệt, và đề nghị John Peel chơi toàn bộ album trong show diễn của mình. Đó là một việc chưa từng xảy ra, và như chúng tôi biết thì chưa có DJ nào từng làm. Peel đồng ý. Vụ đó thành công, doanh thu bắt đầu tăng.

Rào cản tiếp theo là việc Mike Oldfield quá nhút nhát đến nỗi không dám quảng bá cho album, nhưng chúng tôi không từ bỏ. Thay vào đó, *chúng tôi đã tìm ra câu trả lời*. Suy nghĩ sáng tạo, và có phần đi trước thời đại, chúng tôi làm một video và phát trên tivi. Những ban nhạc như The Beatles đã từng làm các video nhạc, nhưng những video với tư cách là công cụ quảng bá tách biệt khỏi các chương trình truyền hình nổi tiếng về nhạc pop như *Top of the Pops* thì vẫn rất hiếm. Video của chúng tôi được phát sóng rất nhiều, nhưng bước đột phá lớn nhất chính là khi nó được sử dụng làm nhạc phim của *The Exorcist*. Doanh thu tăng nhanh chóng trên toàn thế giới. Nó đã giúp Hãng đĩa Virgin trở nên nổi tiếng chỉ sau một đêm. Mặc dù đã rất thành công, chúng tôi vẫn không bao giờ ngừng tìm kiếm những giọng ca và tài năng mới.

Tôi luôn cố gắng rời khỏi nước Anh vào mùa đông. Âm nhạc, mặt trời và biển giúp tôi cảm thấy dễ chịu và sự xa cách London cho tôi không gian tự do để suy nghĩ và vạch ra những ý tưởng mới mẻ. Mùa đông năm 1977, bạn gái tôi là Joan và tôi chia tay. Tôi rất buồn và càng cần đến một kỳ nghỉ hơn.

Tôi đến Jamaica, phần là đi nghỉ, phần là vì dự định tìm kiếm các ban nhạc và ký hợp đồng với họ, vì vậy tôi mang theo một vali đầy tiền, vì các ca sĩ ở Jamaica không nhận séc. Ban ngày, tôi bơi trong nước biển ấm áp, còn ban đêm, tôi ngồi trên bãi biển hoặc ghé vào các quán bar nghe một số ban nhạc reggae tuyệt vời chơi nhạc. Mỗi khi nghe được một loại nhạc mới, tôi đều chú ý ngay lập tức. Đó là một loại nhạc rap giai đoạn đầu được tạo ra bởi các DJ và người chơi nhạc trên radio địa phương, còn được gọi là “toasters”, vì vậy tôi đã tham gia vào bước khởi đầu của một công việc lớn lao. Thật may là vì có tiền trong vali, nên tôi có thể ký hợp đồng với gần 20 ban nhạc reggae và một vài người chơi nhạc trên radio. Chúng tôi bán được rất nhiều đĩa của họ; đây là một ví dụ hoàn hảo cho phương châm của tôi – cứ vui chơi rồi sẽ có tiền.

Tôi vẫn đang ở Jamaica khi Joan đột nhiên gọi điện thoại cho tôi: “Chúng ta có thể gặp nhau ở New York không?”, cô nói. Chúng tôi đã có một khoảng thời gian hạnh phúc ở New York, nhưng chuông điện thoại không ngừng reo khiến chúng tôi khát khao được giải thoát để có chút thời gian cho riêng mình. Tại một bữa tiệc, một người hỏi có phải tôi đã đặt tên công ty là Virgin theo quần đảo Virgin không. Chúng tôi đã đặt tên công ty là Virgin, vì khi đó chúng tôi chỉ là những kẻ chân ướt chân ráo trong kinh doanh, và tôi cũng chưa bao giờ đến quần đảo Virgin. Đột nhiên tôi nhận thấy nó có thể là một điểm đến lãng mạn hoàn hảo cho Joan và tôi.

Tôi đã dùng hết toàn bộ tiền để ký hợp đồng với các ban nhạc ở Jamaica, nhưng tôi nghe nói rằng nếu ai đang tìm mua bất động sản ở Caribe thì sẽ được đi một tour khám phá hoàn toàn miễn phí. Tôi gọi điện cho một người môi giới bất động sản ở quần đảo Virgin, nói với anh ta rằng tôi sở hữu một hãng đĩa và muốn mua một hòn đảo để xây dựng studio trên đó.

Thật may mắn cho cuộc chạy trốn lãng mạn của chúng tôi, khi người môi giới trả lời đúng như tôi mong đợi: “Hãy là những vị khách của chúng tôi. Chúng tôi có rất nhiều hòn đảo đẹp và sẽ dẫn anh đi xem.”

Joan và tôi bay tới quần đảo Virgin, ở đây chúng tôi được đối đãi như người trong hoàng tộc. Một chiếc ô tô lớn đón chúng tôi ở sân bay và đưa chúng tôi đến một biệt thự xa hoa với bể bơi và tầm nhìn tuyệt vời ra biển. Nó có tất cả những gì chúng tôi muốn, và đêm đó, trong khi bơi và ngắm bầu trời đầy sao, chúng tôi cảm thấy như đang ở Thiên đường. Tôi thực sự đã nghĩ rằng mình có thể sống như vậy và mơ đến chuyện mua một hòn đảo riêng. Ngày hôm sau, một chiếc máy bay trực thăng đưa chúng tôi đi một vòng. Chúng tôi lướt trên những cây cọ xanh rờn và nước biển xanh thẳm rồi hạ cánh trên những hòn đảo xinh đẹp, thăm thú những khu đất riêng và tận hưởng một khoảng thời gian tuyệt vời. Chúng tôi kéo dài kỳ nghỉ miễn phí lâu nhất có thể, nhưng cũng đến lúc không còn hòn đảo nào để đi nữa.

Để kéo dài khoảng thời gian tận hưởng hơn là ý định thực sự mua một hòn đảo mà tôi biết mình sẽ không đủ tiền trả, chúng tôi hỏi người môi giới rằng liệu còn hòn đảo nào chúng tôi chưa đến thăm không.

Anh ta nói: “Còn một hòn đảo nữa, một viên ngọc nhỏ bé. Nó ở cách xa hàng dặm so với tất cả mọi nơi và vẫn còn hoang sơ. Tên nó là Necker.” Anh ta nói rằng nó thuộc sở hữu của một quan chức người Anh, người chưa từng đặt chân đến hòn đảo đó.

Một hòn đảo biệt lập cách xa hàng dặm có vẻ là một lựa chọn tốt trên hai phương diện. Thứ nhất, chúng tôi sẽ được thưởng ngoạn một chuyến bay dài và tuyệt vời bằng trực thăng cùng rất nhiều cảnh đẹp. Thứ hai, chúng tôi thực sự thích nó. Vẫn còn hoang sơ nghĩa là chưa có ai xây dựng gì trên đó. Có lẽ nó sẽ khá rẻ.

Ban đầu, đi thăm đảo giống như một trò chơi. Chúng tôi không định mua một hòn đảo và tôi thì chưa đủ khả năng chi trả. Hãng đĩa Virgin đang làm ăn phát đạt, và tất cả các ban nhạc ký hợp đồng với tôi đều làm tốt, vì vậy, tôi không bỏ qua ý tưởng mua một hòn đảo vào một thời điểm nào đó trong tương lai. Nhưng giờ đây tôi rất hào hứng. Tôi muốn sở hữu một nơi cho riêng chúng tôi ở Thiên đường. *Tôi đã có một mục tiêu mới.*

Chúng tôi bay trên mặt biển trong xanh rồi đến một dải san hô ngầm bao trọn một đầm phá và một hòn đảo tí hon, trước khi hạ cánh trên một bãi biển đầy cát trắng được bao bọc bởi những hàng cọ – trông giống như một cảnh kinh điển trong *Robinson Crusoe* vậy. Giữa đảo là một ngọn đồi xanh rì, và chúng tôi leo lên đó. Tầm nhìn từ đỉnh đồi thật bổ công trời lên. Chúng tôi có thể nhìn ra mọi hướng và chẳng có gì ngoài chúng tôi và biển xanh. Đầm phá nông giữa dải san hô trong xanh và sạch sẽ đến nỗi chúng tôi có thể nhìn thấy một chú cá đuối khổng lồ đang lười biếng bơi quanh. Người môi giới nói rằng rùa đẻ trứng trên rìa bờ biển, còn giữa đảo có hai hồ nước mặn nhỏ và hàng hecta rừng nhiệt đới xum xuê. Khi chúng tôi đang ngắm nhìn, một đàn vịt đen bay qua. Không một biệt thự lớn, hay dấu hiệu cư trú nào. Đó thật sự là một hòn đảo hoang. Đứng từ đó, phóng tầm mắt ra biển, tôi chính là vua của tất cả những gì trải ra trước mắt. Tôi yêu Necker ngay lập tức.

Người môi giới cảnh báo chúng tôi rằng trên đảo không có nước ngọt. Nếu mua hòn đảo này, chúng tôi sẽ phải chế nước ngọt từ nước biển.

“Tốt,” tôi nghĩ. “Họ sẽ không đòi giá cao cho một hòn đảo hoang không có nước ngọt và nhà cửa.” Tôi hỏi giá hòn đảo.

“Ba triệu bảng,” anh ta nói.

Cái giá đó vượt quá xa khả năng của tôi. “Tôi có thể trả 150 nghìn bảng,” tôi nói.

Tôi đang trả chưa đến 5% cái giá mà anh ta đưa ra! Tôi rất nghiêm túc nhưng người môi giới không hề cười. “Giá ba triệu bảng,” anh ta nhắc lại, nụ cười trên môi biến mất.

“Giá cuối cùng. Tôi có thể trả 200 nghìn bảng,” tôi nói.

Chúng tôi đi xuống đồi và leo lên trực thăng. Chúng tôi bay trở lại biệt thự. Hành lý của chúng tôi để ở ngoài. Chúng tôi bị đuổi đi. Đêm đó chúng tôi ngủ trên giường, ăn sáng trong làng rồi rời đi ngày hôm sau. Cảm giác như thể bị tổng cổ ra khỏi Thiên đường vậy.

Chúng tôi dành phần còn lại của kỳ nghỉ trên một hòn đảo khác, nơi không có những thứ xa hoa dành cho chúng tôi như khi người môi giới nghĩ chúng tôi rất giàu có. Kế hoạch của chúng tôi là đến Puerto Rico – nhưng khi chúng tôi đến sân bay, chuyến bay bị hủy và mọi người đều đang lang thang không biết đi về đâu. Chẳng có ai làm gì cả. Nhưng phải có một người làm điều gì đó. Dù chẳng biết mình sẽ làm gì nhưng đây tự tin, tôi thuê một chiếc máy bay 2.000 bảng rồi lấy giá đó chia cho số hành khách. Mỗi người sẽ phải trả 39 đô-la. Tôi mượn một chiếc bảng đen và viết lên đó: HÃNG HÀNG KHÔNG VIRGIN. BAY TỚI PUERTO RICO VỚI GIÁ 39 ĐÔ-LA. Toàn bộ số vé được hành khách chộp lấy đây biết ơn. Tôi tìm cách lấy được hai vé miễn phí và thậm chí còn kiếm được chút lãi!

Ý tưởng cho Hãng hàng không Virgin ra đời ngay giữa kỳ nghỉ, dù hãng hàng không thật sự chính thức ra đời sau khi tôi nhận được một ý tưởng kinh doanh vài năm sau đó. Tôi chưa bao giờ thuê một chiếc máy bay, nhưng cũng giống như với *Tubular Bells* và những người Jamaica chơi nhạc trên radio, tôi đã nhìn thấy và nắm lấy cơ hội này. Ngày nay, Hãng hàng không Virgin bay tới 300 điểm đến trên khắp thế giới. Chúng tôi có Virgin Atlantic ở Australia, Virgin Express ở châu Âu, Virgin Nigeria và Virgin America. Và chúng tôi đã tiến xa hơn những gì tôi có thể mơ – Virgin Galactic với các chuyến bay vào vũ trụ. Chưa có ai làm điều này. Chúng tôi đi trước tất cả mọi người. Trong 24 năm, từ chỗ thuê máy bay, chúng tôi đã tiến tới du hành vũ trụ.

Trở về London cùng Joan sau kỳ nghỉ, tôi vẫn đặt mục tiêu mua đảo Necker. Tôi tìm hiểu và biết rằng người chủ của hòn đảo nhỏ này rất giàu có nhưng chưa từng tận mắt nhìn thấy nó, vì vậy cũng chưa bao giờ có ý định phát triển hòn đảo. Tôi còn biết rằng ông ta muốn bán nó thật nhanh để có 200 nghìn bảng xây nhà ở London – chính là mức giá tôi đã đưa ra với người môi giới. Có vẻ đó là một mức giá hợp lý.

Vấn đề duy nhất là tôi không có 200 nghìn bảng, vì vậy tôi sẽ phải đi vay. Tôi trả giá 175 nghìn bảng, mà thực ra tôi cũng không có đủ từng đó. Khi bị từ chối, tôi để vấn đề này lại và tiếp tục làm việc. Ba tháng sau, tôi nhận được một cuộc điện thoại nói rằng hòn đảo sẽ là của tôi nếu tôi trả 180 nghìn bảng. Một phần của thỏa thuận là chúng tôi phải biến hòn đảo thành nơi có thể ở được trong vòng 5 năm bằng cách xây dựng một ngôi nhà và một nhà máy khử muối tạo nước ngọt. Việc này sẽ rất tốn kém, nhưng tôi lạc quan rằng mình có thể kiếm ra tiền và đồng ý với các điều khoản.

Tôi vay ngân hàng, bạn bè và gia đình. Nợ nần quá nhiều thật khiến người ta nản chí, nhưng nó lại khích lệ tôi. Tôi tự hứa rằng sẽ kiếm đủ tiền trả nợ và hoàn thành nhiệm vụ nặng nề là xây một ngôi nhà và tạo ra nước ngọt – và tôi đã làm được. Những doanh nghiệp mà tôi gây dựng nên, một phần để trả nợ cho Necker vẫn tiếp tục hái ra tiền. Vì vậy, dù không nhất thiết phải mua một hòn đảo, nhưng tôi có thể nói rằng, bạn hãy cứ vui chơi đi rồi sẽ kiếm được tiền và có thêm những mục tiêu mới.

Giờ đây, Necker là một chốn tuyệt đẹp, nơi bạn bè và gia đình tôi thường tụ tập nghỉ ngơi và vui chơi. Tập cuối cùng trong serie truyền hình thực tế của tôi, *The Rebel Billionaire*, đã được quay ở đó. Máy quay ghi hình từ hiên nhà cho thấy quang cảnh tuyệt vời của biển, bờ cát trắng và rừng cọ xanh. Đó cũng là quang cảnh mà Joan và tôi đã nhìn thấy từ đỉnh đồi nhiều năm trước. Tôi đã ký hợp đồng với các ban nhạc ở Jamaica và cuối cùng có một hãng hàng không và một hòn đảo. Mọi chuyện không phải lúc nào cũng dễ dàng, nhưng khi có mục tiêu và cái nhìn lạc quan về cuộc sống, bạn sẽ có đích để vươn tới. Làm việc chăm chỉ và vui chơi là tất cả ý nghĩa của cuộc sống.

Ngay khi cảm thấy một việc nào đó không còn thú vị nữa, tôi sẽ nghĩ đã đến lúc chuyển sang việc khác. Cuộc đời quá ngắn ngủi cho những khoảng thời gian không hạnh phúc. Thức dậy với tâm trạng khổ sở và nặng nề không phải là một cách sống tốt đẹp. Tôi hiểu ra điều này từ nhiều năm về trước thông qua mối quan hệ đồng nghiệp với người bạn lâu năm nhất của mình,

Nik Powell.

Nik luôn sát cánh bên tôi ngay từ những ngày khởi đầu của Virgin. Tôi là người đưa ra các ý tưởng, còn Nik sắp xếp sổ sách và kiểm soát tiền nong. Công việc chính của anh là điều hành các cửa hàng đĩa Virgin và nhờ có anh, chúng đều hoạt động tốt. Khi bắt đầu kinh doanh hàng không, chúng tôi muốn nó là hãng hàng không tốt nhất. Chúng tôi đã đổ hàng triệu bảng vào nó, nhưng đối thủ chính là British Airways luôn tìm cách cản trở chúng tôi. Khi cuộc cạnh tranh trở nên quyết liệt, chúng tôi cần thêm rất nhiều tiền. Nó như một cái hồ không đáy vậy. Hãng đĩa Virgin thu được vốn tiền, nhưng hãng hàng không cứ ngốn hết tiền, và Nik thì không thích những rủi ro quá lớn như vậy. Khi đó, tôi luôn nhớ đến những điều mẹ dặn dò khi cho tôi bốn bảng đầu tiên để gây dựng tờ *Student*: “Con phải đầu tư rồi mới kiếm ra tiền được.”

Sự miễn cưỡng của Nik trước rủi ro mất Hãng đĩa Virgin chính là khi chúng tôi cùng hiểu rằng đã đến

lúc anh nên ra đi. Tôi mua cổ phần của anh trong Virgin và chỉ còn một mình – dù thành công hay thất bại thì tôi cũng sẽ chấp nhận tất cả. Trên thực tế, tôi tính toán như đã từng làm với những cây thông Noel. Không dễ như công việc làm ăn hồi còn trẻ dại của tôi thất bại vì một đám thỏ tham lam, với hãng hàng không, tôi đã tính toán chính xác rủi ro – chưa bằng một phần ba lợi nhuận trong một năm của Hãng đĩa Virgin. Đó không hẳn là may rủi, nhưng tôi nghĩ điều hành một hãng hàng không sẽ rất hay ho, mà đúng là như vậy, và kết quả thu được rất xứng đáng.

Niềm đam mê lớn nhất của Nik luôn là phim ảnh. Anh sử dụng số tiền kiếm được từ Virgin để gây dựng Hãng phim Palace và đã tạo ra những bộ phim tuyệt vời như *The Company of Wolves*, *Mona Lisa* và *The Crying Game*, bộ phim đã giành được một giải Oscar. Giờ đây anh vẫn đang kinh doanh điện ảnh, vẫn rất vui vẻ và chúng tôi vẫn là bạn bè. Sau một nỗ lực lớn, cuối cùng hãng hàng không cũng có lợi nhuận. Nếu ở lại Virgin, Nik có thể kiếm được nhiều tiền hơn, nhưng anh sẽ không hạnh phúc. Nếu tiếp tục làm việc với nhau ngay cả khi không còn vui vẻ nữa, hẳn chúng tôi đã không còn là bạn. Anh ấy đã lựa chọn đúng. Đó là lý do khiến tôi nói, đừng chỉ mãi kiếm tiền. Thành công, hạnh phúc và sự hài lòng lâu dài sẽ không bao giờ đến nếu lợi nhuận là mục đích duy nhất của bạn trong kinh doanh.

Tôi đã rất may mắn. Virgin giờ đây có một gia tài kếch xù. Mọi người nói rằng tôi nên nghỉ ngơi. Tôi có thể nghỉ hưu, nhưng tôi hỏi, “Tôi sẽ làm gì?”

Họ nói, “Vẽ tranh màu nước. Chơi golf. Làm bất kỳ điều gì vui vẻ.”

Nhưng tôi đang cảm thấy vui vẻ. Niềm vui luôn là cốt lõi trong cách tôi kinh doanh. Nó luôn là điều then chốt của tất cả mọi thứ từ lúc bắt đầu và tôi không thấy có lý do gì để thay đổi.

Không phải tất cả chúng ta đều có tiền, gặp may hoặc có cơ hội để gây dựng một doanh nghiệp. Nhiều khi, bạn vui mừng vì có một công việc – bất kể đó là công việc gì. Vậy là bạn giành ngay lấy công việc trong nhà máy hoặc cửa hàng hoặc tổng đài. Dù ghét nó, bạn vẫn cố gắng vui vẻ. Nhưng bạn có đang vui vẻ không? Bạn có thực sự phải chịu bết tắc trong lối mòn đó không? Công việc mà bạn ghét này có thực sự là lựa chọn duy nhất của bạn không? Bạn vẫn còn những lựa chọn khác bất kể bạn là ai. Hãy nhìn quanh xem mình còn có thể làm gì khác.

Công ty phân ánh nét đặc biệt đó của tôi là Ben and Jerry's, hãng sản xuất kem ở Vermont. Ben Cohen và Jerry Greenfield là hai người bạn thời trung học, gây dựng công ty với khoản vay 4.000 đô-la dùng để mở cửa hàng kem đầu tiên tại một trạm xăng bỏ không. Công việc kinh doanh phát triển rất nhanh – giờ đây doanh thu của họ là 150 triệu đô-la – đến nỗi hai anh chàng hippy này lo rằng họ đang trở thành một bánh răng trong bộ máy tư bản. Jerry chạy trốn tới Arizona, nhưng Ben ở lại và sáng lập nên cái mà anh gọi là “Tư bản Chu đáo” (Caring Capitalism).

Ben nói, “Khi xa rời các giá trị, tiền thực sự có thể là nguồn gốc của mọi điều xấu xa, nhưng nếu được liên kết hiệu quả với mục tiêu xã hội thì nó có thể là nguồn gốc của cơ hội.” Cũng như Virgin, anh tuyên bố sứ mệnh của mình là làm việc tốt và không phá hoại môi trường. Quỹ Ben and Jerry dành 7,5% lợi nhuận trước thuế của mình cho từ thiện (con số trung bình ở Mỹ là 1%). Ben nói, “Một số người cho rằng công ty Ben and Jerry đã thành công vì có lập trường vững vàng về các vấn đề xã hội và môi trường. Sự thật là chúng tôi nổi bật vì đã ủng hộ một điều khác biệt trên thế giới.” Điều khác biệt đó chính là trung thành với nguồn gốc của mình và sử dụng sức mạnh thương hiệu để thu hút sự chú ý tới những hoạt động như duy trì Khu Bảo tồn Động vật Hoang dã Quốc gia tại Bắc Cực, ủng hộ các nông trại gia đình và ngăn chặn hiện tượng ấm lên toàn cầu bằng cách giảm lượng rác thải và đền bù cho 100% lượng khí thải nhà kính của họ. Nhưng họ vẫn rất vui vẻ. CEO của công ty là Walt Fresse tự xưng là “Giám đốc Điều hành Phấn phơ” (Chief Euphoria Officer).

Như đã biết, tôi ít khi sử dụng máy vi tính, nhưng tôi luôn ủng hộ các tiến bộ. Virgin sử dụng Internet để quảng cáo sản phẩm, từ vé máy bay cho tới rượu, sách, đĩa nhạc và đồ điện tử. Bạn có thể mua bất cứ hàng hóa nào của Virgin chỉ với một cú click chuột. Thế giới Dot.com đã mở ra rất nhiều cách cửa. Có rất nhiều cơ hội làm ăn buôn bán trên mạng. Nó đã thay đổi cuộc sống của những người có ý tưởng

và nhiệt huyết. Câu chuyện về những cơ đồ lớn được gây dựng – từ Google tới YouTube – là những dẫn chứng rõ ràng. Tất cả đều được tạo nên bởi những chuyên gia máy tính với ít hoặc không một chút tiền vốn nào, chỉ cần một ý tưởng và một ga-ra hoặc nhà kho để làm việc. Nhưng ngay cả những người ít kinh nghiệm cũng có thể tạo nên một hãng cung cấp dịch vụ đặt hàng qua mạng thành công. Cố gắng trở nên khác biệt sẽ làm nên cơ đồ, hơn là cạnh tranh trong một thị trường đông đúc.

Bất kỳ ai cũng có thể khởi đầu công việc kinh doanh ở nhà. Bạn có thể lau cửa kính, nhận giặt là hay dắt chó đi dạo. Bạn có thể làm họa sĩ hoặc nhà văn. Bạn có thể là người làm vườn. Bạn có thể làm và bán nhà búp bê. Ngay cả Nữ hoàng cũng bán sản phẩm trong trang trại của mình ở Windsor và Sandringham trên mạng, cũng như Hoàng tử Charles với sản phẩm Duchy Originals của ông – xét cho cùng, đó cũng chỉ là những thứ như mứt và bánh bơ giòn mà ai cũng có thể bắt chước và bán trên mạng. Anita Roddick đã làm kem dưỡng da trong căn bếp của mình ở Brighton, và giờ đây Body Shop là một đế chế toàn cầu. Bạn cũng có thể làm dầu giấm trong ga-ra như Paul Newman . Với ông, nó bắt đầu chỉ như một thú vui, và giờ đây đã trở thành một công ty lớn. (Ông dành toàn bộ lợi nhuận cho các hoạt động từ thiện. Tới nay, ông đã quyên góp hơn 150 triệu đô-la – không tiền nào cho một thú vui.) Trong khi Paul Newman không phải lo lắng gì về tiền vốn, thì Anita Roddick hầu như không có chút tiền nào khi khởi nghiệp, vì vậy không có các quy tắc hay điều tuyệt đối nào. Có hàng tá những việc bạn có thể làm ở nhà để kiếm tiền. Chúng có thể đem đến cho bạn niềm vui và dẫn tới một công việc mới mà bạn sẽ thực sự đam mê.

Nếu bạn vẫn phải làm việc cho một ông chủ mà bạn không thích, giống như hầu hết mọi người vào một thời điểm nào đó, thì đừng than vãn. Hãy lạc quan và tiếp tục cố gắng. Làm việc chăm chỉ, kiếm tiền và kết bạn. Hãy sống vui vẻ với những người bạn quen biết qua công việc – và nếu bạn vẫn chưa hạnh phúc thì hãy tách biệt cuộc sống riêng khỏi cuộc sống ở nơi làm việc của bạn. Hãy vui vẻ trong thời gian của riêng mình, coi như ông chủ hay công ty đang trả tiền để bạn được vui vẻ, rồi bạn sẽ thấy hạnh phúc hơn, yêu cuộc sống và công việc của mình hơn.

Tải thêm ebook: <http://www.sachvui.com>

3. Hãy táo bạo!

- Tính toán rủi ro rồi mạo hiểm
- Tin tưởng vào bản thân
- Theo đuổi mục tiêu và mơ ước
- Không hối tiếc
- Giữ lời hứa

Tôi rất thích làm serie truyền hình thực tế của Mỹ mang tên The Rebel Billionaire, vì tôi đã rất vui khi cùng một nhóm những người trẻ dám nghĩ dám làm trải qua một loạt thử thách, mà rất nhiều trong số đó là từ loạt phim James Bond – dù chẳng thử thách nào là không thể vượt qua. Tôi có thể thực hiện tất cả những thử thách và bài kiểm tra, với mục đích loại bỏ dần các thành viên cho đến khi chỉ còn một người với cá tính mạnh nhất và phù hợp nhất để đạt mục tiêu của mình.

Tập cuối có một chi tiết gay cấn. Chúng tôi cùng tụ tập trên hiên nhà tôi ở Necker để trao cho người thắng cuộc là Shawn Nelson một tấm séc trị giá một triệu

đô-la. Tôi đề nghị *anh ta* có thể nhận tấm séc, hoặc tung đồng xu để có cơ hội nhận được giải thưởng còn lớn hơn. Nhưng nếu thua, anh sẽ mất tất cả. Tôi đưa ra tờ séc. Anh ta cầm lấy nó, nhìn một hàng dài những con số không và bạn gần như có thể đọc thấy trong mắt anh rằng số tiền đó có ý nghĩa với anh ta và khát vọng kinh doanh của anh ta như thế nào. Tôi lấy lại nó và nhét vào túi quần sau rồi đưa ra một đồng xu.

“Anh chọn cái nào?” Tôi hỏi. “Đồng xu hay tấm séc?”

Cuộc sống đầy rẫy những lựa chọn khó khăn. Anh ta sẽ chọn gì?

Shawn có vẻ do dự. Đó là một ván bài lớn, được ăn cả ngã về không. Anh ta hỏi tôi, “Nếu là ông thì ông sẽ làm gì, Richard?”

“Tùy anh thôi,” tôi nói. Tôi muốn nói rằng, “Tôi sẽ mạo hiểm, nhưng là mạo hiểm có tính toán. Tôi cân nhắc rủi ro trong mọi việc mình làm.” Nhưng tôi đã không nói gì. Anh ta phải tự quyết định.

Căng thẳng tăng dần khi Shawn đi đi lại lại trên hiên, bị bao bọc trong một cuộc chiến nội tâm. Thật hấp dẫn khi đánh liều. Nó sẽ khiến anh trông rất tuyệt. Hơn nữa, giải thưởng mới có thể sẽ rất tuyệt vời. Tôi vẫn không nói gì; tôi biết mình sẽ làm gì nếu ở trong trường hợp này – nhưng anh ta sẽ làm gì? Cuối cùng, anh ta nói rằng anh ta không thể mạo hiểm đánh mất số tiền lớn như vậy chỉ với một cú tung đồng xu. Anh ta đang sở hữu một công ty nhỏ và có thể sử dụng số tiền đó một cách thông minh để phát triển nó. Nó sẽ thay đổi cuộc đời anh theo hướng tốt đẹp hơn và giúp đỡ những người làm việc cho anh và tin tưởng vào anh.

“Tôi sẽ lấy tấm séc,” Shawn nói.

Tôi rất hài lòng. Tôi lấy tờ séc ra khỏi túi, đưa cho anh và nói, “Nếu anh chọn tung đồng xu, tôi sẽ không còn tôn trọng anh nữa.”

Shawn đã lựa chọn đúng khi không liều lĩnh với một việc mình không thể kiểm soát. Anh ta đã có được một triệu đô-la và giải thưởng lớn bí mật. Đó là được làm chủ tịch Tập đoàn Virgin trong ba tháng. Virgin có 200 công ty trên toàn thế giới với khoảng 50.000 nhân viên. Shawn sẽ học hỏi được

rất nhiều. Đó là một cơ hội vàng, và với việc không mạo hiểm tất cả với cú tung đồng xu, anh ta cho thấy rằng Virgin đã được trao vào một đôi tay đáng tin cậy. Anh đã có được công việc này.

Tôi luôn tìm kiếm một điều gì đó khác biệt ở những người như Shawn. Tất cả những người làm việc ở Virgin đều đặc biệt. Họ không phải là những con cừu. Họ biết nghĩ cho bản thân. Họ có các ý tưởng hay và tôi luôn lắng nghe. Tuyên dụng những nhân viên thông minh để làm gì nếu không dùng đến tài năng của họ?

Một trong những điều tôi cố gắng làm ở Virgin là khiến mọi người suy nghĩ và nhìn nhận bản thân một cách tích cực. Một số người gọi đó là “tự đổi mới bản thân” – nhưng tôi cho rằng tất cả chúng ta đều có những sức mạnh vốn có cần được khám phá và nâng cao, chứ không phải tự đổi mới mình. Tôi tin tưởng vững chắc rằng mọi chuyện đều có thể. Tôi nói với họ, “Hãy tin tưởng vào bản thân. Bạn sẽ làm được.”

Và tôi cũng nói, “Hãy táo bạo nhưng đừng liều lĩnh.”

Mỗi tuần tôi nhận được hàng nghìn đề xuất – những mục tiêu và mơ ước của người gửi. Trong số đó có nhiều đề xuất đặc biệt, độc đáo và đầy tiềm năng, nhưng chúng nhiều quá đến nỗi tôi không thể đọc hết được. Do đó, nhân viên của tôi đọc trước và lọc ra. Tôi chỉ đọc những gì xuất sắc nhất.

Một kế hoạch được đề xuất đã thất bại thảm hại. Khi đó tôi còn trẻ và sự thôi thúc thử sức với tất cả mọi thứ đã suýt nữa giết chết tôi. Nhưng đáng buồn là nó đã giết chết người phát minh ra nó.

Một người tên là Richard Ellis gửi cho tôi tấm ảnh chụp chiếc “máy bay” của anh, đang bay liệng trên ngọn cây. Là nguyên mẫu của tàu lượn gắn động cơ, nó bao gồm một chiếc xe đạp ba bánh gắn dưới hai cánh lớn và được một động cơ gắn ngoài nhỏ tiếp lực. Trên đầu người lái có cánh quạt dùng để cất cánh. Trông nó giống như sự kết hợp giữa một con thằn lằn ngón cánh và một bức họa của Leonardo da Vinci. Vì rất tò mò nên tôi đã mời anh ta đến chỉ cho tôi xem cách nó hoạt động.

Chúng tôi đến sân bay địa phương cùng Joan và vài người bạn. Anh đặt máy bay xuống điểm bắt đầu của bãi đáp và nói rằng sẽ phải đạp thật lực mới có thể khiến nó tăng tốc. Sau đó, động cơ sẽ thế chân và khởi động cánh quạt. Anh nói rằng tôi là người thứ hai được thử sử dụng nó – anh là người đầu tiên – nhưng anh muốn tôi luyện tập một chút trước khi bay.

“Anh phải quen với nó đã,” Ellis giải thích. “Cứ đạp, tăng tốc rồi dừng lại.”

Việc này có vẻ rất hay ho, và bức ảnh cho thấy rõ ràng là nó hoạt động tốt, nhưng theo lời khuyên của anh, tôi sẽ không vội vàng. Tôi ngồi lên máy bay, anh đưa cho tôi một dây cáp với công tắc bằng nhựa ở đầu dây rồi giải thích rằng tôi phải cắn vào công tắc thì động cơ mới tắt. Anh đảm bảo với tôi rằng ngay khi động cơ dừng, tôi cũng sẽ dừng lại ở cuối đường băng trước khi cất cánh lên không.

Tôi hỏi lại anh, “Tôi cắn vào công tắc thì động cơ sẽ ngừng hoạt động phải không?”

“Đúng, chính xác.” Anh đứng lùi lại khỏi tầm cánh quạt và hô, “Được rồi! Xuất phát!”

Tôi ngậm công tắc nhựa vào miệng và bắt đầu xuất phát trên đường băng, đạp như phát cuồng. Động cơ khởi động và tôi tăng tốc. Khi thấy có vẻ đã đủ nhanh, tôi cắn vào công tắc để dừng lại. Chẳng có gì xảy ra. Tôi lao đi còn nhanh hơn. Tôi cắn mạnh hơn. Chẳng thấy gì cả. Tôi đạt vận tốc 48 km/h và có thể thấy Joan đang lo lắng nhìn tôi ở cuối đường băng khi tôi lao đến gần. Đột nhiên máy bay cất cánh, và tôi đang bám vào nó. Tôi đang bay.

Tôi bay liệng trên vài ngọn cây rồi bay lên cao hơn nữa. Ở độ cao khoảng 100 mét, tôi hiểu rằng bằng cách nào đó mình phải dừng lại. Trong cơn hoảng loạn, tôi giật bừa mấy sợi dây và kéo chúng ra, tay tôi bị bỏng khi chạm vào động cơ nóng giãy. Động cơ ngừng hoạt động, tôi lao xuống mặt đất. Thế là

hết – tôi chắc chắn sẽ chết, ngay trước mặt Joan. Vào chính khoảnh khắc cuối cùng, một cơn gió nhẹ lật nghiêng máy bay. Một bên cánh phải chịu va chạm, còn tôi thì ngã nhào xuống cỏ, an toàn nhưng choáng váng.

Một tuần sau, Ellis bay lên cũng chiếc “máy bay”. Nó bỏ nhào xuống đất và anh chết ngay lập tức.

Cái chết của anh thật đáng buồn, nhưng những con người có tâm nhìn thường chết. Người leo núi bị ngã, phi công lái thử bị đâm. Khi còn bé, tôi đã biết về anh hùng chiến tranh Douglas Bader, một người bạn của dì Clare. Ông đã mất đôi chân trong một tai nạn máy bay ngay trước chiến tranh, nhưng ông học cách đi lại và tiếp tục lái máy bay dù luật Không lực Hoàng gia Anh hiện hành không cho phép. Ông quyết tâm lái máy bay và không chịu từ bỏ – và cũng không hề than vãn về tai họa mà tạo hóa đã giáng xuống mình. Nhờ ông, tôi đã học được rằng dù cẩn thận đến đâu, bạn không thể lúc nào cũng tự bảo vệ mình được – và tôi chắc chắn rằng may mắn đóng vai trò rất lớn. Không gì ngăn cản chúng ta thử sức. Thật dễ từ bỏ khi mọi việc trở nên khó khăn, nhưng chúng ta phải tiếp tục theo đuổi ước mơ và mục tiêu, như những con người tuyệt vời này đã làm, và một khi đã quyết định làm gì, chúng ta không nên nhìn lại và nuối tiếc.

Một quyết định mà tôi không hề hối tiếc là đề xuất của một luật sư người Mỹ gửi cho tôi vào năm 1984. Anh ta muốn tôi đầu tư vào một hãng hàng không vượt Đại Tây Dương. Trước khi đọc kế hoạch của anh ta, tôi đã muốn thực hiện nó rồi. Freddie Laker, người hùng thời niên thiếu của tôi, đã điều hành Skytrain, một hãng hàng không giá rẻ giữa Anh và Mỹ. Ông là người vĩ đại với những ý tưởng táo bạo, lấn át cả những hãng hàng không lớn. Ông muốn làm cho du lịch hàng không trở nên rẻ hơn, để nhiều người có thể sử dụng, và đáng lẽ nó đã thành công. Dù ông không mắc sai lầm, nhưng Skytrain đã sụp đổ vào năm 1982. Khi đọc đề nghị mới này, tôi nghĩ tới Freddie và chiếc máy bay tôi đã thuê để đi tới Puerto Rico. Sẽ tốn rất nhiều tiền, và tôi tự nhủ, “Đừng để bị hấp dẫn. Đừng nghĩ về chuyện này nữa.”

Nhưng tôi đã bị thu hút. Ý tưởng đó cứ bám lấy tôi mỗi khi nhớ lại cuộc dạo chơi Caribe trong thời kỳ trứng nước của Hãng hàng không Virgin. Tôi rất hào hứng và có thể hình dung ra được nó sẽ thành công đến mức nào.

Tôi có thể quyết định về con người và ý tưởng trong vòng 60 giây. Tôi dựa vào bản năng hơn là những bản báo cáo dày cộp; vì vậy, chỉ trong một phút tôi đã nhận thấy rằng hãng hàng không này là dành cho mình. Tôi đã từng sử dụng nhiều hãng hàng không, và đó là những trải nghiệm kinh khủng. Tôi có thể làm tốt hơn. Đó là một bước đi rất táo bạo, nhưng đáng làm. Không hề vội vã, tôi tính toán trong đầu những rủi ro và việc này đòi hỏi nghiên cứu thị trường. Tôi vẫn luôn nói rằng bạn không cần quá nhiều nghiên cứu tốn kém, hay chuẩn bị những tập tài liệu và báo cáo dày cộp để xác định liệu đó có phải là một ý tưởng hay và sẽ thành công hay không. Thường là, bạn chỉ cần hiểu lẽ đời và có một tầm nhìn rộng.

Vốn dĩ có một hãng hàng không giá rẻ nổi tiếng bay qua Đại Tây Dương, với cái tên gây chú ý là People Express. Tôi đã cố gắng gọi điện thoại cho họ. Có vẻ như tất cả mọi người đều muốn bay, vì đường dây của họ luôn bận. Tôi đã gọi cả ngày nhưng không kết nối được. Hoặc là họ rất bận, hoặc làm việc không hiệu quả. Chính nhân tố chậm ngòi đó đã khiến tôi quyết định rằng mình có thể điều hành một hãng hàng không tốt hơn. Tôi dành cả ngày cuối tuần suy nghĩ về nó. Đến tối chủ nhật, tôi đã quyết định. *Làm tới đi!*

Sáng thứ hai, tôi gọi tới tổng đài điện thoại quốc tế và hỏi xin số điện thoại của Boeing, công ty sản xuất máy bay lớn nhất nước Mỹ, đặt trụ sở tại Seattle. Do lệch múi giờ, tôi phải kiên nhẫn chờ đợi đến trưa mới nói chuyện được với một người sẵn sàng nghe và có thể cung cấp thông tin tôi cần. Tôi muốn biết giá của một chiếc máy bay phản lực chở khách cỡ lớn. Dù rất ngạc nhiên, nhưng họ vẫn lắng nghe. Họ có một chiếc máy bay phản lực chở khách cũ. Tôi hỏi rằng nếu nó không hoạt động tốt thì họ có nhận trả lại không. Họ đồng ý nhận, và điều này đã giúp tôi tránh được rủi ro. Cuối cùng, chúng tôi đã thống nhất được một cái giá hợp lý. Tôi đã nghiên cứu xong vấn đề này, và ngày hôm sau, tôi thảo

luận với những người chung vốn ở Hãng đĩa Virgin.

Họ bảo tôi thật điên rồ. Tôi nói rằng tôi đã tính toán cẩn thận, cân nhắc cả lợi ích lẫn rủi ro, và chúng tôi có đủ khả năng tài chính. Nếu muốn công ty lớn mạnh, chúng tôi phải có tầm nhìn và khát vọng vươn tới những ngôi sao. Tôi không biết đó có phải là một suy nghĩ đúng đắn không, nhưng đó là suy nghĩ của tôi. “Tôi không muốn chúng ta cứ ngồi trên đồng tiền như những kẻ keo kiệt. Tiền là để tiêu,” tôi nói.

Họ có vẻ vẫn chưa hài lòng, vì vậy tôi tiếp tục tranh luận. Tôi nói rằng Hãng đĩa Virgin đang kiếm ra rất nhiều tiền, từ những ban nhạc như *Culture Club* – và số tiền để gây dựng một hãng hàng không còn chưa bằng một phần ba lợi nhuận mỗi năm. Đúng là cần rất nhiều tiền, nhưng không nhiều hơn số tiền chúng tôi có thể đánh mất nếu không đầu tư. Tổng cộng khoảng hai triệu bảng, và nếu chúng tôi phát triển riêng hai công ty này thì Hãng đĩa Virgin sẽ được bảo vệ. Tôi chỉ ra rằng kể cả nếu mất hai triệu bảng, chúng tôi vẫn tồn tại. “Đó không phải là một rủi ro quá lớn. Và chuyện này sẽ rất vui vẻ.”

Họ chau mày. Họ không thích từ “vui vẻ”. Với họ, kinh doanh là chuyện nghiêm túc. Đúng vậy, nhưng nó không cần thiết phải khổ sở hay buồn tẻ. Với tôi, cảm thấy vui vẻ mới là quan trọng, ngay cả trong kinh doanh. Trên thực tế, đây là tiêu chuẩn hàng đầu của tất cả những dự án mà tôi đảm nhận. Tôi muốn sống hết mình. Tôi muốn hướng đến những mục tiêu mới. Tôi tranh luận với lòng nhiệt huyết, niềm tin và trực giác trong kinh doanh. Họ tranh luận rằng nếu tôi thực sự muốn có một hãng hàng không thì tại sao không đầu tư vào một hãng đã thành lập? Tôi đáp rằng điều đó quá rủi ro. Cách làm của tôi sẽ được bảo đảm với chỉ một chiếc máy bay, một mức tài chính tối đa và một công ty thành lập theo cách chúng tôi muốn để bắt đầu mọi thứ từ nền móng. Các công ty đã thành lập thường rất thủ cựu, không thể thay đổi và thích nghi – và cho tới nay, chúng tôi vẫn luôn gây dựng từ những ý tưởng của chính mình. Đó là điều làm cho Virgin và những đặc trưng của Virgin luôn tươi mới và dễ thích ứng. Khởi đầu một thứ hoàn toàn mới mẽ phản ánh cách sống mà tôi muốn, bằng cách đặt ra cho mình những thách thức to lớn, tưởng như không thể đạt được và cố gắng vượt qua.

Tôi phải đối mặt với thách thức này và thành công dù có bị phản đối gay gắt đến thế nào. Cuối cùng, những người chung vốn với tôi miễn cưỡng đồng ý, nhưng không thật hào hứng. Tôi quyết định sử dụng tên gọi sẵn có và đặt tên cho hãng hàng không là Virgin Atlantic. Bước tiếp theo là mời ngài Freddie Laker ăn trưa trong ngôi nhà kiêm văn phòng trên thuyền của tôi, nơi rất nhiều ý tưởng của tôi xuất hiện, để bàn về dự án. Với rất nhiều năm kinh nghiệm, Freddie sẽ giúp đỡ tôi rất nhiều và đưa ra những lời khuyên đúng đắn. Quan trọng nhất là ông hiểu những vấn đề gặp phải khi gây dựng một hãng hàng không. Ông phá sản không phải vì thiếu kiến thức hay có lỗi kinh doanh không đúng đắn, mà bởi những thủ đoạn xảo quyệt và gian lận của đối thủ. Hãng hàng không Skytrain của ông vẫn rất thành công cho đến khi các hãng lớn phá giá. Họ có đủ vốn tiếp tục làm ăn trong khi vẫn chịu được lỗ. Vì Freddie kinh doanh với số vốn nhỏ nên ông dân cận tiền và phá sản. Ông kiện các đối thủ và thắng hàng triệu bảng, nhưng đã quá muộn cho ông và nhân viên. Trong bữa trưa, ông nói cho tôi cách thức hoạt động của một hãng hàng không, và đặc biệt là tôi nên đề phòng những gì.

Freddie nói, “Hãy đề phòng những thủ đoạn bản thủ của British Airways. Những thủ đoạn đó đã khiến tôi phá sản. Đừng để họ làm như vậy với anh. Hãy cứ kịch liệt phản ứng! Sai lầm của tôi là đã không phản nản gì cả.”

Tôi không thích phản nản và chưa bao giờ tiếc rẻ những gì đã mất. Tôi tiếp tục tiến lên, nhưng luôn ghi nhớ một điều trong đầu. “Đề phòng những thủ đoạn bản thủ. Phản ứng thật kịch liệt.”

Chúng tôi cũng bàn về vé hạng thương gia và hạng du lịch của Freddie. Ông khuyên tôi, “Đừng chỉ đưa ra một dịch vụ giá rẻ. Các hãng lớn có thể phá giá, như họ đã làm với tôi. Thay vào đó, hãy đưa ra những lựa chọn tốt hơn và dịch vụ chất lượng. Mọi người muốn tiện nghi, và họ đánh giá cao việc được chăm sóc chu đáo. Và đừng quên sự vui vẻ. Mọi người thích được vui vẻ.”

Tôi rất vui vì cuộc gặp gỡ này với Freddie – ông rất hiểu lòng tôi. Khi đưa ông lên bờ sau bữa ăn, ông

bắt tay tôi và nói, “Chúc may mắn, Richard. Hãy sẵn sàng cho những sức ép lớn.”

Tất cả những lời khuyên của ông đều rất hữu ích khi tôi nói chuyện với chính quyền. An toàn là mối quan tâm rất lớn của họ, cũng như đảm bảo rằng hãng hàng không của chúng tôi có đủ vốn. Một hãng hàng không có đủ vốn không làm ăn cầu thả mà đáp ứng tất cả các tiêu chuẩn và quy định về an toàn, được bảo hiểm hẳn hoi và số tiền hành khách bỏ ra khi mua vé được an toàn. Một số hãng hàng không đã phá sản vì nợ hành khách số tiền khổng lồ. Mối quan tâm của chính quyền và những quy định về an toàn rất quan trọng, và tôi đảm bảo với họ rằng chúng sẽ được đáp ứng. Sự kiên quyết là yếu tố quan trọng khi tôi giải quyết các hợp đồng và đàm phán. Boeing khắt khe về các điều khoản trong hợp đồng đến nỗi, cuối cùng khi đạt được thỏa thuận, họ còn nói, “Bán một phi đội máy bay cho một hãng hàng không Mỹ còn dễ hơn là bán chỉ một chiếc cho Virgin.”

Khi đã có máy bay, tôi lập kế hoạch tài chính để tồn tại dựa trên khả năng chi trả. Sau đó, tôi thuê những người thích hợp và xây dựng một nhóm làm việc hiệu quả. Công việc dù khó khăn nhưng tôi rất kiên trì, luôn tìm cách mới để giải quyết vấn đề. Và thực sự, vấn đề là vô tận. Đúng như những gì mà ngài Freddie dự đoán, British Airways đã dùng đến những thủ đoạn bản thủ chống lại chúng tôi. Họ thậm chí còn cố tiêu diệt chúng tôi bằng cách bôi nhọ tên tuổi tôi. Ngài Freddie nói, “Hãy kiên tên khốn đó!” Tôi đưa British Airways ra tòa vì đã phi báng mình – và thắng kiện.

Khi Virgin Atlantic đi vào hoạt động năm 1984, không ai nghĩ rằng nó sẽ tồn tại quá một năm. Dù được báo chí ca ngợi nhưng chúng tôi cũng phải chịu nhiều lời gièm pha. Nhiều người cho rằng một ông chủ hãng đĩa không thể điều hành một hãng hàng không, nhưng họ không đánh giá đúng những nỗ lực để đạt thành công của chúng tôi. Chúng tôi đã phải vượt qua rất nhiều khó khăn để đi vào hoạt động từ đầu kỳ nghỉ hè, nhờ đó sẽ bù đắp cho mùa đông ít khách. Nhờ tính toán kỹ càng, chúng tôi đã thành công chống lại mọi khó khăn. Các ông chủ của nhiều công ty lớn ở Mỹ nói rằng tôi sẽ thất bại. Giờ đây họ đều đã phá sản, còn tôi vẫn đứng vững với nhiều hãng hàng không hơn bao giờ hết, và vẫn tiếp tục lớn mạnh. Khi nói rằng tôi muốn vươn tới các vì sao – tôi thậm chí còn không dám mơ rằng một ngày tôi sẽ hướng tới vũ trụ theo đúng nghĩa đen của nó – với Virgin Galactic.

Tôi rất táo bạo, đúng – nhưng không ngu ngốc. Tôi đã mạo hiểm khi gây dựng một hãng hàng không. Nhưng khả năng thành công là khá cao. Đó không phải là ván bài được ăn cả ngã về không, như trong trường hợp của người thắng cuộc chương trình *The Rebel Billionaire*, và tôi đã suy nghĩ thấu đáo cách kiểm soát rủi ro. Shawn Nelson hẳn đã được hết hoặc mất hết nếu mạo hiểm với đồng xu. Phải rất dũng cảm mới có thể từ chối được.

Dự án mạo hiểm tiếp theo của tôi là Tàu đường sắt Virgin vào năm 1991. Tôi nảy ra ý tưởng khi ở Tokyo nhận bằng tiến sĩ danh dự tại một trường đại học. Nhân lúc ở Nhật Bản, tôi tìm kiếm một địa điểm ở Kyoto để xây dựng một đại lý đĩa nhạc mới. Khi chúng tôi lên chiếc “Shinkansen” từ Tokyo đến Kyoto – còn được gọi là “Tàu lửa hình viên đạn” – tôi thấy rất tuyệt; nó là một kiểu mẫu của tương lai, chạy êm, nhanh và sạch sẽ, như trên máy bay vậy.

“Tại sao tàu hỏa ở Anh lại không được như thế này?” tôi nghĩ, và viết vài dòng ghi nhớ vào sổ. Đó là định mệnh. Tuần sau đó, chính phủ Anh tuyên bố phá bỏ hệ thống tàu cũ, đường sắt Anh, và cho phép các doanh nghiệp mới cạnh tranh trong việc quản lý và vận hành tàu. Tôi nhảy vào và nói rằng mình có hứng thú với vấn đề này. Tôi không ngờ tin tức lên mặt báo nhanh đến thế. Các báo giật tít: “VIRGIN THAM GIA VÀO NGÀNH ĐƯỜNG SẮT”. Họ nói đó là một bước đi táo bạo, dù cũng như với hãng hàng không, vẫn có những người cho rằng tôi sẽ thất bại. Phải mất tới năm năm, nhưng chúng tôi đã làm được. Chúng tôi đã sản xuất ra Pendolino, chiếc tàu nghiêng tiên tiến nhất thế giới. Tôi rất tự hào khi Joan, vợ tôi, gọi nó là *Virgin Lady*. Một lần nữa, chúng tôi lại đi trước tất cả mọi người, và tôi rất tự hào khi tin tức trên tivi nói rằng chúng tôi đã thực hiện được lời hứa của mình.

Từ thuở bé, tôi đã luôn được bố mẹ dạy rằng lời hứa là rất quan trọng và phải luôn được thực hiện. Họ nói, nếu không thể làm được thì đừng hứa. Từ nền tảng đó, tôi luôn cố gắng giữ lời hứa. Tôi đặt ra các mục tiêu và kiên trì theo đuổi chúng. Tôi cũng vững tin rằng thành công không chỉ cần may mắn. Bạn

phải tin tưởng vào bản thân và biến nó thành hiện thực – khi đó, mọi người cũng sẽ tin tưởng bạn.

Tôi từng từ chối một số lời đề nghị làm ăn; và dù biết rằng tiếc nuối cũng chẳng để làm gì, nhưng phải thừa nhận là tôi đã để tuột mất một vài cơ hội tốt. Tôi đã có thể đầu tư vào Ryanair, một hãng hàng không có uy tín, nhưng lại từ chối. Ryanair vẫn đang lớn mạnh. Tôi cũng bỏ qua cơ hội đầu tư vào Trivial Pursuit và một hãng sản xuất radio quay tay. Đó đều là những ý tưởng hay. Nhưng cũng giống như mặt còn lại của đồng xu, tôi cũng đã từ chối đề nghị gia nhập Lloyd's. Lloyd's là công ty bảo hiểm lớn nhất thế giới và bảo hiểm cho những thiệt hại lớn như bão và động đất. Trong những năm hầu như không có thảm họa thiên nhiên hay vụ việc nghiêm trọng nào như vụ bê bối về amiăng thì Lloyd's làm ăn rất có lãi. Nhưng những năm gần đây, có nhiều vụ kiện lớn đòi họ bồi thường cho các nạn nhân của thuốc lá và amiăng. Vì vậy, từ chối Lloyd's là một quyết định đúng đắn. Tôi suýt nữa đã mất cả một gia sản.

Trong cuộc đời, luôn có cái được và cái mất. Hãy vui mừng khi bạn chiến thắng. Nhưng cũng đừng tiếc nuối khi thất bại. Đừng bao giờ hối tiếc. Tôi biết mình không thể thay đổi quá khứ, nhưng tôi luôn cố gắng học hỏi từ nó. Không phải tất cả chúng ta đều có thể điều hành những hãng hàng không và xe lửa lớn. Nhiều người có những mục tiêu khiêm tốn hơn. Nhưng dù ước mơ của bạn là gì, hãy theo đuổi nó. Bạn hãy tỉnh táo nếu những rủi ro quá ngẫu nhiên và không thể lường trước được – như mạo hiểm với những yếu tố chưa biết, hay đánh liều tất cả khi tung đồng xu. Và hãy nhớ rằng, nếu bạn chỉ hướng tới một cuộc sống an toàn thì bạn sẽ không bao giờ biết được hương vị của chiến thắng.

4. Thách thức bản thân

- Nhắm cái đích thật cao
- Thử sức với những điều mới mẻ
- Luôn luôn cố gắng
- Thách thức bản thân

Ai cũng cần một điều gì đó để hướng tới. Bạn có thể gọi nó là thách thức hoặc mục tiêu. Nó chính là thứ làm nên con người chúng ta. Chính các thách thức đã đưa chúng ta từ những kẻ ăn lông ở lỗ đến chỗ chạm tới các vì sao.

Nếu thách thức chính mình, bạn sẽ trưởng thành, cuộc đời bạn sẽ thay đổi, cái nhìn của bạn sẽ trở nên lạc quan. Đạt được mục tiêu không phải là việc dễ dàng, nhưng đó không phải là lý do để dừng lại. Thay vào đó, hãy tự nhủ, “Minh làm được. Minh sẽ tiếp tục cố gắng cho tới khi thành công.”

Với tôi, có hai loại thử thách. Một là làm tốt nhất khi ở nơi làm việc và ở nhà. Hai là tìm kiếm những chuyến phiêu lưu. Tôi cố gắng hoàn thành cả hai. Tôi cố gắng đòi hỏi bản thân vươn tới giới hạn. Tôi luôn có động lực và rất thích thách thức của việc tìm kiếm những ý tưởng mới.

Thử thách lớn đầu tiên của tôi là vào hồi bốn hay năm tuổi. Mùa hè năm đó, gia đình tôi đến Devon trong hai tuần, cùng hai cô và một bác của tôi. Khi tới nơi, tôi chạy trên bãi cát và nhìn ra biển. Tôi muốn bơi, nhưng lại chưa biết bơi. Cô Joyce, em gái của bố tôi, đến bên cạnh khi tôi ngắm những con sóng với đầy vẻ thèm muốn, và cô hứa cho tôi 10 silinh nếu đến hết kỳ nghỉ tôi biết bơi. Cô rất thông minh khi biết tôi sẽ ngay lập tức đáp lại các thách thức như thế nào. Tôi nhận lời, tin chắc rằng mình sẽ thành công. Hầu như ngày nào biển cũng động, các con sóng vươn rất cao, nhưng tôi vẫn cố tập bơi hàng giờ liền. Ngày qua ngày, tôi bì bõm trên biển, một chân chạm đáy, tái xanh đi vì lạnh nhưng vẫn quyết tâm và mặc kệ việc phải uống hàng lít nước biển. Nhưng tôi vẫn chưa biết bơi.

“Dừng buồn, Ricky,” cô Joyce ân cần. “Còn năm sau nữa mà.”

Tôi rất chán nản vì đã không vượt qua được thách thức này, và tôi biết chắc rằng năm sau cô sẽ quên. Khi chúng tôi khởi hành về nhà, tôi nhìn ra cửa sổ. Tôi ước rằng mình đã biết bơi. Tôi ghét bị thua cuộc. Hôm đó là một ngày nóng nực. Vào những năm 1950, đường sá rất chật hẹp, vì vậy chúng tôi đi khá chậm và rồi tôi nhìn thấy một dòng sông. Chúng tôi chưa về đến nhà, vẫn đang là kỳ nghỉ và tôi hiểu rằng đó là cơ hội cuối cùng để chiến thắng.

“Dừng xe lại!” tôi hét lên. Bố mẹ tôi biết về vụ cá cược, và dù rõ ràng là họ chẳng việc gì phải nghe lời tôi, nhưng vì bố hiểu tôi muốn gì và điều đó có ý nghĩa với tôi như thế nào. Ông tấp xe vào lề đường và đỗ lại. “Có chuyện gì vậy?” ông quay xuống chỗ tôi và hỏi.

“Ricky muốn thử giành 10 silinh đó một lần nữa,” mẹ tôi nói.

Tôi nhảy xuống xe và cởi quần áo thật nhanh, băng qua một cánh đồng để tới dòng sông. Khi chạy tới bờ sông, tôi cảm thấy sợ hãi. Sông có vẻ sâu và chảy xiết, đầy những hòn đá lớn nhón. Có một đoạn dốc và đầy bùn là nơi đàn bò uống nước, và tôi quyết định rằng nhảy xuống từ đó sẽ dễ dàng hơn. Tôi quay lại và thấy mọi người đang đứng nhìn mình.

Mẹ cười và vẫy tôi đi. “Con làm được mà, Ricky!” bà khích lệ.

Với bao lời động viên khích lệ phía sau, cùng với thử thách của cô Joyce thúc đẩy, tôi biết rằng mình

phải làm được ngay bây giờ hoặc không bao giờ nữa. Tôi đi qua đám bùn và lao xuống nước. Ngay khi tôi ra giữa sông, dòng nước chộp lấy tôi, khiến tôi chìm xuống và sặc nước. Tôi ngoi lên và bị cuốn theo dòng. Bằng cách nào đó, tôi đã hít được một hơi thật sâu và thả lỏng, gần như đã nổi được. Tôi đột nhiên có niềm tin rằng mình sẽ thành công. Tôi đặt một chân lên đá và lấy đà lao đi. Chẳng mấy chốc tôi đã bơi được, bơi bì bõm thành một vòng tròn – nhưng tôi đã thắng cuộc. Giữa tiếng nước chảy và tiếng đập nước của mình, tôi nghe thấy giọng hò reo của cả nhà trên bờ. Khi đi lên, dù mệt lử nhưng tôi đã rất tự hào. Tôi bò lê qua vũng bùn và đám bụi cây đầy gai nhọn để đến chỗ cô Joyce. Cô cười rạng rỡ và đưa ra 10 silinh.

“Làm tốt lắm, Ricky!” cô nói.

“Mẹ biết con sẽ làm được mà,” mẹ nói, đưa cho tôi một chiếc khăn khô. Tôi biết rằng mình sẽ làm được, và tôi không bao giờ từ bỏ cho tới khi chứng minh được điều đó.

Nhưng có một việc tôi không thể làm tốt, đó là đọc. Tôi luôn cảm thấy việc học ở trường rất khó khăn vì tôi mắc chứng khó đọc. Tôi ghét phải thừa nhận thất bại, nhưng dù cố gắng thế nào thì đọc và viết vẫn là những việc rất khó khăn đối với tôi. Một cách ngoan cố, điều đó khiến tôi muốn trở thành nhà báo, công việc luôn cần đến đọc và viết. Khi biết trường đang tổ chức một cuộc thi viết luận, tôi bèn tham gia. Tôi không biết ai sẽ ngạc nhiên nhất khi tôi thắng cuộc. Tôi là thằng bé suốt ngày bị phạt vì thi trượt. Nhưng tôi đã chiến thắng cuộc thi viết luận một cách công bằng trước những học sinh thông minh nhất trường. Tôi rất hứng khởi và khoe ngay với mẹ. Thay vì tỏ ra sững sốt, bà nói đơn giản, “Mẹ biết con có thể thắng mà, Ricky.” Mẹ tôi là người không bao giờ nói “không thể”. Bà tin rằng nếu bạn cố gắng thì mọi việc đều có thể xảy ra.

Thành công đó đã khích lệ tôi rất nhiều, và dù chưa bao giờ đạt thành tích cao trong học tập nhưng từ đó trở đi, việc học tập của tôi đã có tiến bộ. Tôi học cách tập trung vào những từ khó và đã phát âm tốt hơn. Điều này cho thấy rằng bạn có thể đạt được gần như mọi thứ – nhưng bạn phải cố gắng. Tôi không ngừng thách thức bản thân. Sau khi đoạt giải trong cuộc thi viết luận đó, tôi gây dựng tạp chí Student. Có lẽ khi đó tôi muốn chứng minh rằng một kẻ luôn bị chế nhạo vì không thể đọc và viết giỏi vẫn có thể làm được việc.

Khi lớn lên và bước ra thế giới rộng lớn hơn, tôi phải đối mặt với những thách thức to lớn hơn. Dường như tôi không bao giờ kiệt sức và luôn khát khao được phiêu lưu. Sự nguy hiểm lôi cuốn tôi. Tôi vốn đã cùng Per lập kỷ lục là những người đầu tiên vượt Đại Tây Dương trên khinh khí cầu. Đầu năm 1990, Per và tôi quyết định vượt Thái Bình Dương, từ Nhật Bản tới Mỹ. Đó là một chuyến phiêu lưu còn nguy hiểm hơn, vượt qua 8.000 dặm biển khơi. Chưa từng có ai làm được việc đó.

Tôi đã cùng gia đình và bạn bè tận hưởng lễ Giáng sinh trên một hòn đảo nhỏ ở Nhật. Nơi đó thật dễ chịu và yên bình, với màn sương mù êm đềm và vô tận thường thấy trong những bức tranh Nhật Bản. Ở đó có một dòng sông chảy trên đá, qua những rặng liễu và tre, nơi tôi thấy những người đánh cá dùng những con chim cốc thuần hóa để bắt cá. Cuộc sống của họ có vẻ yên ả và thanh bình, và tôi tự hỏi rằng họ có hạnh phúc không, hay cũng có những ước mơ và lo sợ như tất cả chúng ta? Với truyền thống và lối sống cổ xưa của mình, có lẽ họ nhìn nhận thời gian theo một cách khác hẳn tôi. Họ nghĩ gì về cách sống vội vàng gấp gáp của tôi? Tôi chỉ biết rằng thách thức chính là động lực thúc đẩy tôi tiến lên phía trước.

Vì Joan không thích thấy tôi lên đường với những thách thức nguy hiểm, và lũ trẻ còn phải đi học nên tôi tạm biệt họ ở Tokyo để quay trở lại London. Khi đang đi bộ qua ngã tư đường cùng bố mẹ tôi để bắt chuyến bay nội địa tới nơi đặt chiếc khinh khí cầu, tôi thấy trên những màn hình lớn là hình ảnh các trục thăng cứu hộ đang kéo lên từ biển một thi thể. Tôi có linh cảm rằng đó là đối thủ người Nhật của chúng tôi, Fumio Niwa. Ông đã cất cánh từ sáng sớm hôm đó hòng đánh bại chúng tôi, nhưng khí cầu của ông bị rách và ông rơi xuống lòng biển lạnh giá. Vì bão rất mạnh nên ông không được cứu kịp thời và đã chết công. Xem trên tivi cảnh ông được kéo lên khiến tôi càng sốc hơn vì trước đó không lâu, tôi còn cười đùa với ông.

Sau bị kích đó, thật dễ hiểu khi ý chí tôi bị lung lay. Nhưng tôi đã hứa sẽ đi và mọi thứ đều đã sẵn sàng. Tôi không thể rút lui, vì vậy đành phó mặc cho số phận. Dù nguy hiểm thế nào tôi cũng sẽ không từ bỏ, và tôi nghĩ Joan hiểu điều đó.

Kế hoạch của chúng tôi là vượt đại dương bằng khinh khí cầu trên một trong những cơn gió xoáy bao quanh Trái đất ở độ cao 9.000 đến 10.500 mét. Chúng di chuyển nhanh như một dòng sông khi ở đỉnh lũ. Nếu ở dưới, gió sẽ thổi chậm hơn. Vấn đề của chúng tôi là chiều cao của chiếc khinh khí cầu khổng lồ. Từ đỉnh đến đáy của nó là hơn 90 mét. Khi chúng tôi tiến vào chỗ gió xoáy, nửa trên và dưới của khí cầu sẽ bay với vận tốc khác nhau. Mọi chuyện đều có thể xảy ra.

Chúng tôi đeo sẵn dù và áo phao để lỡ gặp chuyện gì thì chúng tôi cũng không lãng phí thời gian quý giá của mình. Sau đó, chúng tôi châm bộ đốt. Khi lên cao, đỉnh khí cầu chạm tới đáy của luồng gió xoáy. Giống như va vào trần nhà bằng kính vậy. Chúng tôi đốt thêm nhiên liệu, nhưng gió mạnh đến nỗi cứ liên tục đẩy chúng tôi xuống. Chúng tôi tiếp tục đốt thêm nhiều nhiên liệu. Đỉnh khí cầu bị cuốn vào luồng gió thổi rất nhanh và lao lên như tên lửa. Luồng gió cuốn nghiêng ở một góc điên rồ với tốc độ 185 km/h. Chiếc khí cầu vẫn bay với vận tốc 40 km/h. Cảm giác lúc đó như thể một nghìn con ngựa đang kéo rời chúng tôi ra. Chúng tôi đã ở quá cao để nhảy ra, và cũng sợ rằng chiếc khí cầu sẽ toạc ra làm đôi rồi lao hàng trăm mét xuống biển.

Nhưng cuối cùng thì chiếc khí cầu cũng xuyên được qua trần nhà bằng kính và lấy lại thăng bằng.

Sức mạnh và sự hung tợn của luồng gió xoáy cùng với việc chúng tôi đã thành công và sống sót thật khiến tôi không nói nên lời. Trải nghiệm một mình ở giữa khoảng không bao la ấy mang đến một niềm vui điên cuồng và đáng sợ. Sự thật mong manh là tất cả những gì giữ cho chúng tôi ở trên đó là khí nóng – theo nghĩa đen.

Chúng tôi bay đi với vận tốc rất lớn, nhanh hơn nhiều so với những gì chúng tôi nghĩ. (Trên không, cũng như trên mặt nước, vận tốc thường được đo bằng hải lý. Tôi dùng đơn vị km/h cho rõ ràng.) Bấy tiếng sau, đã đến lúc tháo thùng nhiên liệu đầu tiên. Vì một vài lý do, chúng tôi cho rằng đi xuống dưới luồng gió xoáy để làm thì sẽ an toàn hơn, dù mọi thứ chúng tôi làm đều mới và dựa trên kinh nghiệm. Chúng tôi tắt bộ đốt và bay xuống vùng gió yếu hơn. Ngay lập tức, thân khí cầu trở thành cái phanh, nhưng phần trên vẫn lao đi. Qua chiếc máy quay dưới đáy khí cầu, chúng tôi có thể thấy rõ biển khơi xám xịt dữ tợn ở độ sâu 7.000 mét dưới chân mình, với ngọn sóng trắng xóa và những vùng nước tối tăm. Tôi tự hỏi liệu chúng tôi có phải kết thúc tất cả ở dưới lòng biển không.

Per ấn nút thả thùng nhiên liệu rỗng, và chúng tôi bị lắc lư kinh khủng. Tôi ngã dúi dụi vào Per khi mọi thứ đều trượt về phía mình. Chúng tôi kinh hoàng nhận ra rằng hai thùng đầy nhiên liệu – mỗi thùng nặng một tấn – cùng một thùng rỗng đã cùng rơi xuống. Không chỉ bị nghiêng và mất thăng bằng, chúng tôi còn không có đủ nhiên liệu để kiểm soát độ cao và tìm ra hướng gió, và rất có thể chúng tôi sẽ không đến được Mỹ. Nhẹ đi được ba tấn, chiếc khí cầu lao lên. Chúng tôi va vào luồng gió xoáy mạnh đến nỗi xuyên thẳng qua trần nhà bằng kính như tên lửa và tiếp tục lao lên. Per cho một ít không khí thoát ra khỏi khí cầu nhưng chúng tôi vẫn cứ lao lên mãi.

Chúng tôi đã được cảnh báo rằng ở độ cao 13.000 mét, vòm bằng kính của khí cầu sẽ nổ tung, rồi phổi và nhân cầu sẽ bị hút ra khỏi cơ thể chúng tôi. Như bị thôi miên, chúng tôi nhìn vào dụng cụ đo độ cao như đám chim non gặp ác, khi nó tiến dần tới con số đáng sợ là 12.900 ki-lô-mét. Chúng tôi không biết chuyện gì sẽ xảy ra. Chúng tôi không chỉ bay cao hơn tất cả những khinh khí cầu khác, mà còn cao hơn tất cả các loại máy bay. Cuối cùng, chiếc khí cầu nguội đi và chúng tôi bắt đầu rơi xuống rất nhanh. Một lần nữa, chúng tôi lại nhìn dụng cụ đo độ cao, lần này nó quay ngược lại khi chúng tôi lao xuống. Chúng tôi không muốn đốt thêm nhiên liệu, nhưng đành phải làm vậy để ngừng rơi. Chúng tôi không thể đáp xuống biển vì sẽ chẳng có ai ở vùng Thái Bình Dương bao la đến cứu cả.

Chúng tôi sẽ phải bay tiếp 30 giờ nữa chỉ với một ít nhiên liệu; và để tới được đất liền, chúng tôi phải

bay nhanh hơn mọi chiếc khí cầu từ trước đến nay. Điều đó có nghĩa là phải duy trì ngay giữa luồng gió xoáy, một khoảng không chỉ rộng khoảng 90 mét – chính là chiều cao của chiếc khí cầu. Đó là điều không tưởng.

Giọt nước cuối cùng làm tràn ly là khi chúng tôi mất tín hiệu radio. Chúng tôi đã bay hàng giờ đồng hồ, Per đã kiệt sức. Anh nằm xuống và ngay lập tức rơi vào giấc ngủ sâu. Tôi chỉ còn một mình. Tôi không tin vào Chúa, nhưng ngày hôm đó cứ như đã có một thần hộ mệnh bước vào khinh khí cầu và giúp đỡ chúng tôi. Qua đồng hồ, có thể thấy rằng chúng tôi đã bắt đầu tăng tốc, càng lúc càng nhanh hơn. Tôi ngỡ mình đang mơ và tự tát vào mặt để chắc chắn rằng mình vẫn đang tỉnh. Chúng tôi bay với tốc độ từ 130 km/h tiến lên 290, 320 rồi 390 km/h. Đây là điều chưa từng có, giống như một phép màu.

Tôi kiệt sức đến nỗi gần như mê sảng, nhưng Per đang ngủ nên tôi phải canh chừng. Khi nhìn thấy những đốm sáng lạ nhấp nháy trong vòm kính, tôi cho rằng đó là những linh hồn. Tôi ngắm nhìn chúng như trong một giấc mơ, cho tới khi nhận ra rằng đó là những đám khí ga cháy đang rơi xuống. Nhiệt độ bên ngoài đang là âm 70 độ C. Nếu một quả cầu lửa va vào vòm kính đóng băng, nó sẽ nổ tung.

“Per!” tôi hét lên. “Dậy đi! Cháy rồi!”

Per choàng tỉnh dậy. Ngay lập tức anh biết phải làm gì. “Đưa nó lên độ cao 12.000 mét, ở đó không có ôxy,” anh nói. “Khi đó lửa sẽ tắt.”

Chúng tôi bay lên, với những đám khí ga cháy vẫn đang tỏa ra xung quanh, vượt qua độ cao tối đa lần trước là 12.900 mét và vẫn tiếp tục bay lên. Ở khoảng 13.000 mét, tôi đoán trước rằng chiếc khí cầu sẽ nổ tung và tưởng tượng cảnh nhân cầu và phổi của mình bung ra như những viên mứt, giống như trong một bộ phim kinh dị. May sao, những đốm lửa tắt hết và chúng tôi lại bắt đầu hạ xuống. Nhưng chúng tôi đã để phí mất lượng nhiên liệu quý giá. Bỗng nhiên chiếc radio hoạt động trở lại. Một giọng nói cất lên, “Chiến tranh đã nổ ra trên Vịnh. Mỹ đang đánh bom Baghdad.” Thật lạ lùng và gần như chẳng liên quan khi chúng tôi đang ở một mình trên rìa vũ trụ, còn một cuộc chiến vừa nổ ra trên Trái đất.

Trên radio, phi đội dưới đất nói rằng luồng gió xoáy chúng tôi đang bay theo chuyển hướng và chúng tôi đã vòng lại Nhật Bản. Chúng tôi phải ngay lập tức tiến vào một luồng gió xoáy thấp hơn đưa tới Bắc Cực, nhưng nó chậm hơn rất nhiều. Để tới đất liền, vận tốc trung bình của chúng tôi không được giảm xuống dưới 270 km/h – gấp đôi vận tốc của bất kỳ khinh khí cầu nào. Chúng tôi hạ xuống độ cao 5.500 mét và va vào luồng gió bắc thổi chậm. Khi có vẻ như chúng tôi sẽ phải hạ cánh xuống biển thì đội công tác dưới đất nói rằng chúng tôi đã đi vào một luồng gió khác thổi đúng hướng. Ở độ cao 9.000 mét, chúng tôi bay hàng giờ liền trên chiếc khí cầu nghiêng ngả với vận tốc kỳ diệu, hơn 300 km/h. Cuối cùng, chúng tôi cũng hạ cánh trong một trận bão tuyết trên một hồ đóng băng ở phía bắc Canada, tại một vùng hoang vu rộng gấp 200 lần nước Anh.

Chúng tôi giật mạnh cửa và trèo ra ngoài. Chúng tôi ôm lấy nhau và nhảy múa dưới trời tuyết rơi. Vô bọc bằng bạc của khí cầu bị mắc vào các cây thông và bị gió xé vụn. Sau đó, chúng tôi nhận ra hai điều: chiếc khí cầu sẽ không nổ, và nhiệt độ ngoài trời đang là âm 60 độ C. Nếu không vào bên trong, chúng tôi sẽ chết cứng. Chúng tôi bò vào trong khí cầu, tôi kết nối radio với Dịch vụ Bay Watson Lake.

“Chúng tôi làm được rồi. Chúng tôi đã đến nơi. Hai chúng tôi đều ở đây.”

“Các anh đang ở đâu?”

“Chúng tôi đã hạ cánh xuống một hồ nước, bao quanh là cây cối.”

“Đó là một hồ nước đã đóng băng,” một giọng Canada trả lời ngắn gọn. “Ồ đó khá an toàn. Vấn đề

duy nhất là có khoảng 800.000 hồ ở vùng các anh hạ cánh, và xung quanh đều có rất nhiều cây.”

Chúng tôi phải chờ đợi trong khí cầu thêm tám giờ nữa. Per bị cước chân, còn tôi thì bị ở một ngón tay. Chúng tôi túm tụm vào với nhau, nửa tỉnh nửa mê, ăn đồ dự trữ và mong mỗi có được chút hơi ấm khi gió tuyết gào rú xung quanh chiếc khí cầu kim loại. Nơi chúng tôi hạ cánh cách vùng có người ở gần nhất là 500 cây số, và cách con đường gần nhất 250 cây số.

Cuối cùng, chúng tôi cũng nghe thấy tiếng vù vù của cánh máy bay trực thăng. Càng lúc âm thanh càng to hơn, rồi chiếc trực thăng bay vòng tròn trên đầu và hạ cánh xuống cạnh chúng tôi.

Chuyến bay đến Yellowknife mất thêm bốn giờ nữa. Khi chúng tôi hạ cánh xuống một sân bay bé xíu, những ánh sáng vàng huỳnh quang tạo thành những vòng tròn mờ ảo trên tuyết. Chúng tôi bước đi lảo đảo trên tuyết tới nhà chứa máy bay. Những bông tuyết bay sượt qua khi chúng tôi mở cửa bước vào.

Bên trong căn nhà có Will Whitehorn, Giám đốc Phát triển Thương hiệu của Tập đoàn Virgin, bố mẹ tôi, vợ của Per là Helen và một số người ở Yellowknife. Tôi gần như không nhận ra bất kỳ ai vì tất cả đều mặc quần áo lụng lụng rất lạ: áo khoác bông màu đỏ tươi và quần giữ nhiệt. Họ reo lên mừng rỡ khi chúng tôi bước vào.

“Uống bia lạnh nào!” Will hô lớn. “Ở đây chỉ có vậy thôi!”

Per và tôi bật nắp lon rồi hất bia vào tất cả mọi người ở đó.

“Con thành công rồi!” mẹ tôi nói.

“Đừng bao giờ làm như vậy nữa!” bố tôi nói.

“Ý bác là sao?” Per nói đùa. “Lần sau chúng cháu sẽ đi vòng quanh thế giới. Nếu vẫn còn những thùng nhiên liệu đó thì bây giờ chúng cháu đã ở Anh rồi!”

Tôi cười, nhưng biết rằng mình sẽ không thể từ chối thách thức. Chúng tôi đã thử sức vào hai năm sau đó.

Ngay trước khi chúng tôi lên đường vượt Thái Bình Dương, con gái Holly của tôi đã gửi fax cho tôi từ London. Nó viết, “Con mong rằng bố sẽ không hạ cánh xuống nước. Con hy vọng bố sẽ hạ cánh an toàn và hạ cánh trên đất liền.”

Đó có vẻ là một phép ả dụ hoàn hảo cho cuộc đời tôi. Tôi đã rất may mắn. Cho tới nay, tôi gần như luôn hạ cánh trên đất liền. James Ullman, nhà văn và nhà leo núi nổi tiếng người Mỹ, từng nói: “Thử thách là cốt lõi và động lực chính trong mọi hành động của con người. Nếu có đại dương, chúng ta sẽ vượt qua nó. Nếu có bệnh tật, chúng ta sẽ chữa được nó. Nếu có điều gì không ổn, chúng ta sẽ sửa chữa nó. Nếu có kỷ lục, chúng ta sẽ phá vỡ nó. Và nếu có núi cao, chúng ta sẽ chinh phục nó.”

Tôi hoàn toàn đồng ý và tin rằng tất cả chúng ta đều nên tiếp tục thách thức bản thân.

5. Đứng trên đôi chân của chính mình

- Dựa vào bản thân
- Theo đuổi ước mơ nhưng sống trong thế giới thực
- Hợp tác làm việc

“Há miệng chờ sung” có thể đã từng là câu tục ngữ ưa thích của mẹ tôi. Bà sẽ nói thêm, “Làm đi, Ricky. Đừng ngồi một chỗ mà hãy hành động!”

Công thức làm bánh nhân thịt thỏ trước đây là, “Đầu tiên là bắt thỏ.” Bạn hãy để ý rằng nó không phải là, “Đầu tiên là mua thỏ,” hay, “Ngồi chờ cho tới khi có người đưa cho bạn một con thỏ.”

Những bài học được mẹ dạy từ khi tôi mới chập chững tập đi như thế này đã giúp tôi tự đứng trên đôi chân của mình. Tôi được dạy dỗ để biết cách tự lo cho bản thân và làm việc. Đây là điều mà nước Anh từng tin tưởng, nhưng ngày nay có một vài đứa trẻ dường như chỉ muốn ăn sẵn và hưởng thụ. Tôi thật may mắn vì có cha mẹ tốt như vậy.

Tôi học được bài học đầu tiên về tính độc lập là hồi bốn tuổi. Chúng tôi đang trên đường từ đâu đó về, và mẹ tôi dừng xe cách nhà vài cây số rồi bảo tôi tự tìm đường về qua các cánh đồng. Bà biến nó thành một trò chơi, và tôi vui vẻ tham gia. Đó là thử thách đầu tiên mà tôi không bao giờ quên. Tôi càng lớn, những bài học này càng khắc nghiệt hơn. Năm 12 tuổi, tôi được nghỉ giữa kỳ ở nhà, vào một buổi sáng sớm, mẹ gọi tôi dậy và bảo tôi mặc quần áo vào. Tôi lồm cồm bò ra khỏi giường dù trời vẫn tối và lạnh. Sau khi ăn sáng trong bếp – với món cháo nóng và bổ dưỡng có lẽ để trợ sức cho tôi – mẹ đưa cho tôi hộp cơm và một quả táo cho bữa trưa. “Chắc chắn con sẽ tìm được nước uống trên đường,” mẹ nói và vẫy tay tạm biệt khi tôi khởi hành chuyến đi 24 cây số bằng xe đạp tới bờ biển phía nam. Trời vẫn tối khi tôi lên đường với một tấm bản đồ phòng khi bị lạc. Tôi ngủ qua đêm tại nhà một người họ hàng và quay về nhà vào ngày hôm sau. Khi bước vào căn bếp ấm cúng nơi mẹ và Lindi đang ngồi, tôi thấy rất tự hào, và chắc hẳn sẽ được chào đón nồng nhiệt. Nhưng mẹ chỉ nói, “Làm tốt lắm, Ricky. Con thấy vui chứ? Giờ thì đi đi nào, cha xứ muốn nhờ con chặt gỗ.”

Có lẽ một vài người sẽ thấy như vậy là quá nghiêm khắc. Nhưng các thành viên trong gia đình tôi rất yêu thương và quan tâm lẫn nhau. Chúng tôi là một khối bèn chặt, không bao giờ tách rời. Những bài học đó ngày càng nhiều hơn khi chúng tôi lớn lên, vì bố mẹ muốn chúng tôi trở nên mạnh mẽ và tự lực cánh sinh, trở thành những con người tự do và độc lập. Hãy nhớ rằng thế hệ của họ đã trải qua hai cuộc chiến tranh thế giới, vì thế, từ nuông chiều không có trong từ điển của họ. Bố luôn ở bên chúng tôi, và mẹ chính là người đã thúc đẩy chúng tôi cố gắng hết sức mình. Tôi đã học hỏi về kinh doanh và tiền bạc từ bà. Bà luôn nói những câu như “Người chiến thắng sẽ có tất cả” và “Hãy theo đuổi ước mơ”. Mẹ tôi hiểu rằng thua cuộc là không công bằng, nhưng đời là thế. Dạy trẻ con rằng lúc nào chúng cũng có thể chiến thắng không phải là một ý hay. Trong cuộc sống, mọi người đều phải đấu tranh, rồi sẽ có người thắng kẻ bại và có khi là bất công mà chúng ta phải vượt qua.

Khi tôi sinh ra, bố tôi mới chỉ bắt đầu làm việc trong ngành luật, nên kinh tế gia đình khá eo hẹp. Mẹ tôi không hề kêu ca. Bà có hai mục tiêu. Một là tìm những công việc có ích cho tôi và các em, vì ăn không ngồi rồi là không chấp nhận được. Hai là tìm cách kiếm tiền chu cấp cho cả gia đình. Ở nhà, bố mẹ tôi không giấu chúng tôi bất cứ điều gì; họ cho chúng tôi biết điều gì đang diễn ra và chúng tôi thường nói chuyện kinh doanh trong các bữa tối. Tôi biết rằng có những ông bố bà mẹ giữ con cái tránh xa chuyện công việc và không chia sẻ với chúng về các vấn đề của mình, như vậy thì con cái của họ sẽ không bao giờ hiểu được giá trị của đồng tiền, hay về thu nhập và hóa đơn. Và đến khi bước chân vào thế giới thực, họ sẽ không biết cách đương đầu với thử thách. Ngược lại, chúng tôi biết thế giới thực sự là như thế nào vì đã thảo luận về nó. Em gái Lindi và tôi đã giúp mẹ trong rất nhiều kế

hoạch kiếm tiền. Những lần đó đều rất thú vị và tạo nên tinh thần làm việc nhóm trong gia đình chúng tôi.

Tôi vẫn cố gắng nuôi dạy Holly và Sam theo cách đó, dù tôi may mắn có nhiều tiền hơn bố mẹ tôi ngày trước. Tôi vẫn nghĩ rằng các quy tắc của mẹ tôi rất hay, và tôi tin rằng Holly và Sam đã hiểu được giá trị của đồng tiền.

Với một gia đình cần được trông nom, mẹ tôi không thể ra ngoài làm việc – và cũng không nhiều bà mẹ làm được điều này vào những năm 1950. Thay vào đó, bà tìm một việc có thể làm ở nhà và nghĩ ra việc làm những chiếc hộp gỗ đựng giấy ăn và thùng đựng giấy bỏ đi. Xưởng làm việc của bà là cái kho ở góc vườn, và chúng tôi thường giúp bà. Chúng tôi rất thích tô màu lên hộp và xếp chồng chúng lên nhau cho tới khi đủ số lượng gửi đi. Bố tôi cũng giúp đỡ trong thời gian rảnh rỗi bằng cách làm những chiếc kẹp để giữ cho các phân được dán bằng keo liền vào nhau. Mẹ tôi mang hàng mẫu tới các cửa hàng, và khi Harrods đặt hàng, công việc kinh doanh và doanh thu tăng vọt. Bà còn cho học sinh Pháp và Đức thuê trọ, vì vậy bà luôn bận rộn việc nhà. Làm việc chăm chỉ và vui vẻ là những đặc trưng của gia đình tôi, và chúng tôi đều phát triển được các kỹ năng kinh doanh, có lẽ là vì phải kiếm tiền trong những năm đói kém sau chiến tranh.

Di Clare luôn mê mẩn những con cừ đen xứ Wales và đã nảy ra ý định mở một công ty bán cốc uống nước in hình cừ đen. Cừ ngày càng được ưa chuộng, vì vậy di chuyển sang lĩnh vực khác, thuê phụ nữ trong làng đan đồ len với những ren rời in hình cừ. Công ty làm ăn phát đạt và tiếp tục phát triển. Nhiều năm sau, khi tôi đang điều hành Hãng đĩa Virgin, di Clare gọi điện thoại và bảo tôi rằng một trong những con cừ của di đã bắt đầu hát. Tôi không cười. Những ý tưởng của di luôn thông minh. Thay vào đó, tôi theo chân con cừ với một chiếc máy ghi âm. “Baa Baa Black Sheep” trở thành bài hát rất được yêu thích, xếp thứ tư trên các bảng xếp hạng âm nhạc.

Tôi đã chuyển từ những ngành nghề thủ công tới việc thành lập Virgin trên toàn thế giới. Những quy tắc cơ bản vẫn như cũ – dòng chảy của tiền mặt, lợi nhuận và thua lỗ – nhưng rủi ro đã trở nên lớn hơn, và tôi đã học cách trở nên táo bạo trong buôn bán cũng như trong các ý tưởng của mình. Dù luôn cẩn thận lắng nghe mọi người, nhưng tôi tự đưa ra quyết định rồi cứ thế làm. Tôi tin tưởng vào bản thân và các mục tiêu của mình, cố gắng mở rộng nhận thức mà không đánh mất lý tưởng sống, hay những bài học về sự chính trực, trung thực và tôn trọng người khác mà tôi được bố mẹ dạy khi còn nhỏ.

Tôi chỉ mất niềm tin vào bản thân đúng một lần, vào năm 1986. Khi đó, Virgin đã là một trong những công ty tư nhân lớn nhất nước Anh, với 4.000 nhân viên. Doanh thu tăng 60% so với năm trước, và giống như nhiều công ty phát triển rất nhanh chóng khác, tôi được khuyến khích cổ phần hóa công ty. Tôi không muốn lắm, và tất nhiên là hai người chung vốn với tôi cũng không thiết tha lắm vì họ rất hiểu tôi. Họ nói rằng tôi sẽ không muốn mất quyền kiểm soát. Nhưng điều thực sự thúc đẩy tôi đưa ra quyết định là vì các chủ ngân hàng đã khiến chúng tôi thất vọng. Giống như nhiều công ty khác trên thế giới, một lượng tiền lớn chuyển rất chậm vào công ty tôi. Vì vậy, dù trên giấy tờ có rất nhiều tài sản lưu động và thu lợi nhuận rất lớn nhưng chúng tôi phải tính toán tiện ích bội chi quay vòng.

Vào thời điểm rắc rối đó xảy ra, chúng tôi có khoản bội chi lên tới ba triệu bảng và đang đợi một tấm séc trị giá sáu triệu sẽ đến từ Mỹ vào bất kỳ ngày nào. Hơn nữa, chúng tôi cũng đang mong chờ 20 triệu bảng lợi nhuận vào cuối năm tài chính. Về tổng thể, chúng tôi đang có tình hình tài chính thuận lợi – nhưng ngân hàng của chúng tôi lại không nghĩ vậy. Lý do duy nhất khiến họ từ chối có lẽ là vì tôi đang bắt đầu gây dựng Virgin Atlantic, mà Skytrain thì mới công khai phá sản chưa lâu. Giám đốc của tôi đến gặp tôi với tin xấu: họ đang khóa tài khoản. Tôi tức giận đến nỗi đã đẩy ông ra khỏi nhà mình, và đó là một trong số ít những lần tôi mất bình tĩnh đến vậy. Sau đó, tôi đã gọi điện thoại khắp thế giới, nhanh chóng thu lại một ít tiền và khoản vay ngắn hạn.

Tuy nhiên, chúng tôi vẫn đang trong tình thế nguy ngập, và có vẻ như lựa chọn tốt nhất cho tôi là cổ phần hóa. Năm 1986, mọi người đều hướng tới Khu tài chính London. Tất cả những người mua cổ

phiếu của British Telecom đều lãi gấp đôi.

Tôi không bao giờ quên được lần đến Khu tài chính London và nhìn thấy những hàng người xếp hàng mua cổ phiếu của Virgin. Chúng tôi vốn đã có hơn 70.000 người đăng ký qua thư muốn mua cổ phiếu của Virgin, nhưng họ chỉ mua vào ngày cuối cùng, 13/11/1986. Tôi đi từ đầu hàng đến cuối hàng, cảm ơn mọi người vì đã tin tưởng, và một số câu trả lời của họ đã ghi sâu vào tâm trí tôi:

“Năm nay chúng tôi không đi du lịch; chúng tôi sẽ đặt tiền tiết kiệm vào Virgin.”

“Nào Richard, hãy chứng minh rằng chúng tôi đã quyết định đúng.”

“Chúng tôi trông cậy vào anh, Richard.”

Đột nhiên tôi nhận thấy rằng các phóng viên ảnh đang chụp chân tôi. Tôi chẳng hiểu gì cả. Thế rồi tôi nhìn xuống và rất sốc khi nhận ra rằng lúc vội thay quần áo, tôi đã đi giày lệch đôi.

Virgin đã thu hút nhiều đơn đăng ký từ công chúng hơn bất kỳ sự ra mắt thị trường chứng khoán nào, trừ những lần tư hữu hóa khổng lồ của chính phủ. Hơn 100.000 cá nhân đã đăng ký mua cổ phiếu của chúng tôi, và ngành bưu điện đã phải cử thêm 20 nhân viên để giải quyết đồng thư từ.

Tuy nhiên, chẳng mấy chốc tôi cảm thấy ghét lẽ thói của Khu tài chính London. Chúng không phải dành cho tôi. Thay vì một buổi gặp mặt tự nhiên với những người chung vốn tại ngôi nhà trên thuyền của mình để bàn bạc nên ký hợp đồng với ban nhạc nào, tôi phải hỏi ý kiến một ban giám đốc. Rất nhiều người trong số họ không hiểu gì về ngành kinh doanh âm nhạc. Họ không hiểu một đĩa nhạc được ưa thích có thể hái ra hàng triệu bảng chỉ sau một đêm như thế nào. Thay vì có thể ký hợp đồng với một ban nhạc đang được yêu thích trước các đối thủ, tôi phải đợi bốn tuần tới cuộc họp ban giám đốc – mà khi đó thì đã quá muộn. Hoặc họ sẽ nói những câu như, “Ký hợp đồng với The Rolling Stones ư? Vợ tôi không thích ban nhạc này. Janet Jackson ư? Đó là ai vậy?”

Tôi luôn đưa ra quyết định rất nhanh và hành động theo bản năng, cho nên tôi cảm thấy ngột ngạt vì những lẽ thói quan liêu, những ủy ban và lối làm việc sách vở. Tôi ghét phải ngồi ở một chiếc bàn dài bóng láng, xung quanh là những bộ comple chín chu trong lúc tôi cố gắng giải thích về Virgin – và tôi thậm chí còn không có văn phòng, “bàn làm việc” của tôi chỉ là một chiếc ghế bành thoải mái trong ngôi nhà trên thuyền và một cuốn sổ giấy vàng để ghi chép. Hơn cả, tôi không còn cảm thấy đang đứng trên đôi chân của chính mình nữa. Chúng tôi đã tăng gấp đôi lợi nhuận nhưng cổ phiếu của Virgin bắt đầu tụt giá. Lần đầu tiên trong đời, tôi cảm thấy chán nản.

Sau đó, thị trường chứng khoán sụp đổ khiến cổ phiếu tụt giá nhanh chóng. Mặc dù đó không phải là lỗi của tôi, nhưng tôi thấy rằng mình đang khiến tất cả những người mua cổ phiếu của Virgin thất vọng. Rất nhiều người trong số đó là bạn bè, người thân và nhân viên của chúng tôi. Nhưng rất nhiều người là những cặp vợ chồng đã trao cho chúng tôi số tiền tiết kiệm cả đời của họ. Tôi quyết định sẽ mua lại tất cả cổ phiếu – với giá mọi người đã trả cho chúng. Dù không cần phải làm vậy, nhưng tôi không muốn làm mọi người thất vọng. Cá nhân tôi đã thu gom được 182 triệu bảng cần thiết, và số tiền đó đủ để giữ lại sự tự do, danh tiếng và cá tính của tôi.

Ngày Virgin trở lại thành một công ty tư nhân giống như việc hạ cánh an toàn sau nỗ lực phá kỷ lục bằng tàu máy hay khinh khí cầu vậy. Tôi thấy rất nhẹ nhõm. Một lần nữa, tôi lại là thuyền trưởng trên con thuyền của mình, làm chủ số phận của mình.

Tôi tin tưởng vào bản thân. Tôi tin tưởng vào những đôi tay lao động, vào những bộ óc biết suy nghĩ, và vào những trái tim biết yêu thương.

6. Sống trong hiện tại

- Yêu cuộc sống và sống hết mình
- Tận hưởng hiện tại
- Suy ngẫm về cuộc đời mình
- Làm cho mọi giây phút đều có ý nghĩa
- Đừng hối tiếc

Năm 1997, tôi lại thực hiện chuyến du hành bằng kính khí cầu vòng quanh thế giới với Per và Alex Ritchie, kỹ sư thiên tài đã thiết kế chiếc kính khí cầu sẽ đưa chúng tôi đi 38.600 ki-lô-mét. Trước khi xuất phát vào sáng hôm đó, trong căn phòng khách sạn yên tĩnh ở Marrakech, tôi dậy sớm viết một lá thư dài cho các con, phòng trường hợp tôi không trở lại. Lá thư của tôi bắt đầu bằng:

“Holly và Sam yêu quý,

Đôi khi cuộc đời thật khó lường. Hôm nay còn sống, khỏe mạnh và yêu thương. Ngày mai đã không còn trên cõi đời này nữa. Như các con đều biết, bố luôn có ham muốn mạnh mẽ được sống hết mình...”

Tôi gấp gọn lá thư thành một hình vuông nhỏ rồi nhét vào túi áo.

Chúng tôi đã kiểm tra xong tất cả và sẵn sàng lên đường. Mười, chín, tám, bảy, sáu, năm... Per đếm ngược, còn tôi tập trung điều khiển các máy quay. Tay tôi liên tục mò xuống kiểm tra khóa dù. Tôi cố không nghĩ đến quả bóng khổng lồ phía trên sáu thùng nhiên liệu khổng lồ gắn quanh kính cầu. Bốn, ba, hai, một... Per bật đèn bẫy làm nóng khiến dây cáp neo đứt lia, chúng tôi lao lên trời lạnh lẽo và mau lẹ. Không có tiếng ầm của bộ đốt, chúng tôi bay lên không như bóng bay của trẻ con vậy. Chúng tôi cứ dần bay cao và xa hơn, rồi khi gặp cơn gió buổi sáng, chúng tôi hướng tới Marrakech.

Cửa thoát hiểm vẫn mở khi chúng tôi bay lên, và chúng tôi vẫy tay với những người khi đó chỉ còn bé xíu ở dưới. Tất cả những chi tiết của Marrakech, những bức tường vuông màu hồng, quảng trường thành phố rộng lớn, những chiếc sân xanh lá và những đài phun nước lấp ló phía sau những bức tường cao đang trải ra trước mắt chúng tôi. Ở độ cao 3.050 mét, không khí bắt đầu lạnh và loãng dần. Chúng tôi đóng cửa sập. Từ lúc này, chúng tôi sẽ phải tự xoay xở. Chúng tôi đang được điều áp, và áp lực sẽ tăng dần.

Chúng tôi bay nhẹ nhàng cho đến hết ngày. Phong cảnh trên dãy Atlas tuyệt đẹp, những đỉnh núi lởm chởm phủ đầy tuyết phản chiếu ánh sáng lên chúng tôi dưới ánh nắng rực rỡ.

Khi đến gần biên giới An-giê-ri, chúng tôi vô cùng sửng sốt khi người dân ở đây thông báo rằng chúng tôi đang tiến thẳng đến Béchar, căn cứ quân sự tối cao của họ. Họ nói: “Các anh không được phép, nhắc lại là không được phép, đi vào khu vực này,” họ viết trong bản fax.

Chúng tôi không có lựa chọn nào khác.

Tôi nói chuyện qua điện thoại vệ tinh với Mike Kendrick, người điều khiển chuyến bay, trong hai giờ và thử nhờ các công sứ Đại sứ quán Anh. Cuối cùng thì André Azoulay, vị công sứ người Ma-rốc đã giúp đỡ chúng tôi. Ông giải thích với người An-giê-ri rằng chúng tôi không thể chuyển hướng và không có máy quay phim đủ tốt trên kính cầu. Họ chấp nhận và cho chúng tôi đi qua.

Đến 5 giờ chiều, chúng tôi đã bay ở độ cao 9.150 mét. Per bắt đầu châm lửa bộ đốt để làm nóng không

khí trong vỏ khí cầu. Mặc dù chúng tôi đã đốt trong một giờ nhưng chỉ sau 6 giờ chiều, khí cầu bắt đầu hạ dần độ cao.

“Có điều gì đó không đúng với lý thuyết,” Per nói.

“Sao vậy?” tôi hỏi.

“Tôi không biết.”

Per liên tục châm lửa cho bộ đốt, nhưng chiếc khí cầu vẫn bay thấp dần xuống. Chúng tôi hạ xuống 305 mét, rồi 150 mét. Trời càng lúc càng lạnh vì mặt trời đang lặn. Rõ ràng là khí heli đang nhanh chóng co lại, trở thành một khối trên đầu chúng tôi.

“Phải bỏ chì thôi,” Per nói. Anh rất sợ hãi. Chúng tôi đều sợ hãi.

Chúng tôi kéo đòn bẩy để thả rơi khối chì dưới đáy khí cầu. Đáng lẽ phải giữ lại chúng để dự trữ trong khoảng hai tuần. Chúng rơi khỏi khí cầu, và trên màn hình video tôi thấy chúng rơi xuống như những quả bom. Tôi có một linh cảm khủng khiếp rằng đây mới chỉ là khởi đầu của một thảm họa.

Trời tối dần. Không còn khối chì, chúng tôi duy trì độ cao được một lúc, nhưng rồi chiếc khí cầu lại rơi xuống. Lần này nó lao xuống nhanh hơn. Chúng tôi hạ 610 mét trong một phút; 610 mét trong phút tiếp theo. Tai tôi tê cứng, rồi đột ngột tôi thấy bụng mình căng lên ép vào lồng ngực. Chúng tôi chỉ còn bay ở độ cao 4.570 mét. Tôi cố giữ bình tĩnh, hết sức tập trung vào những chiếc máy quay và dụng cụ đo độ cao, nhanh chóng xem xét các lựa chọn. Chúng tôi cần vứt các thùng nhiên liệu khỏi khí cầu. Nhưng khi chúng tôi vừa làm xong thì chuyên đi cũng kết thúc. Tôi cắn môi. Chúng tôi đang ở đâu đó trên dãy Atlas trong bóng tối, và đang chuẩn bị chịu một cú va chạm khủng khiếp khi tiếp đất. Không ai nói gì. Tôi nhắm nhanh một vài phép tính.

“Với tốc độ rơi này, chúng ta còn bảy phút,” tôi nói.

“Được,” Per nói. “Mở cửa sập. Giảm áp suất.”

Chúng tôi mở cửa sập ở độ cao 3.670 mét, rơi xuống độ cao 3.350 mét, và với một luồng gió buốt giá, khí cầu giảm áp suất. Alex và tôi bắt đầu ném mọi thứ ra khỏi khí cầu: thức ăn, nước uống, các bình dầu, tất cả những gì không gắn liền vào khí cầu. Tất cả mọi thứ. Thậm chí cả một số tiền lớn. Trong năm phút, điều này giúp làm chậm quá trình rơi của chúng tôi. Chúng tôi phải tự cứu lấy mình.

“Vẫn chưa đủ,” tôi nói khi thấy kim đo độ cao chỉ 2.740 mét. “Chúng ta vẫn đang rơi.”

“Được, tôi sẽ leo lên nóc,” Alex nói. “Phải bỏ mấy thùng nhiên liệu thôi.”

Chính Alex đã tạo ra chiếc khí cầu này, vì vậy anh biết chính xác phải mở khóa như thế nào. Bộ đốt kêu âm ỉ trên đầu, phủ lớp ánh sáng màu cam chói lòa lên chúng tôi.

“Anh đã nhảy dù bao giờ chưa?” tôi hét lên hỏi Alex.

“Chưa bao giờ,” anh trả lời.

“Dây dù của anh đấy,” tôi nói và kéo tay anh tới chỗ nó.

“Độ cao 2.133 mét và vẫn đang rơi,” Per nói to. “Bây giờ là 2.010 mét.”

Alex trèo qua cửa sập lên nóc thân khí cầu. Khó có thể cảm nhận được chúng tôi đang rơi nhanh thế nào. Tai tôi ù cả đi. Nếu đóng khóa đã bị đóng băng và Alex không thể thả các bình nhiên liệu ra thì chúng tôi sẽ phải nhảy dù xuống. Chúng tôi chỉ còn vài phút. Tôi nhìn lên cửa sập và nhắm lại những

gì phải làm: một tay đặt lên mép cửa, bước ra, rồi nhảy vào bóng tối. Theo bản năng, tay tôi lần đến chiếc dù. Tôi kiểm tra và thấy Per đang đeo dù. Per đang nhìn kim đo độ cao. Con số đang giảm rất nhanh.

Chúng tôi chỉ còn cách mặt đất 1.830 mét, mà trời thì rất tối – không, 1.670 mét. Nếu Alex còn ở trên đó thêm một phút nữa, chúng tôi sẽ chỉ còn 1.065 mét. Tôi thò đầu ra ngoài cửa sập, tháo đai dù và nhìn Alex đang loay hoay trên đỉnh thân khí cầu. Phía dưới tối đen như mực và lạnh cóng. Chúng tôi không nhìn thấy mặt đất. Điện thoại và máy fax kêu không ngừng. Bộ phận điều khiển dưới mặt đất hẳn không hiểu nổi chúng tôi đang làm cái quái gì.

“Một thùng rơi xuống rồi,” Alex hét qua cửa sập.

“1.125 mét,” Per nói.

“Một thùng nữa,” Alex nói.

“1.035 mét.”

“Một thùng nữa.”

“885 mét, 730 mét.”

Đã quá muộn để nhảy dù. Nếu nhảy, chúng tôi sẽ va phải rặng núi đang đón đầu ở phía dưới.

“Vào trong đi,” Per hét lên. “Ngay lập tức.”

Alex rút về qua cửa sập.

Chúng tôi gắng hết sức mình. Per thả cần gạt để tháo rời một thùng nhiên liệu. Nếu thất bại, chúng tôi sẽ chết trong khoảng 60 giây nữa. Chiếc thùng rơi xuống, và khí cầu giật mạnh rồi đột ngột dừng lại. Cảm giác giống như một chiếc thang máy chạm đất vậy. Chúng tôi ngã vào ghế, đầu tôi nhún sâu vào giữa hai vai. Rồi khí cầu lại bắt đầu bay lên. Chúng tôi nhìn kim chỉ độ cao: 790 mét, 820 mét, 850 mét. Chúng tôi đã an toàn. Sau 10 phút, chúng tôi đã đạt 910 mét và khí cầu lại hướng lên bầu trời đêm.

Tôi quỳ xuống sàn bên cạnh Alex và ôm lấy anh.

“Cảm ơn Chúa vì có anh đi cùng chúng tôi,” tôi nói. “Chúng tôi đáng lẽ đã chết nếu không có anh.”

Người ta nói rằng người đang hấp hối thường nhìn lại cuộc đời mình trong những giây cuối cùng trước khi chết. Điều này không đúng trong trường hợp của tôi. Khi chúng tôi lao xuống và chuẩn bị biến thành một quả cầu lửa trên dãy Atlas và tôi nghĩ rằng mình sắp chết, tất cả những gì tôi có thể nghĩ được là nếu thoát chết, tôi sẽ không bao giờ làm việc này nữa.

Trong suốt đêm đầu tiên đó, chúng tôi cố gắng điều khiển khí cầu. Khi bình minh ló rạng, chúng tôi chuẩn bị hạ cánh. Phía dưới là sa mạc An-giê-ri, nơi không thể trú ngụ được lâu, nhất là tại một đất nước đang trong thời kỳ nội chiến.

Sa mạc này không có những cồn cát vàng uốn cong mềm mại như những gì bạn thấy trong bộ phim nổi tiếng Lawrence of Arabia (Lawrence xứ Ả Rập). Đây là vùng đất tro trọi, đỏ quạch và lổn nhổn đầy đá, cằn cỗi như bề mặt sao Hỏa, những tảng đá dựng đứng như những tổ mối khổng lồ. Alex và tôi đứng trên đỉnh khí cầu, kính ngạc ngắm nhìn bình minh trên sa mạc. Chúng tôi nhận thức được rằng đó là một ngày mà đáng lẽ chúng tôi đã không còn sống sót để ngắm nhìn. Mặt trời mọc và hơi ẩm của ban ngày thật vô giá. Ngắm nhìn bóng của chiếc khí cầu trải trên nền sa mạc, thật khó có thể tin rằng nó chính là chiếc máy kỳ cục đã lao xuống dãy Atlas giữa đêm hôm trước.

Những thùng nhiên liệu chưa được tháo ra chắn tầm nhìn của Per, vì vậy, Alex bảo anh hạ cánh. Khi chúng tôi sắp chạm đất, Alex la lớn:

“Có dây điện ở phía trước!”

Per hét lại rằng chúng tôi đang ở giữa sa mạc Sahara, vì vậy không thể có dây điện ở đó được. “Chắc anh đang bị ảo giác,” Per nói lớn.

Alex muốn tận mắt nhìn thấy và chúng tôi đã tìm ra đường dây điện duy nhất ở sa mạc Sahara.

Dù xung quanh là đất đai cằn cỗi bao la, chỉ vài phút sau khi hạ cánh, chúng tôi đã thấy dấu hiệu của sự sống. Một nhóm các thành viên của bộ lạc Berber hiện ra sau những tảng đá. Ban đầu họ vẫn giữ khoảng cách. Chúng tôi đang định cho họ chút nước và đồ dự trữ còn lại thì nghe thấy tiếng gầm rú của trực thăng chiến đấu. Hẳn là họ đã lần ra chúng tôi bằng ra-đa. Những người Berber biến mất cũng nhanh như khi xuất hiện vậy. Hai chiếc trực thăng đáp xuống gần đó, làm bụi tung mù mịt, và rất nhanh chóng, chúng tôi bị những người lính dừng dừng cầm súng máy bao vây, có vẻ như họ không biết chĩa chúng vào đâu.

“Allah,” tôi nói một cách khích lệ.

Họ đứng im một lúc, nhưng rồi sự tò mò thắng thế và họ tiến đến gần. Chúng tôi đưa chỉ huy của họ đi xem chiếc khí cầu, và ông ta tỏ vẻ ngạc nhiên trước những thùng nhiên liệu còn lại.

Nhìn chiếc khí cầu trên bãi cát đỏ và hồi tưởng lại cú rơi khủng khiếp xuống dãy Atlas, tôi nhắc lại lời thề sẽ không bao giờ làm chuyện này nữa. Trái ngược hoàn toàn với nó, ở sâu trong tâm trí, tôi cũng biết rằng ngay khi tôi về nhà và nói chuyện với những người đi kinh khí cầu khác đang cố gắng bay vòng quanh thế giới, tôi sẽ lại đồng ý bay. Đó là một thử thách không thể cưỡng lại, và nó đã ăn sâu vào tôi đến nỗi không thể từ bỏ được.

Nỗ lực đi vòng quanh thế giới bằng kinh khí cầu tiếp theo của tôi bắt đầu tại Marrakech vào ngày 18/12/1998. Lần này, chúng tôi bay êm ả qua dãy Atlas và đi tiếp cho đến khi nghe trên radio rằng Đại tá Qaddafi đang cản trở chuyến đi bằng việc cấm chúng tôi bay qua Libya. Tôi gửi cho ông một lá thư mùi mẫn và cuối cùng cũng được ông châm chước. Nhưng đó chỉ là khởi đầu của rất nhiều khó khăn. Liên tục trong những ngày tiếp theo, nhật ký của tôi miêu tả sự phấn chấn khi bay qua đỉnh Ararat nơi chiếc thuyền của Noah cập bến, theo dấu chân của Alexander Đại đế tới Afghanistan, vượt từ đỉnh Everest tới K2 an toàn – sau đó là nỗi chán nản khi không được phép bay qua một phần của Trung Quốc mà trước đó chúng tôi đã bị cấm tuyệt đối. Ngay cả Thủ tướng Tony Blair cũng tham gia vào cuộc đấu tranh xin giấy phép, và cuối cùng người Trung Quốc cũng chấp nhận. Vì không thể điều khiển hướng gió nên chúng tôi không còn lựa chọn nào khác mà phải giữ nguyên hướng bay. Sau khi bay qua đỉnh Fiji lúc hoàng hôn, chúng tôi bay theo đúng hướng của chuyến vượt Thái Bình Dương thành công và sẵn sàng bay qua Mỹ cùng ông già Noel và đám tuần lộc vào đêm Giáng sinh.

Lúc thiếp đi ngay trước khi đến Mỹ, tôi nghĩ rằng thể này là quá đủ cho một người trong cuộc đời, khi có được những trải nghiệm thật tuyệt vời và may mắn đến vậy. Nhưng thời tiết không ủng hộ chúng tôi. Khi tỉnh dậy, chúng tôi đã va vào một bức tường vô hình dường như trải khắp bờ biển nước Mỹ. Không thể vượt qua nó, mà vùng đất liền gần nhất là Hawaii, tôi nghĩ rằng tất cả có thể sẽ chết, vì vậy tôi viết di chúc với tâm nguyện được chôn cất ở một nơi nhất định nếu thi thể tôi được tìm thấy. Còn khoảng 96 ki-lô-mét trước khi đến Hawaii, chúng tôi rơi xuống biển và một lần nữa tôi lại được máy bay trực thăng cứu sống.

Vào Ngày lễ Tặng quà, tôi bay đến Necker gặp gia đình và bạn bè thân thiết. Nhưng khi tôi bước vào nhà thì không thấy ai. Cảm giác thật kỳ lạ khi căn nhà hoàn toàn trống vắng. Sau đó, tôi tìm được tất cả mọi người ở phía rất xa của đảo – chính là nơi tôi đã chọn trong di chúc. Ngày hôm trước, khi nghĩ rằng mình sẽ chết, tôi đã đề nghị được chôn cất ở chính nơi đặc biệt này, xung quanh là những người

tôi yêu thương nhất trên đời. Thật kỳ lạ khi có mặt ở đây với những con người đó, nhìn quanh và nghĩ, lạ Chúa, đây là bữa tiệc kiểu gì thế này.

Trải nghiệm đó không làm voi đi khát khao phiêu lưu mạo hiểm của tôi. Tôi thích khinh khí cầu và đã sở hữu một chiếc. Nó nhỏ và có giỏ đan bằng liễu gai, giống như chiếc khí cầu trong truyện *80 ngày vòng quanh thế giới*, với kích thước vừa đủ cho gia đình và bạn bè tôi. Bầu trời là một trong những nơi yên bình nhất mà tôi biết. Lặng yên trôi đi, thoát khỏi thế giới, tôi cảm giác mình đang hòa làm một với thiên nhiên. Không ai có thể gọi điện thoại cho bạn, không ai có thể ngăn bạn lại. Bạn hoàn toàn tự do. Bạn nhìn xuống những thành phố, những cánh đồng và những con người mà họ không hề biết là bạn đang ở trên đó. Bạn có thể bay bên cạnh một con thiên nga và nghe tiếng nó vỗ cánh. Bạn còn có thể nhìn vào mắt một con đại bàng.

Hành trình với khinh khí cầu đã khiến tôi suy ngẫm nhiều hơn. Trên mặt đất, cuộc sống của tôi diễn ra đầy bận rộn và sôi nổi, mỗi giây phút đều được lấp đầy. Tôi có thể rất bận rộn. Nhưng tất cả chúng ta đều cần có khoảng không gian cho riêng mình, dừng lại và không làm gì cả. Nó cho chúng ta thời gian để suy ngẫm. Nó nạp năng lượng cho cơ thể cũng như tâm trí của chúng ta. Tôi thường nghĩ tới những người đánh cá mà tôi ngắm nhìn vào dịp Noel năm đó ở Nhật Bản. Sự phấn đấu chính là bản tính của chúng ta – vì vậy, tôi tự hỏi rằng họ tìm kiếm điều gì trong đời? Họ có vẻ bằng lòng với việc đánh cá và nuôi gia đình mình. Dường như họ không thấy cần phải gây dựng nên những đế chế sản xuất cá đóng hộp, và theo tôi biết thì họ cũng không muốn vượt Thái Bình Dương bằng khinh khí cầu hay chinh phục đỉnh Everest. Họ sống rất yên bình. Họ sống trong hiện tại, và có lẽ chính điều đó đã giúp họ luôn thanh thản.

Bà tôi, Dorothy Huntley-Flindt, là người luôn sống hết mình. Ở tuổi 89, bà trở thành người Anh già nhất chiến thắng trong cuộc thi khiêu vũ Mỹ Latinh nâng cao. Năm 90 tuổi, bà trở thành người già nhất đánh golf trúng lỗ chỉ với một lần đánh. Bà không bao giờ ngừng học hỏi. Năm 90 tuổi, bà đọc cuốn sách của Stephen Hawking, *Lược sử thời gian* (A Brief History of Time), và điều này có thể khiến bà trở thành một trong số ít những người đã đọc *toàn bộ* cuốn sách đó! Không bao lâu trước khi mất vào năm 99 tuổi, bà đã đi tàu thủy vòng quanh thế giới. Bà chỉ cười khi bị bỏ lại ở Jamaica mà trên người chỉ có bộ đồ tắm. Quan điểm của bà là, chúng ta chỉ có một cuộc đời, vì vậy phải tận hưởng nó thật trọn vẹn.

Bố mẹ tôi đã bước sang tuổi 80. Giống như bà tôi, họ vẫn đều đặn lên xuống máy bay và đi du lịch vòng quanh thế giới. Họ luôn có mặt lúc khởi đầu và kết thúc mỗi chuyến phiêu lưu của tôi, cô vũ tôi. Thậm chí họ còn đi tìm tôi khi Per và tôi bị lạc ở vùng Bắc Cực hoang vu giá lạnh, khi mà khinh khí cầu bị rơi trong một trận bão tuyết ở Canada. Tấm gương của họ nhắc nhở tôi phải luôn tận hưởng cuộc sống.

Năm 1999, cùng với bố mẹ, tôi mua Ulusaba, một khu bảo tồn thú săn tư nhân ở Nam Phi, gồm 4.000 hecta đất hoang ở trung tâm Khu Bảo tồn Thú săn Sabi Sands, bao quanh Vườn Quốc gia Kruger rộng lớn. Ở đây, chúng tôi xây dựng một ngôi nhà xinh xắn để cả gia đình quây quần bên nhau. Trên thực tế, tôi hiểu rõ ràng rằng thời gian ở bên họ quý giá đến nỗi tôi giảm thời gian làm việc mỗi ngày chỉ còn 15 phút khi ở bên họ. Tôi hiếm khi sử dụng những thiết bị hiện đại như email hay điện thoại di động, nhưng ở châu Phi tôi đã học cách dùng điện thoại vệ tinh để giữ liên lạc với văn phòng. Khi chúng tôi cắm trại bên một dòng sông ở Serengeti, hoặc uống rượu vào buổi tối, tôi sẽ lặng lẽ gọi điện thoại rồi lại quay lại với gia đình. Hai thế giới này tách biệt nhau đến nỗi công việc trở thành kẻ phá đám. Nhiều ông chủ ngồi cả ngày trong văn phòng lại thường thất bại. Họ hỏi tôi, “Làm thế nào mà anh có thể giải quyết tất cả chỉ trong 15 phút?”

Tôi trả lời, “Dễ thôi. *Hãy làm cho mọi giây phút đều có ý nghĩa.*” Điều này đúng trong cả công việc kinh doanh lẫn cuộc sống cá nhân của tôi.

Tôi có thể nói rằng giờ đây tôi già hơn và có lẽ thông thái hơn, nhưng không phải lúc nào cũng vậy. Cô vợ đầu tiên của tôi, Kristen, đã rất tức giận vì tôi lúc nào cũng nói chuyện điện thoại. Cô ấy nói

rằng tôi dành cả đời chỉ để làm việc và không thể cân bằng giữa công việc và gia đình. Kristen nói đúng. Một phần của vấn đề là, tôi làm việc tại nhà và không thể cưỡng lại được việc nhấc máy khi điện thoại đổ chuông, mà nó thì thì reo không ngớt. Giá mà tôi có thể cứ mặc kệ nó – nhưng biết đâu nó lại mang tới một hợp đồng béo bở thì sao.

Ngay cả bây giờ, khi đang nghỉ ngơi, tôi cũng không ngừng suy nghĩ. Não tôi hoạt động liên tục khi tôi tỉnh táo, và nghĩ ra những ý tưởng. Vì Virgin là một tập đoàn toàn cầu nên tôi thấy mình cần phải tỉnh táo trong phần lớn thời gian, do vậy thật may mắn là tôi rất dễ chợp mắt, mỗi lần tôi ngủ khoảng một đến hai tiếng. Trong số tất cả những kỹ năng tôi đã học, đó là kỹ năng sống còn. Ví dụ như trên một chuyến xe buýt từ Hồng Kông sang Trung Quốc, nếu không có vấn đề gì thì tôi sẽ ngủ. Tôi thức giấc hoàn toàn khỏe khoắn và sẵn sàng làm việc trong nhiều giờ liền. Đây cũng là một cách nghỉ ngơi rất tốt. Churchill và Maggie Thatcher là những bậc thầy ngủ ngắn và tôi đã học theo họ để áp dụng trong cuộc sống của mình.

Dali, họa sĩ nổi tiếng người Tây Ban Nha, có một cách đặc biệt để tận hưởng từng giây phút. Khi chán đời, ông sẽ đi bộ trong khu vườn của mình phía trên bờ biển. Ông sẽ hái một quả đào chín mọng vẫn còn hơi ẩm của mặt trời, cầm nó trong tay để chiêm ngưỡng lớp vỏ vàng óng. Rồi ông sẽ nhắm mắt lại và ngửi nó, hít vào thật sâu khi mùi hương ấm áp của nó đong đầy các giác quan của ông. Ông sẽ cắn một miếng. Miếng ông sẽ tràn đầy thứ nước quả ngọt ngào. Ông sẽ chậm rãi thưởng thức nó. Sau đó, ông sẽ nhổ hết ra và ném quả đào xuống biển. Ông nói rằng đó là một giây phút hoàn hảo, và ông có được nhiều thứ từ miếng cắn ấy, hơn là nhồi nhét vào bụng cả một ổ đào.

Theo cách nào đó, nuôi tiếc cũng giống như muốn lấy lại quả đào bạn đã ném đi. Nó không còn nữa, và trong bạn tràn đầy sự tiếc nuối. Bạn ước gì mình đã không ném nó đi. Bạn muốn lấy lại nó. Tôi tin rằng điều giúp bạn nắm bắt được hiện tại là không hối tiếc. Tiếc nuối khiến bạn cảm thấy nặng nề và giữ chân bạn lại quá khứ trong khi bạn nên đi tiếp.

Thật tiếc nuối khi đánh mất một hợp đồng kinh doanh, nhưng còn khó khăn hơn khi phải chịu đựng cảm giác tội lỗi. Tất cả chúng ta đều từng làm những việc mà chúng ta ước mình đã không làm. Đôi khi – thường là vào giữa đêm, khi không ngủ được – chúng hiện lên như những sai lầm lớn, nhưng sau này khi bạn nhìn lại, chúng hóa ra lại rất nhỏ bé. Nuối tiếc dẫn tới cảm giác tội lỗi, và nó khiến bạn mất ngủ. Nhưng tôi tin rằng quá khứ là quá khứ. Bạn không thể thay đổi được nó. Vì vậy, nếu bạn đã mắc sai lầm thì tiếc nuối cũng chẳng ích gì, thay vào đó, bạn nên bước tiếp.

Một ví dụ là lần Kristen và tôi đi hưởng tuần trăng mật ở Mexico. Cô ấy cố tình chọn hòn đảo ở Cozumel, nơi không có điện thoại và không ai có thể liên lạc với tôi. Ban đầu, tôi thấy bí bách khi bị cô lập như vậy, nhưng có quá nhiều thứ để làm đến nỗi dần dần tôi cũng thoải mái hơn. Sau hai tuần, chúng tôi tới bán đảo Yucatan, nơi có thể thám hiểm tàn tích của người Maya trên xe jeep hoặc trên yên ngựa. Một đêm, trong một quán bar trên cảng ở đó, tôi nói chuyện với một cặp khách du lịch, và họ nói rằng phía cuối Yucatan là nơi tuyệt nhất để câu cá maclin và cá cờ. Tôi chưa bao giờ câu cá ngoài khơi nên ngay lập tức thích thú với ý tưởng này. Tôi hỏi thăm và thỏa thuận với vài người đánh cá để ngày hôm sau đưa chúng tôi ra khơi bằng thuyền của họ. Chúng tôi ra bến cảng từ sớm. Mặc dù trời có vẻ sáng sủa và có nắng, nhưng người hoa tiêu từ chối đi và nói rằng có vẻ như sắp có bão.

Tôi cho rằng ông ta đang muốn vòi thêm tiền. Chúng tôi sẽ về nhà vào ngày hôm sau, vì vậy đây là cơ hội duy nhất của tôi. Rất háo hức muốn đi, tôi nói sẽ trả ông ta gấp đôi. Những người ở quán bar đã thu xếp đi cùng chúng tôi cũng nói rằng họ sẽ trả gấp đôi, và người hoa tiêu đã đổi ý. Cặp du khách đó nói đúng – chuyến câu cá thật tuyệt vời. Cá maclin và cá cờ như thể nhảy lên khỏi mặt nước đớp lấy mồi của chúng tôi, dù bắt được chúng khá khó khăn. Chúng tôi đã có một ngày vui chơi đầy hứng khởi. Tôi đang đùa giỡn với một chú cá maclin thì bỗng nhận thấy trời tối sầm lại. Đột nhiên, một người đánh cá dùng dao cắt dây câu của tôi và con cá maclin biến mất dưới biển sâu. Tôi hơi sốc. Chúng tôi lại thả một mẻ câu khác, nhưng tôi không thích thú gì ý nghĩ có một con cá lớn đang bơi với hàng mét dây câu. Nhưng tránh khỏi cơn bão đang đến gần là rất cấp bách nên tôi không

muốn tranh cãi. Khi một cơn gió lạnh nổi lên, những người lái thuyền nỏ máy để trở về. Nhưng bánh lái bị kẹt khiến chiếc thuyền không lái được và chúng tôi cứ thế quay mòng mòng. Cơn bão ngày càng mạnh, mặt biển dữ dội hơn, những cuộn sóng dữ tợn chồm lên chúng tôi. Đó là cơn bão kinh khủng nhất tôi từng trải qua. Mọi người đều nôn nao, Kristen run rẩy vì lạnh và sợ hãi, còn con thuyền chao đảo dữ dội. Tôi nghĩ rằng nó sẽ vỡ tan và chìm ngấm.

Một giờ sau, sự dữ dội của cơn bão có vẻ đã dịu đi. Mọi thứ trở lại êm đềm, bầu trời phủ đầy thứ ánh sáng kỳ lạ đáng ngại. Thực tế, chúng tôi đang ở mắt bão và một mối đe dọa lớn hơn đang đến. Tôi nhìn chăm chăm vào đường chân trời và hoảng sợ khi thấy một đường đen kịt đang tiến lại gần trên những con sóng. Đó là bức tường phía xa của cơn bão và trông rất đáng sợ. Tôi chắc chắn rằng tất cả sẽ chết khi nó chạm đến chỗ chúng tôi.

Kristen là người Mỹ và hiểu biết về biển, nên cô ấy đã nhanh chóng tính toán xem nên ở lại trên thuyền và có thể sẽ chìm cùng nó, hay bơi về phía đất liền và may ra sẽ thoát được cơn bão. Cô ấy bơi rất giỏi, và bảo chúng tôi nên bơi về phía bờ cách đó khoảng ba cây số. Mọi người nói rằng chúng tôi thật điên rồ, nhưng chúng tôi nhất định sẽ làm như thế. Những người đánh cá bèn đưa cho chúng tôi một khúc gỗ để bám vào, rồi chúng tôi nhảy xuống biển. Đó có vẻ là một việc làm điên rồ. Từ nỗi lo bị chìm, tôi chuyển sang nỗi sợ bị cá mập ăn thịt. Chúng tôi bị cuốn xa bờ biển nhưng vẫn tiếp tục bơi, và được những con sóng khổng lồ tràn vào trước cơn bão trợ giúp.

Hai giờ sau, gần như đông cứng vì lạnh, chúng tôi nhờ sóng mà lết được lên bãi biển, rồi gục xuống ở đó vì kiệt sức. Ngay khi có thể cử động trở lại, chúng tôi loạng choạng đi qua những đầm lầy đen kịt hôi hám đến một ngôi làng để xin giúp đỡ. Chúng tôi tìm được một con thuyền lớn và quay lại biển để cứu những người còn lại, nhưng lại gặp phải một cơn bão còn lớn hơn và bị đẩy lại vào bờ. Khi bão tan, họ tìm kiếm trong hai ngày liền nhưng không tìm được gì, không một mảnh vụn hay thi thể nào. Thật kinh khủng. Chúng tôi bay về nhà, lặng im và buồn bã, còn tôi thì vật lộn với cảm giác tội lỗi.

Tôi đã có thể phải sống với cảm giác tội lỗi ấy mãi mãi. Nhưng rồi tôi nhận ra rằng mình phải áp dụng logic vào vấn đề này, để có thể tiếp tục sống thoải mái, cả về tinh thần lẫn cảm xúc. Tôi tự nhủ rằng những người đánh cá đã vì tiền mà lơ đi nhận định đúng đắn của họ, dù họ không nên làm vậy. Và vấn đề chính là tình trạng của chiếc thuyền, đó không phải là lỗi của tôi. Nếu nó bị chìm gây chết người thì hành khách không có lỗi, mà là người lái hoặc người chủ của nó.

Câu chuyện về chiếc thuyền mất tích được biết đến khi cuốn tự truyện của tôi, *Đường ra biển lớn*, xuất bản vài năm sau. Từ *Daily Mirror* đã cử một phóng viên đến Mexico tìm hiểu xem chuyện gì đã xảy ra. Tôi thấy nhẹ cả người khi họ đã tìm ra chiếc thuyền và tất cả mọi người đều còn sống và khỏe mạnh. Thủy triều và gió đã kéo họ ra phía xa bờ biển, giống hệt như Kristen và tôi, nhưng họ còn đi xa hơn. Sửa thuyền mất rất nhiều thời gian, mà lại không có radio hay điện thoại để liên lạc. Sau khi chúng tôi về nhà, họ đi thuyền về cảng an toàn. Tôi không hề biết gì, và có thể đã sống trong nỗi ân hận hàng năm trời mà chẳng để làm gì.

Một bài học tôi đã học được từ trải nghiệm đó và luôn cố gắng làm theo là phải đối xử tốt với mọi người. Vào thời khắc chuyển giao thiên niên kỷ, tôi nghe được một cha xứ nói chuyện trên Radio 4. Ông nói rằng nếu mọi người kết bạn với kẻ thù của mình thì thế giới này sẽ trở thành một nơi dễ chịu và yên bình. Vậy là ngày hôm sau, tôi gọi điện cho Colin Marshall, đối thủ cũ của tôi ở British Airways, và mời ông ta đi ăn trưa. Tôi không nghĩ là Colin hiểu ý định của tôi, nhưng ông ấy vẫn đến. Tôi mời ông làm chủ đầu – và đến cuối bữa ăn, chúng tôi đã trở thành bạn tốt của nhau.

Trong cuộc đời, chúng ta nên hàn gắn mối quan hệ với tất cả những người từng có hiềm khích, dù là kẻ thù không đội trời chung, và cố gắng làm bạn với họ.

Luôn sống ở tương lai có thể cản trở chúng ta y như lúc nào cũng chìm đắm trong quá khứ. Nhiều người luôn nhìn về phía trước, và dường như họ chẳng bao giờ hài lòng. Họ kiếm tìm những con đường tắt, ví dụ như trúng số. Tôi hiểu rằng mục tiêu là rất quan trọng. Tiền cũng quan trọng. Nhưng

máu chốt là tiền cũng chỉ là một phương tiện để đạt kết quả, chứ không phải là kết quả; những gì đang diễn ra ngay bây giờ cũng quan trọng không kém những gì bạn đang dự định cho tương lai. Vì vậy, dù kế hoạch những tháng tới trong cuốn sổ ghi nhớ của tôi đã kín đặc, nhưng tôi đã học được cách sống cho hiện tại.

7. Trân trọng gia đình và bạn bè

- Đặt gia đình và bạn bè lên hàng đầu
- Luôn trung thành
- Thẳng thắn đối mặt với vấn đề
- Tiền chỉ là phương tiện
- Chọn đúng người và trọng thưởng nhân tài

Một buổi tối, trên bờ biển Kingston thuộc đảo Jamaica, tôi ngồi trong một quán bar trên bãi biển, nghe nhạc Bob Marley và uống bia. Trên biển, một đàn bò nông đang bắt cá. Chúng thay nhau lặn xuống các bãi đá ngầm. Có vẻ như chúng đang cùng làm việc để con nào cũng có phần. Ngắm nhìn chúng, tôi ngắm thấy rằng gia đình tôi cũng như vậy, luôn gắn bó với nhau. Virgin giống như gia đình lớn của tôi. Giờ đây tôi có khoảng 50.000 nhân viên, và mỗi người đều có giá trị riêng.

Quan niệm về làm việc nhóm này có từ ngày tôi còn bé. Mẹ tôi luôn cố gắng tìm một thứ gì đó cho chúng tôi làm. Khi chúng tôi trốn tránh công việc hay trách nhiệm, mẹ nói rằng chúng tôi thật ích kỷ. Chúng tôi có thời gian để chơi đùa, nhưng trong mắt bà, vui chơi có mục đích sẽ có giá trị hơn. Vì vậy, thay vì chơi đồ chơi, chúng tôi thường cưỡi ngựa, chơi tennis hoặc đạp xe. Một ngày chủ nhật ở nhà thờ, thay vì ngồi cạnh cậu bé đang ở đó cùng chúng tôi, tôi nhảy sang ngồi cạnh Nik, bạn thân của tôi. Mẹ tôi rất tức giận. Khách là khách, bà nói, và khách thì bao giờ cũng phải được đặt lên hàng đầu. Mẹ bảo bố đánh đòn tôi. Nhưng phía sau cánh cửa phòng làm việc của mình, bố vỗ tay thành tiếng giả vờ đánh đòn còn tôi thì gào khóc đủ to cho mẹ nghe thấy. Bố tôi là luật sư nên thường xuyên vắng nhà, vì vậy mẹ tôi là người dạy dỗ con cái; nhưng cả hai người đều có ảnh hưởng rất lớn, và giờ đây tôi vẫn giữ mối quan hệ tốt với cả hai.

Bạn có thể chơi thân với một người nhưng vẫn bất đồng với họ, và nếu hai người rất thân thiết thì sẽ có thể vượt qua bất đồng đó và vẫn là bạn bè. Khi Nik đến xem Jonny và tôi làm gì với tờ *Student*, anh đã rất sùng sốt trước cách chúng tôi quản lý tiền – cực kỳ hỗn độn. “Ngân hàng” của chúng tôi là một chiếc hộp thiếc cũ đựng bánh bích quy mà ai cũng có thể mó vào. Khi phải trả hóa đơn, chúng tôi đếm tiền trong hộp và chẳng có gì ngạc nhiên khi chúng tôi thường không đủ tiền. Dường như lúc nào chúng tôi cũng thiếu tiền. Biết Nik rất giỏi quản lý tiền bạc, tôi đã thuyết phục anh bỏ học đại học để cùng gây dựng tờ tạp chí này với chúng tôi. Anh lấy tiền khỏi hộp bánh quy, gửi vào một tài khoản ngân hàng thật sự. Điều đó giúp hóa đơn được chi trả gần như đúng hạn, và mức độ căng thẳng cũng giảm dần. Tờ *Student* hầu như được các tình nguyện viên ở các trường trung học và đại học chào bán, lúc được lúc không. Quan trọng là, Nik đã thu xếp những phương tiện phân phối hiệu quả hơn.

Sau một thời gian dài kiên nhẫn, bố mẹ Jonny cuối cùng cũng nhẹ cả người khi Nik giúp chúng tôi tìm một ngôi nhà lớn ở trung tâm khu Tây London, và chúng tôi chuyển ra khỏi nhà kho chật chội. Chẳng bao lâu, chúng tôi đã biến thành một đám hippy, với gần 40 người ngủ lăn lóc khắp nơi trên những tấm nệm. Căn nhà mang tên bố mẹ tôi, vì vậy tôi nghĩ rằng họ sẽ rất khó chịu – nhưng ngược lại, thỉnh thoảng họ còn sẵn sàng giúp đỡ chúng tôi, và Lindi thì thường đến chơi vào các kỳ nghỉ.

Tôi dùng một ít tiền kiếm được để mở ra một dịch vụ tư vấn cho sinh viên dưới hầm nhà thờ St Martin-in-the-Fields. Chúng tôi được sử dụng miễn phí khoảng không gian này, và ở đó chúng tôi tư vấn cho sinh viên về mọi vấn đề, từ thuê căn hộ tới bệnh hoa liễu, phá thai (gần như là không thể, và rất tốn kém) tới can ngăn tự tử. Công việc này rất ý nghĩa, và tôi tự hào về những gì chúng tôi đạt được. Tôi vẫn nghĩ rằng mọi chuyện đang tiến triển tốt đẹp, vì vậy tôi đã rất sốc khi một ngày nọ ngồi vào bàn làm việc – một bia mộ bằng đá cẩm thạch – trong hầm mộ và thấy một tờ thư báo của Nik gửi nhân viên mà anh đã sơ suất để lại. Trong đó ghi rằng họ nên cách chức chủ báo và chủ bút của tôi, và

biến *Student* trở thành một hợp tác xã.

Tôi cảm thấy bị phản bội, nhưng tôi biết rằng phải xoay chuyển tình thế bằng cách loại bỏ Nik, dù anh là người bạn thân thiết nhất của tôi. Tôi gọi anh ra ngoài và nói, “Vài người bảo tôi rằng họ không thích những gì anh đang dự tính.” Tôi rất đau khổ, nhưng vẫn giữ bình tĩnh và hành động như thể tôi đã biết hết.

Nik rất sốc vì bị phát giác và tôi nhận thấy anh không biết phải nói gì. Tôi nói, “Nghĩ xem, tờ *Student* là cuộc sống của tôi. Chúng ta vẫn có thể là bạn và gặp nhau, nhưng tôi nghĩ là anh nên thôi việc ở đây.”

Trông Nik rất ngượng ngùng. “Tớ xin lỗi, Ricky,” anh nói. “Tớ đã cho rằng làm vậy là tốt nhất.”

Nik nghỉ việc, tiếp tục học đại học, và chúng tôi vẫn là bạn bè. Đó là mối bất hòa thật sự đầu tiên của tôi với người khác, và tôi vô cùng đau khổ vì lại là người bạn thân nhất. Nhưng bằng cách thẳng thắn đối mặt, tôi đã ngăn nó trở nên tồi tệ hơn. Bài học tôi học được là hãy thẳng thắn. Mối bất hòa với bạn bè hoặc đồng nghiệp có thể được giải quyết một cách thân thiện trước khi nó trở nên nghiêm trọng.

Chúng tôi tiếp tục phát triển tờ *Student*, nhưng không có Nik kiểm soát tài chính và kênh phân phối, dòng tiền của chúng tôi rất thất thường, và tôi hiểu rằng chúng tôi cần một nguồn thu khác. Tôi bước vào ngành kinh doanh đĩa nhạc gần như tình cờ. Tôi nói là gần như, vì dù nhạc luôn được bật liên tục trong văn phòng, tôi thường bận nghe điện thoại và chỉ coi nó như thứ âm thanh nền. Tuy nhiên, tôi cũng đủ nhạy bén khi nhận thấy rằng các bạn trẻ thường dành hầu hết tiền tiết kiệm để mua đĩa nhạc. Khi chính phủ bãi bỏ Hiệp định Ấn định Giá bán lại – một thỏa thuận nhằm ổn định giá – các cửa hàng bán đĩa vẫn không giảm giá. Ngay lập tức tôi nhìn thấy lỗ hổng và cho đăng một quảng cáo bán đĩa nhạc giảm giá qua thư trên tờ *Student*. Chúng tôi nhận được sự hưởng ứng nhiệt liệt.

Khi đó tôi không hề biết rằng đây chính là khởi nguồn cho sự ra đời của Virgin. Chúng tôi phát tờ rơi quảng cáo đặt hàng đĩa nhạc qua đường bưu điện, và chỉ sau một đêm, chúng tôi đã nhận được những bao tải đầy đơn đặt hàng chứa séc và thậm chí cả tiền mặt. Khi số lượng đơn đặt hàng tăng nhanh, tôi thấy không thể làm một mình nên đã cho Nik cơ hội trở lại, đề nghị trả anh 40% doanh thu nếu anh quay lại làm. Anh không oán hận gì tôi và quay trở lại. Dù đã xóa bỏ hệ thống ngân hàng bằng hộp bánh bích quy nhưng tài chính của chúng tôi vẫn luôn eo hẹp. Nik giải quyết vấn đề bằng cách giảm chi tiêu và đối xử tử tế với những người đòi nợ, nhờ vậy mà sau đó họ tìm gặp chúng tôi ít hơn.

Nik nói, “Trả tiền hóa đơn muộn cũng được, miễn là cuối cùng anh vẫn trả.”

Công việc kinh doanh qua thư rất phát đạt. Nhưng tờ *Student* chiếm rất nhiều thời gian, trong khi dòng tiền luôn là vấn đề vì doanh thu từ những người phân phối đến quá chậm, thành ra chúng tôi luôn thanh toán chậm hóa đơn và chi phí. Tôi cố gắng bán tạp chí cho IPC, một trong những tập đoàn báo chí truyền thông lớn nhất nước Anh thời đó. Họ rất hào hứng muốn mời tôi làm biên tập viên và hỏi về các kế hoạch của tôi. Như thường lệ, tôi có rất nhiều ý tưởng và lao vào thực hiện chúng. Tôi nghĩ ban giám đốc của IPC đã rất ngạc nhiên khi lắng nghe những hoài bão của tôi trong tương lai. Tôi bắt đầu nói về một ngân hàng giá rẻ, câu lạc bộ đêm và khách sạn cho sinh viên. Tôi nói rằng chúng tôi sẽ điều hành một dịch vụ tàu hỏa giá rẻ. Và khi tôi nói đến hãng hàng không giá rẻ thì rõ ràng là họ đã nghĩ rằng tôi là một kẻ mất trí.

“Chúng tôi sẽ báo lại cho cậu,” họ nói khi tiễn tôi ra cửa. “Đừng gọi cho chúng tôi, chúng tôi sẽ gọi cho cậu.” Tôi thường tự hỏi liệu sẽ như thế nào nếu IPC nghe theo ý định của tôi. Có lẽ giờ đây họ sẽ sở hữu những hãng hàng không và tàu hỏa, thay vì Virgin chẳng?

Đó là dấu chấm hết cho những dự định lớn lao của tôi đối với tờ *Student*. Mùa đông năm 1971, những giấc mơ còn lại của tôi gần như tan vỡ khi một cuộc biểu tình của ngành bưu điện diễn ra trên toàn quốc. Việc kinh doanh qua thư của chúng tôi phá sản chỉ sau một đêm. Thay vì từ bỏ khi phá sản như

nhiều doanh nghiệp khác, cuộc đình công kéo dài đã thúc đẩy chúng tôi mở cửa hàng bán đĩa nhạc đầu tiên. *Tôi có một mục tiêu khác.* Chúng tôi ngày càng hăng hái, các ý tưởng liên tiếp nảy sinh trong đầu. Chúng tôi muốn nó là nơi mà sinh viên muốn đến chơi, và chúng tôi đã đạt được điều đó. Cửa hàng của chúng tôi rất đơn giản nhưng có tất cả những đĩa nhạc hay nhất được giảm giá. Chúng tôi nói với họ rằng chúng tôi cũng sẽ bán những đĩa nhạc ít người biết đến, với cùng một mức giá. Quảng cáo truyền miệng là một cách thức tuyệt vời, hiệu quả, và một lần nữa nó lại thành công.

Vận may luôn tìm đến với tôi, như lần Simon Draper bước vào văn phòng của Virgin và tự giới thiệu là anh họ của tôi đến từ Nam Phi. Trong thời gian học đại học ở đó, anh đã làm việc cho tờ *Sunday Times* của Nam Phi, vì vậy chúng tôi có điểm chung cùng là nghề báo; nhưng tôi giật mình kinh ngạc khi nghe anh nói rằng anh bị nghiện nghe nhạc, hơn nữa còn chứng minh bằng cách bàn luận chi tiết về những ban nhạc như The Doors và những sự tinh tế trong lời bài hát của họ. “Vào làm việc cho công ty em nhé,” tôi đề nghị.

Anh trở thành người nhập đĩa cho cửa hàng Virgin, quản lý danh sách đặt hàng qua thư và sau này còn phụ trách tìm kiếm tài năng cho Hãng đĩa Virgin, ký một số hợp đồng thành công nhất của chúng tôi. Tôi bảo anh rằng chúng ta chỉ có một nguyên tắc duy nhất. “Là gì?” anh hỏi.

“Nguyên tắc Andy Williams,” tôi nghiêm giọng nói. “Không bao giờ được nhập đĩa của Andy Williams.”

“Anh nghĩ là mình làm được,” anh nói rồi nhe răng cười.

Bước tiếp theo của chúng tôi là mở một studio ghi âm. Tôi muốn nó là nơi mọi người có thể đến vui chơi. Hồi đó, các studio thu âm tập trung chủ yếu ở London và mở cửa từ chín giờ sáng đến năm giờ chiều theo giờ hành chính. Các ban nhạc rất khó chịu khi chơi ở những nơi này. Phải chơi rock ‘n’ roll vào chín giờ sáng thì chẳng vui vẻ gì. Hơn nữa, các ban nhạc đều phải tự mang nhạc cụ của mình vào studio, vì vậy lợi thế của chúng tôi là cung cấp mọi thứ họ cần, từ dàn trống đến âm-li. Tôi quyết định tìm một ngôi nhà rộng ở vùng quê, ở đó tất cả chúng tôi có thể là một gia đình lớn và hạnh phúc.

Tôi rất hứng khởi khi thấy thông tin quảng cáo rao bán một lâu đài với giá chỉ 2.000 bảng. Quả là một món hời. Tôi thích được sở hữu cả một lâu đài. Tôi mơ tới cảnh những ban nhạc như The Beatles hay The Rolling Stones lũ lượt kéo đến đó thu âm. Tràn trề hy vọng và những dự định lớn lao, tôi lái xe đến Wales để tham quan nó. Đáng buồn là tòa lâu đài bị kẹt giữa một khu quy hoạch nhà dân. Nơi đó không có những khu đất trống, và tôi biết rằng các ban nhạc sẽ không muốn đến đó thu âm. Những giấc mơ của tôi dần tan biến. Trên đường quay lại London, không muốn trở về trắng tay, tôi lật qua một tạp chí hào nhoáng và thấy quảng cáo bán một trang viên cũ gần Oxford. Nó không phải là lâu đài, nhưng có lẽ sẽ dùng được.

Tôi lái xe trên những con đường hẹp, qua khỏi đường mòn. Một chuyến đi dài quanh co qua những lùm cây với một ngôi nhà ở đâu đó phía cuối con đường. Ngay khi nhìn thấy căn nhà xinh đẹp, rộng rãi, tôi đã thích nó ngay. Rực rỡ trong ánh nắng chiều, nó ngự trong một khuôn viên riêng. Ngôi nhà có rất nhiều phòng. The Rolling Stones và The Beatles sẽ có thể có riêng mỗi ban nhạc một chái nhà! Thật hoàn hảo. Tôi rất hào hứng gọi cho người môi giới nhà đất.

“Giá là 35.000 bảng,” anh ta nói.

“Giảm giá một chút được không?”, tôi đề xuất.

“Bán cho nhanh vậy, anh có thể mua với giá 30.000 bảng. Cả một món hời đấy!”

Có lẽ đó đúng là một món hời – nếu bạn có ngân ấy tiền. Tôi nghĩ chỉ khoảng hơn 5.000 bảng. 30.000 bảng vượt quá xa khả năng của tôi, thật chẳng đáng để cố kiếm được số tiền đó. Nhưng tôi phải cố gắng để đạt được ước mơ.

Lần đầu tiên trong đời, tôi khoác lên mình một bộ comple bảnh bao và đánh bóng lại đôi giày cũ thời đi học với hy vọng sẽ gây được ấn tượng để ngân hàng đồng ý cho vay. Sau này, họ nói rằng khi thấy tôi mặc comple và đi giày bóng lộn, họ biết ngay là tôi đang gặp khó khăn. Tôi cho họ xem sổ sách đặt hàng qua thư và cửa hàng. Tôi rất sững sốt khi họ đề nghị cho tôi vay 20.000 bảng. Vào năm 1971, đó là một số tiền lớn, và chưa từng có ai cho tôi vay nhiều tiền đến thế. Điều này mang lại cho tôi cảm giác phấn chấn và tự hào. Tôi bước ra khỏi ngân hàng và cảm thấy bản thân mình thật tuyệt vời. Tôi có cảm giác như mình đã đi một chặng đường dài từ những ngày (mới năm năm trước thôi) đứng trong buồng điện thoại công cộng ở trường, cố gắng bán quảng cáo trên tờ *Student*. Về tới nhà, khi vinh quang đã dần tan biến thì thực tại bắt đầu hiện lên. Số tiền 20.000 bảng vẫn chưa đủ.

Tôi hy vọng rằng gia đình có thể giúp đỡ mình. Họ luôn ở bên tôi, khi đó tôi hiểu rất rõ – và bây giờ vẫn vậy – rằng điều đó quan trọng đến mức nào khi bạn khởi nghiệp. Bố mẹ tôi đã lập những tài khoản tiết kiệm cho anh em tôi để đến khi 30 tuổi, mỗi chúng tôi sẽ có 2.500 bảng. Tôi hỏi rằng liệu mình có thể lấy số tiền đó sớm hơn được không. Họ đồng ý ngay. Rồi bố tôi nói, “Con vẫn còn thiếu 7.500 bảng. Con định kiếm ở đâu?”

“Con chưa biết,” tôi nói.

Bố tôi nói, “Tối ăn trưa với cô Joyce đi. Bố sẽ bảo cô ấy là con đến.”

Cô Joyce là người đã cược 10 silinh rằng tôi sẽ không học bơi được. Bố gọi cho cô như đã hứa và kể cho cô về những ước mơ của tôi với trang viên đó. Cô cho tôi vay tiền và sẽ lấy lãi khi tôi đủ tiền trả. Tôi vừa mở miệng cảm ơn thì cô ngắt lời tôi. “Nào Ricky, cô sẽ không cho cháu vay nếu cô không muốn. Rốt cuộc thì tiền để làm gì cơ chứ? Là phương tiện để làm việc.” Cô cười và nói tiếp, “Hơn nữa, cô biết cháu quyết tâm đến thế nào. Cháu rất xứng đáng thắng được 10 silinh đó.”

Những lời cô nói vẫn hiện lên trong đầu tôi khi tôi tới nhận chìa khóa của trang viên. *Tiền là phương tiện để làm việc*. Ngày ấy tôi tin tưởng vào điều đó, và bây giờ cũng vậy. Tôi cũng biết rằng nếu không nhờ gia đình mình thì tôi đã không cầm được chiếc chìa khóa cũ lớn bằng đồng đó trong tay. Điều tôi không biết là cô Joyce không có 7.500 bảng. Cô tin tưởng tôi đến nỗi đã vay thế chấp ngôi nhà của chính mình. Cũng phải nói thêm rằng tôi đã trả lại đầy đủ tiền cho cô.

Thêm 13 năm làm việc vất vả, luôn vui vẻ và đôi lúc căng thẳng, chúng tôi mới cho ra đời Virgin Atlantic. Nếu không có sự giúp đỡ của gia đình, bạn bè và nhân viên, hẳn nó đã không bao giờ thành hiện thực. Chúng tôi bay đến New York bằng chiếc máy bay chở cả gia đình và bạn bè tôi, những người đã làm nên cuộc đời tôi. Nhìn vào những khuôn mặt hạnh phúc và tự hào của gia đình mình, tôi hiểu rằng họ đã giúp tôi trở thành tôi như ngày hôm nay.

Tôi cũng học được rằng phải luôn trọng thưởng nhân tài. Ngay cả khi một người được thuê làm một việc này, nhưng nếu họ có ý tưởng tốt, hoặc có thể xử lý một việc khác thì cứ để họ làm. Đó là lý do khiến tôi thường xuyên xin lời khuyên của mọi người trên đường, trên máy bay hoặc tàu hỏa. Người ta nói đúng – rằng một người ngồi bên vệ đường thường hiểu lẽ đời hơn nhiều ông chủ lớn. Ken Berry là một ví dụ điển hình. Anh ấy bắt đầu với vị trí thư ký tại một trong những cửa hàng đĩa nhạc của chúng tôi. Công việc đầu tiên của anh là kiểm soát doanh thu, nhưng chẳng bao lâu anh đã làm rất nhiều việc khác. Mỗi khi cần biết bất cứ điều gì, tôi chỉ cần hỏi Ken. Anh dường như biết tất cả mọi thứ. Ngày nay, mọi người thường nhờ đến Google hoặc Yahoo. Chúng tôi chỉ cần Ken.

Hai điều tuyệt vời nhất ở Ken là anh có thể tạo mối quan hệ tốt với mọi người, và lại không có cái tôi của riêng mình. Chúng tôi nhận thấy anh rất giỏi đối phó với tất cả mọi người, từ những ngôi sao hạng nhất cho tới luật sư của họ. Chẳng bao lâu sau, chúng tôi giao cho anh xử lý các hợp đồng. Rõ ràng là tài năng của anh đã bị lãng phí khi làm thư ký, và anh đã gia nhập nhóm điều hành Virgin. Anh trở thành CEO của Hãng đĩa Virgin, và vài năm sau, khi tôi bán lại Virgin cho EMI, anh tiếp tục giữ vị trí đó.

Tuy nhiên, không phải lúc nào tôi cũng nghe theo lời khuyên của Ken. Một lần, vì mở rộng quá nhanh nên sắp cạn tiền, tôi phải triệu tập một cuộc họp khẩn cấp. Khi đó, đĩa bán chạy nhất của chúng tôi là Tubular Bells của Mike Oldfield. Doanh thu khổng lồ của nó cung cấp tài chính cho mọi việc trong công ty. Nhưng hợp đồng của chúng tôi với Mike đã hết hạn, và anh ta đòi thêm tiền để gia hạn hợp đồng. Tôi đã rất thẳng thắn. Tôi nói với anh rằng số tiền cả Hãng đĩa Virgin kiếm được còn ít hơn so với số tiền trả cho anh.

“Vì sao?” Mike hỏi.

Tôi giải thích rằng chúng tôi có quá nhiều ban nhạc không làm ra được chút lợi nhuận nào.

“Vậy là tôi đang chi trả cho tất cả?” anh hỏi.

Tôi gật đầu. “Đúng, gần như vậy.” Tôi nghĩ rằng anh sẽ cảm thấy hài lòng khi biết rằng mình đang giúp đỡ rất nhiều ban nhạc.

Nhưng trông Mike rất tức giận. “Tôi sẽ không bỏ tiền của mình ra để các anh phung phí vào đám rác rưởi đó đâu,” anh nói. “Các anh có khả năng trả tôi nhiều hơn.”

Tại cuộc họp khẩn cấp, tôi nói rằng công ty đang trong tình thế được ăn cả ngã về không. Chúng tôi cần ký hợp đồng với nhiều ban nhạc và ca sĩ hơn nữa. Chúng tôi cần thêm nhiều bài hát thành công hơn nữa để giảm rủi ro và mở rộng công ty.

Ken Berry vẫn đang tính toán. “Tôi thấy rõ ràng rằng chúng ta cần loại bỏ tất cả các ban nhạc, trừ Mike Oldfield,” anh nói.

Tôi biết là chúng tôi có thể thu lãi đều đều từ Mike Oldfield; nhưng tôi lo rằng chúng tôi sẽ mãi mãi chỉ là một công ty nhỏ, và nếu đĩa của Mike không bán được nữa thì chúng tôi sẽ phá sản. Tôi bảo Ken rằng chúng tôi cần nhanh chóng tìm ra một ban nhạc mới! Tôi nghĩ ra một cụm từ mới: thoát ra khỏi rắc rối.

Để tiết kiệm tiền, chúng tôi phải làm triệt để. Chúng tôi bán xe, đóng cửa bể bơi ở trang viên. Chúng tôi không nhận lương. Đó là những khoản tiết kiệm dễ dàng. Khó khăn là ở chỗ phải sa thải một số ca sĩ và nhân viên. Nhưng chúng tôi phải hạn chế đến mức tối thiểu để tồn tại. Cuối cùng, chúng tôi cũng vượt qua khó khăn khi đánh một ván bài lớn bằng việc ký hợp đồng với Sex Pistols, ban nhạc đã được tất cả các hãng lớn ký hợp đồng – rồi hủy ngay lập tức vì thấy họ quá khó kiểm soát.

Điều hài hước là khi chúng tôi kết thúc hợp đồng với Dave Bedford, một nhạc sĩ tài năng, anh viết cho tôi một lá thư rất tử tế nói rằng anh hiểu vì sao tôi phải làm vậy. Lá thư dài hàng trang giấy, rất thân thiện và lịch sự. Đồng thời, anh ta cũng viết cho Mike Oldfield, gọi tôi bằng những cái tên thô tục nhất. Đáng tiếc là anh ta lại nhét thư vào nhầm phong bì!

Mọi người từng hỏi tôi làm thế nào mà có nhiều thời gian để phiêu lưu khắp thế giới như vậy. Câu trả lời của tôi là: ủy quyền. Nếu chọn đúng người, bạn có thể giao mọi việc cho người đó. Bạn biết rằng mọi thứ sẽ hoạt động trôi chảy kể cả khi bạn không có mặt. Năm 1987, tôi phải thật nhanh chóng đấu tranh mua lại EMI. Tôi đã đồng ý bay qua Đại Tây Dương bằng khinh khí cầu cùng Per, và thời tiết thì đang thuận lợi. Nếu trì hoãn, chúng tôi có thể sẽ bỏ lỡ cơ hội. Tôi lên đường và biết rằng có những người thích hợp giúp tôi tiếp tục thỏa thuận. Tuy nhiên, với rủi ro rất lớn rằng tôi có thể sẽ chết, những buổi thương lượng bị tạm gác lại cho đến khi tôi trở về, nếu có thể.

Cơn bão tháng 10 năm đó đập tan giấc mơ sở hữu EMI của chúng tôi. Thị trường chứng khoán sụp đổ, cổ phiếu của chúng tôi sụt giá. Các ngân hàng không tin rằng cổ phiếu sẽ tăng giá trở lại và không cho chúng tôi vay tiền. Cuối cùng, tôi quên luôn cuộc đấu thầu tiếp quản. Thật trớ trêu là trong “vụ chơi xấu” với British Airways, với nỗ lực giữ cho hãng hàng không tồn tại, tôi lại phải bán Hãng đĩa Virgin

cho EMI với giá nửa tỷ bảng. Đó là một trong những ngày buồn nhất trong đời tôi. Tôi vẫn nhớ cảnh đi trên đường Oxford sau khi ký hợp đồng và nhìn thấy một tấm áp phích của tờ Evening Standard bên một sạp báo, và nó cho tôi thấy rõ mình đã làm gì. “BRANSON BÁN HÃNG ĐĨA LẤY 510 TRIỆU BẢNG TIỀN MẶT.” Tôi vô cùng hụt hẫng, mắt nhòa đi vì nước mắt. Nhưng trong kinh doanh, chúng ta phải đưa ra những lựa chọn rất khó khăn. Nếu hãng hàng không phá sản thì hàng trăm người sẽ mất việc. Một tỷ đô-la đó giữ cho chúng tôi an toàn trong một thời gian rất dài và cung cấp tiền giúp tôi gây dựng những doanh nghiệp mới. Và Hãng đĩa Virgin cũng được an toàn. Chúng tôi đều sống sót, đó là điều quan trọng nhất.

Nếu có ai hỏi rằng tôi tin tưởng nhất vào điều gì, tôi sẽ chọn gia đình mình. Tôi tin tưởng tuyệt đối vào gia đình. Tôi biết rằng đôi lúc có những gia đình phải chia xa, chính tôi cũng đã từng trải qua điều đó. Và tôi biết rằng có những người không có gia đình. Nhưng bạn bè thân thiết cũng giống như một gia đình. Mỗi chúng ta đều cần một mạng lưới ủng hộ vững chắc. Dù đã được dạy phải đứng trên đôi chân của mình, nhưng tôi sẽ lạc lối nếu không có gia đình và những người bạn trung thành.

Tải thêm ebook: <http://www.sachvui.com>

8. Biết tôn trọng

- Luôn lịch sự và tôn trọng người khác
- Làm những việc đúng đắn
- Giữ gìn tên tuổi
- Công bằng trong mọi mối quan hệ

Khi tôi còn trẻ và khốn khó nhưng tràn đầy nhiệt huyết và tin tưởng rằng mình có thể đạt được bất cứ điều gì, tôi bay đến Nhật và khá tham vọng khi hẹn gặp rất nhiều người trong ngành giải trí và truyền thông. Đó là trước khi Hãng đĩa Virgin ra đời, gặp Mike Oldfield và Tubular Bells, tôi không chắc khi đó mình nghĩ gì, hay có gì đặc biệt để thể hiện với họ. Có lẽ tôi chỉ mơ hồ muốn thành lập một liên doanh phân phối đĩa nhạc, hoặc chỉ đang khoác lác. Họ rất nhã nhặn đối với một thanh niên nghèo mặc áo len và quần bò, nghiêm túc lắng nghe tôi trong những buổi gặp mặt, nơi những cô geisha phục vụ trà. Tôi rất cảm kích và chưa bao giờ quên điều đó.

Những con người kiên nhẫn ấy đã dạy cho tôi biết rằng luôn quan sát, lắng nghe và cư xử lịch sự quan trọng đến thế nào. Có câu châm ngôn “tai vách mạch rừng”. Mọi người thường hay nói chuyện phiếm với nhau. Những chuyện ngòi lê đôi mách ấy sẽ đến tai nhân vật chính trong chuyện của bạn.

Tôi đã từng trải qua chuyện này. Một lần tôi phải đi họp. Tôi bị muộn giờ nên vớ lấy đồng giấy tờ cần thiết và nhảy lên một chiếc taxi. Trên đường đi, tay lái xe nói rất nhiều. Anh ta nói, “A! Tôi biết anh. Anh là Dick Branson. Anh là chủ một hãng đĩa.”

“Vâng, đúng vậy,” tôi nói.

“Chà, hôm nay thật là một ngày may mắn. Rất hân hạnh được chở ngài Branson trên chiếc xe của tôi.”

Tôi mong rằng anh ta sẽ ngậm miệng lại để tôi có thể đọc tài liệu chuẩn bị cho buổi họp, nhưng anh ta lại nói tiếp. Anh ta nói rằng ban ngày anh ta lái taxi, ngoài ra còn chơi trống cho một ban nhạc. Anh ta hỏi tôi có muốn nghe bản thu âm thử không. Lòng tôi chùng xuống. Mọi người lúc nào cũng bật nhạc cho tôi nghe với hy vọng rằng họ sẽ được phát hiện.

Nhưng tôi không muốn bất lịch sự. “Vâng thì thật tuyệt,” tôi nói.

“Không, trông anh có vẻ mệt mỏi. Xem nào, nhà mẹ tôi ở ngay gần đây. Bà sẽ rất muốn gặp anh. Ta vào đó uống tách trà nhé.”

“Không, tôi đang bị muộn” – tôi nói.

“Nhưng tôi muốn vậy. Thứ anh cần là một tách trà.”

“Cảm ơn,” tôi yếu ớt đáp lại.

Khi chúng tôi vừa đến ngôi nhà, tay lái xe liền bật băng. Tôi nghe thấy những tiếng hát phát ra từ loa, “Tôi có thể cảm nhận được nó, trong không khí đêm nay . . .” Anh ta nhảy ra khỏi ghế trước và mở cửa cho tôi. Tay lái xe chính là Phil Collins, đang cười như mất trí.

Truyện cổ tích Nhật Bản cũng đầy những câu chuyện về hoàng tử cải trang, hòa nhập với dân chúng để tìm hiểu xem mọi người nghĩ gì về mình. Khi tạo ra chương trình The Rebel Billionaire, tôi đã nghĩ tới truyền thuyết đó, và về ý tưởng đóng vai một tài xế như Phil và bắt chước. Tôi hóa trang cho mình giống như tài xế taxi và đưa những người chơi trẻ tuổi trong chương trình đến trang viên nơi chúng tôi

quay phim. Tôi đồng tai nghe những gì họ nói ở ghế sau. Tôi cũng để ý xem cách họ đối xử với một ông già không vác được những chiếc vali nặng. Tôi đã được hiểu rất nhiều điều về họ.

Sự tôn trọng nằm ở cách chúng ta đối xử với tất cả mọi người, chứ không chỉ với những người bạn muốn gây ấn tượng.

Người Nhật có thể chờ 200 năm để hoàn thành một kế hoạch lâu dài cho công ty. Họ không tìm đường tắt. Họ muốn phát triển chậm nhưng chắc. Một lần, tôi đang tìm người góp vốn vào Hãng đĩa Virgin. Chúng tôi nói chuyện với rất nhiều người Mỹ trong một khoảng thời gian, cố gắng thuyết phục họ. Họ muốn đầu tư, nhưng cũng muốn được mắt thấy tai nghe, mà theo họ có nghĩa là được tham gia điều hành công ty. Nhưng chúng tôi có cách làm việc của riêng mình. Vì vậy, chúng tôi chỉ muốn một người góp vốn mà thôi. Chúng tôi biết rằng một người góp vốn quá đòi hỏi như vậy có thể dẫn đến mâu thuẫn. Nhớ tới những doanh nhân người Nhật đã đối xử thật tốt với mình vài năm trước, tôi chuyển sang phương Đông. Tôi đề nghị hợp tác với một doanh nhân Nhật Bản.

“Ngài Branson,” ông ta nhẹ nhàng hỏi, “ông thích vợ mình là người Mỹ hay người Nhật hơn? Những người vợ Mỹ rất khó tính, với rất nhiều cuộc ly hôn và tiền chu cấp. Trong khi những người vợ Nhật lại rất tốt và dịu dàng.”

Tốt và dịu dàng không có nghĩa là yếu đuối. Điều đó nghe thật hoàn hảo – chúng tôi bèn hợp tác với công ty của ông ta.

Một trong những bài học quý giá nhất mà tôi học được là khi phạm luật. Tôi bị bắt và phải nộp tiền bồi thường. Khi đó, tôi nghĩ rằng mình hơi giống một tên cướp biển râu dài. Và nó giống như một trò chơi. Tôi cho rằng mình thật táo bạo, nhưng cũng rất ngu ngốc. Có những rủi ro không đáng chút nào.

Trong những năm 1970, tất cả mọi người đều có hơi hướng hippy. Tâm trạng lúc nào cũng như thể “chúng tôi và họ”. Cùng với tất cả những kẻ nổi loạn khác, mà rất nhiều trong số họ giờ đây là những diễn viên, nhà văn, ca sĩ và chính trị gia tên tuổi, tôi tham gia biểu tình phản đối chiến tranh Việt Nam. Khi bị cảnh sát đuổi bắt, tôi vẫn vẫy biểu ngữ và trèo lên bệ cột Nelson’s Column. Biểu tình rất thú vị, và chúng tôi cũng rất thiết tha chống lại cuộc chiến tranh Việt Nam. (Giá mà chúng ta phản đối chiến tranh I-rắc quyết liệt hơn.) Các đài phát thanh bắt hợp pháp phát sóng từ ngoài khơi. Mọi người dùng thuốc trong các toa hàng. Thời đó tràn đầy hứng khởi.

Mưu đồ của tôi là một mẹo nhỏ mà tôi tự thuyết phục bản thân là hợp pháp. Nó tình cờ xuất hiện vào mùa xuân năm 1971. Virgin nổi tiếng vì bán những đĩa nhạc hay với giá rẻ, và chúng tôi nhận được một đơn đặt hàng lớn từ Bỉ. Không phải đóng thuế khi xuất khẩu đĩa nhạc sang Bỉ, do đó tôi mua trực tiếp các đĩa nhạc miễn thuế từ những hãng đĩa lớn như EMI và thuê một chiếc tải chở chúng trên phà qua eo biển Măng-sơ. Kế hoạch của tôi là cập bến ở Pháp rồi lái xe đến Bỉ. Tôi không biết là phải đóng thuế ở Pháp, kể cả khi đang trên đường quá cảnh đến nơi khác.

Tại Dover, nhân viên hải quan đóng dấu số lượng đĩa nhạc lên giấy tờ của tôi. Khi đến Pháp, họ yêu cầu tôi đưa ra bằng chứng chứng minh rằng không phải tôi định bán đĩa nhạc ở nước này. Tôi trình đơn đặt hàng từ Bỉ và nói rằng tôi chỉ đang đi qua Pháp, nhưng không có tác dụng. Họ nói tôi có hàng hóa kho bảo thuế nên sẽ phải nộp thuế.

Tôi rất bối rối và bực mình vì mục đích của tôi là chính đáng và minh bạch. Tôi nhận thấy Hải quan Pháp đang làm khó mình, vì vậy tôi bắt đầu tranh cãi nhưng vẫn không thể lay chuyển được họ. Vì không muốn đóng thuế nên tôi phải quay về Dover bằng phà với tất cả đĩa nhạc vẫn ở trong xe tải, cùng nổi tức giận vì đã lãng phí thời gian và bỏ lỡ một đơn đặt hàng lớn. Nhưng trên đường lái xe quay lại London, tôi nhớ ra mình đang có một xe tải đầy đĩa nhạc miễn thuế. Thậm chí tôi còn có dấu của hải quan làm bằng chứng. Tôi nghĩ rằng mình vẫn có thể bán chúng theo các đơn đặt hàng qua thư hoặc tại các cửa hàng đĩa nhạc Virgin và thu được khoảng 5.000 bảng lợi nhuận.

Làm như vậy là phạm luật, nhưng tôi chỉ nghĩ rằng mình đang lách luật một chút và lợi dụng một tình huống xảy ra không phải do lỗi của mình. Xét cho cùng, tôi đã bắt đầu với mục đích đúng đắn. Khi đó Virgin đang nợ ngân hàng 15.000 bảng, và giờ nhìn lại thì có vẻ vận may hoặc số phận đã giúp chúng tôi. Tôi vẫn luôn thoát tội khi phạm luật và cho rằng lần đó cũng vậy. Đáng ra vụ đó cũng đã trót lọt nếu tôi không quá tham lam. Thay vì chỉ bán số đĩa nhạc trong xe tải và hài lòng với vận may đó thì tôi lại thực hiện tổng cộng bốn chuyến đến Pháp, mỗi lần đều giả vờ xuất khẩu đĩa, rồi quay lại ngay khi đặt chân lên đất Pháp và trước khi gặp Hải quan của họ. Lần cuối cùng, tôi thậm chí còn không buồn lên phà. Sau khi có được dấu hải quan, tôi chỉ quay xe một vòng trên bến cảng ở Dover, lái từ cổng này sang cổng kia và quay về nhà. Chắc chắn nếu lúc đó không bị chặn lại, tôi vẫn sẽ tiếp tục làm trò này. Mọi việc thật quá dễ dàng. Chỉ có một điều không dễ dàng chút nào. Tôi đang bị theo dõi.

Vấn đề thật sự là tôi chỉ là một phần nhỏ trong một mưu đồ lớn của một dây chuyền các hãng đĩa lớn mạnh hơn. Tôi ngẫu nhiên lọt vào đó, nhưng họ đang thực hiện mưu đồ trên quy mô rộng lớn hơn nhiều. Tôi chỉ đang làm trò với một xe tải chở đầy những đĩa nhạc chúng tôi thích và bán tại cửa hàng hiện có của mình trên đường Oxford mà thôi – dù thật ra mà nói thì chúng tôi cũng đang định đặt một số vào cửa hàng sắp mở tại Liverpool. Nhưng những người kia thì có một hệ thống tinh vi hơn và đang phân phối đĩa nhạc khắp cả nước. Nửa đêm khi đang ngủ, tôi được một người nặc danh cảnh báo rằng ngay sáng mai chúng tôi sẽ bị khám xét. Tôi rất sốc khi nghe cái tin khủng khiếp này. Tôi lắng nghe trong choáng váng khi người gọi giải thích rằng tất cả các đĩa nhạc tôi mua từ EMI để xuất khẩu đều được đóng dấu một chữ E vô hình chỉ có thể thấy dưới ánh đèn tia tử ngoại. Trước khi gác máy, người đó nói rằng anh ta giúp tôi vì tôi đã giúp một người bạn của anh từ bỏ ý định tự tử, thông qua dịch vụ tư vấn của tờ *Student*.

Chúng tôi có một đêm để thủ tiêu tất cả số hàng miễn thuế. Tôi gọi cho Nik và Tony rồi chạy đi mua hai chiếc đèn tại một nhà thuốc mở cửa suốt đêm. Chúng tôi gặp nhau tại kho hàng rồi bắt đầu lôi đĩa ra khỏi vỏ và chiếu đèn lên. Khi những chữ cái E hiện lên, chúng tôi hốt hoảng chạy ra chạy vào nhà kho, bê hàng chồng đĩa ra xe tải rồi lái qua những đường phố vắng tanh, không phải để giấu chúng ở nơi khác hoặc tiêu hủy luôn một cách tinh táo và khôn ngoan – mà lại đặt chúng lên kệ tại cửa hàng ở đường Oxford. Việc đó hoàn toàn vô nghĩa, nhưng chúng tôi suy nghĩ mù quáng rằng hải quan sẽ chỉ lục soát nhà kho mà bỏ qua các cửa hàng của chúng tôi. Khi sáu nhân viên hải quan lục lượm xông vào nhà kho, tôi gần như đã hoàn hồn sau đêm hôm trước. Tự cảm thấy mình thật thông minh, tôi nên cười khi nhìn họ lục tìm những chiếc đĩa nhạc bất hợp pháp – chúng tôi thậm chí còn giúp họ, nghiêm túc lôi đĩa ra khỏi vỏ và đưa cho họ kiểm tra. Tôi không biết rằng cùng lúc đó họ cũng đang khám xét các cửa hàng. Tôi vô cùng sốc khi bị bắt, giải về Dover và giam vào tù.

Tôi không thể tin nổi. Tôi tưởng rằng chỉ tội phạm mới bị bắt. Nhưng khi ngồi một mình trong buồng giam trống trải được chiếu sáng bằng thứ ánh sáng lóa mắt của bóng đèn, tôi dần dần nhận ra rằng mình không phải là một tên cướp biển hippy. Đây không phải là một trò chơi. Và tôi là một tội phạm. Những lời của thầy hiệu trưởng vang lên trong đầu tôi. Khi tôi bỏ học vào năm 16 tuổi, thầy nói, “Branson, tôi đoán rằng em sẽ vào tù hoặc trở thành triệu phú.”

Tôi chưa phải là một triệu phú – và tôi đang ngồi tù. Bố mẹ tôi luôn dạy rằng tất cả những gì chúng ta có trong đời là danh tiếng. Dù bạn giàu có nhưng mọi người không tin bạn thì cũng chẳng có ý nghĩa gì. Tôi nằm trên một tấm nệm trần làm bằng chất dẻo với một chiếc chăn mỏng và thề sẽ không bao giờ làm chuyện tương tự nữa. Tôi sẽ làm những điều đúng đắn trong toàn bộ phần đời còn lại.

Sáng hôm sau, mẹ đến phiên tòa để ủng hộ tôi. Tôi không có tiền thuê luật sư nên đã đăng ký hỗ trợ pháp lý. Thẩm phán nói nếu xin tư vấn pháp lý thì tôi sẽ không được bảo lãnh. Ông ta đưa ra cái giá trên trời là 30.000 bảng. Tôi không có số tiền lớn như vậy. Tôi có trang viên nhưng vẫn đang thế chấp, vì vậy mẹ tôi đã cầm cố ngôi nhà. Niềm tin của bà dành cho tôi quá lớn đến mức tôi gần như không thể chịu nổi. Bà nhìn sang phía tôi, rồi cả hai chúng tôi cùng khóc.

Tôi sẽ luôn nhớ tới những lời bà nói trên chuyến tàu quay về London. “Mẹ biết là con đã học được một

bài học, Ricky. Chuyện đã qua, có tiếc cũng chẳng ích gì. Chúng ta phải đứng dậy và đối mặt với chuyện này.”

Thay vì ra tòa, bên hải quan đồng ý giải quyết vụ đó bằng việc phạt một khoản lớn gấp ba lần lợi nhuận phi pháp của tôi. Nó lên đến con số khổng lồ là 45.000 bảng, nhưng họ nói rằng tôi có thể trả 15.000 bảng mỗi năm. Đó quả thật là một viễn cảnh đáng sợ, nhưng tôi không hề tức giận. Tôi đã không tôn trọng pháp luật nên đáng phải bị phạt tiền. Kể từ đó, không phạm pháp đã trở thành khẩu hiệu của tôi.

Cách phục hồi lòng tự trọng của tôi là nộp tiền mà không kêu ca. Trên thực tế, tôi đã thành công. Một lần nữa, khi bị dồn đến chân tường, mục tiêu của tôi là kiếm thật nhiều tiền, nhưng phải hợp pháp. Chúng tôi làm việc tích cực, mở các cửa hàng đĩa Virgin mới và tìm kiếm các ý tưởng hay.

Từ đó, mỗi khi được hỏi làm thế nào để đạt mục tiêu, câu trả lời của tôi luôn là: ưu tiên của tôi là không vi phạm pháp luật, và tôi luôn tự kiểm tra xem mình có đang thực hiện đúng không.

Danh tiếng là tất cả. Nếu bạn đang khởi nghiệp và hỏi xin tôi một lời khuyên, tôi sẽ nói, “Luôn công bằng trong mọi việc. Đừng gian lận – và hãy đặt mục tiêu chiến thắng.” Nguyên tắc này cũng nên được áp dụng trong cuộc sống riêng của bạn. Phương châm của tôi là, “Đừng làm gì khiến bạn đêm phải mất ngủ.” Đó là một nguyên tắc đáng tuân thủ.

9. Chủ nghĩa tư bản Gaia

- Hãy giúp thế giới trở nên tốt đẹp hơn
- Góp sức mình
- Biết nhìn xa trông rộng
- Luôn cân nhắc hậu quả từ hành động của mình
- Thắng lợi lớn được tạo thành từ nhiều thắng lợi nhỏ
- Đương đầu với những vấn đề lớn
- Hiểu rõ tình hình và cân nhắc liệu có nên chiến đấu hay không và chiến đấu như thế nào?
- Đừng bao giờ mất tâm nhìn vào mục đích cuối cùng
- Hãy sửa chữa những gì không đúng

Cuối mùa hè năm 2006, Al Gore dùng bữa sáng tại nhà tôi ở Holland Park và trình bày viễn cảnh ảm lên toàn cầu. Khi đó, tôi chưa nhận thức được rằng những gì tôi chuẩn bị được nhìn và nghe sẽ thay đổi về cơ bản cách nhìn nhận thế giới của mình. Ba giờ sau, tôi đã được khai sáng.

Vậy tôi đã học được bài học cơ bản gì?

Đó là nếu không thay đổi tình trạng thải khí cacbon thì chỉ trong một thời gian ngắn nữa, phần lớn các nơi Trái đất sẽ không thể trú ngụ được nữa.

Đây là một sự thật khó có thể chấp nhận, đến nỗi hầu hết mọi người đều phủ nhận, hoặc đơn giản là không muốn nghĩ về nó. Mọi người nghĩ rằng một cá nhân không thể thay đổi được thực tế đó, vì vậy, họ gạt nó sang một bên. Nhưng tôi không thể làm vậy. Khi một việc cần được giải quyết thì chúng ta phải giải quyết triệt để. Dù cho thách thức lớn đến đâu hay lời giải khó khăn thế nào, nhưng nếu tôi biết có điều gì không ổn và có thể giúp đỡ thì tôi sẽ cố gắng hết sức để giải quyết nó.

Con đường dẫn đến sự hiểu biết thật sự của tôi về bản chất của biến đổi khí hậu rất dài, bắt đầu từ những ngày gây dựng tạp chí *Student*, khi chúng tôi thức đêm tranh luận về hầu như tất cả mọi thứ trên đời. Giống như nhiều người lớn lên trong những năm 1960 và 1970, tôi luôn quan tâm đến các vấn đề môi trường. Bốn trong số những người có ảnh hưởng lớn nhất đến cái nhìn của tôi về môi trường là Ngài Peter Scott, người sáng lập World Wildlife Fund (Quỹ Quốc tế Bảo vệ Thiên nhiên); Jonathon Porritt, người sáng lập tổ chức Friends of the Earth (Những Người bạn của Trái đất) vào năm 1985, một ủy viên của WWF và từng là chủ tịch Đảng Xanh; nhà khoa học người Anh James Lovelock; và nhà khoa học môi trường kiêm nhà văn Tim Flannery, cũng là một người rất tuyệt vời.

Ngay khi Virgin mới thành lập vào năm 1972 và chúng tôi đang thu album đầu tiên của Hãng đĩa Virgin thì James Lovelock cũng đang xây dựng một giả thuyết về cách hành tinh này hoạt động. Anh gọi nó là "Học thuyết Gaia". Anh trình bày rất rõ ràng quan điểm rằng Trái đất là một thực thể sống vĩ đại đơn nhất và mỗi bộ phận của hệ sinh thái đều tác động tới tất cả các bộ phận khác, dù không có một liên kết rõ ràng giữa chúng. Anh đưa ra giả thuyết rằng nếu một bộ phận bất kỳ của hệ thống trên hành tinh bị căng thẳng thì Trái đất sẽ tự động phản ứng để loại bỏ vấn đề. Kết quả là nó tự chữa lành cho mình.

Khái niệm Mẹ Trái đất đã là một phần của nền văn minh nhân loại từ khi con người bắt đầu tiến hóa,

vì vậy Lovelock đã lấy cái tên Hy Lạp cổ của nữ thần Trái đất, Ge hay còn gọi là Gaia, đặt cho học thuyết của mình. Gaia hiện thân cho Mẹ Trái đất như cội nguồn của mọi thực thể sống lẫn vô tri vô giác. Mẹ Trái đất dịu dàng nuôi nấng chúng ta nhưng cũng tàn nhẫn không thương xót. Phần lớn cộng đồng khoa học chế nhạo Lovelock, nhưng là một người không có chuyên môn, tôi luôn thấy các ý tưởng của anh rất hấp dẫn. 30 năm sau, chính giả thuyết đó lại gần như được tất cả mọi người thừa nhận và tạo cơ sở cho hiểu biết hiện nay của chúng ta về hiện tượng ấm lên toàn cầu và sự cấp thiết phải giảm lượng khí thải cacbon vào khí quyển trước khi Trái đất tự kết thúc vấn đề – mà vấn đề trong trường hợp này chính là bạn và tôi: loài người.

Chúng ta biết rằng hành động của mình ở một nơi trên hành tinh không hề tách biệt và có ảnh hưởng đến toàn bộ hành tinh. Phá rừng, khí thải cacbon ngày càng tăng, trồng trọt, ô nhiễm, thậm chí cả đánh hết cá – tất cả đều tác động lên hành tinh của chúng ta. Trong suốt lịch sử loài người, ngay cả khi dân số gia tăng và phát triển thì Trái đất vẫn tìm được cách tự điều chỉnh. Nhưng trong thế kỷ vừa qua, tốc độ công nghiệp hóa và dân số tăng nhanh chưa từng thấy, đến nỗi Gaia cũng không còn lựa chọn nào khác.

Tôi chưa bao giờ gặp James Lovelock, nhưng tôi vẫn nhớ đã từng tranh luận tất cả những vấn đề này với Jonathon Porritt, người đã trở thành bạn của tôi từ những năm 1970. Các cuộc thảo luận của chúng tôi phần nhiều là trên quan điểm sinh thái. Chúng tôi thảo luận về những chủ đề như ô nhiễm, dân số, cách cứu cá voi và cách trồng thực phẩm hữu cơ. Đến những năm 1990, chúng tôi mới có khái niệm thật sự về biến đổi khí hậu. Nhìn chung, không có liên kết hay ý thức về sự khẩn cấp của các vấn đề môi trường. Với hầu hết mọi người, sinh thái học là một cái gì đó lập dị mà chỉ những người sống ở nông thôn hay những người Đức và Thụy Điển “vì môi trường” làm. Xét trên nhiều lĩnh vực, những năm 1970 là một khởi đầu sai lầm. Việc bảo tồn động vật cùng những phong trào đã được thiết lập đến với chủ nghĩa duy tâm thời đại mới và một viễn cảnh u ám. Những cuốn sách như *The Limits to Growth* (tạm dịch: Các giới hạn đến tăng trưởng) và *A Blueprint for Survival* (tạm dịch: Bản kế hoạch cho sự sống), cảnh báo về một ngày tận thế đã cận kề của Trái đất do ô nhiễm, dân số quá đông và công nghiệp phát triển, trở thành những cuốn bán chạy nhất. Sau khi các tác giả của cuốn *Blueprint* được mời đến nói chuyện với các Nghị sĩ, Bộ Môi trường đã được thành lập vào năm 1970. Đó là một ý tưởng tốt nhưng chưa có tác động thật sự.

Bất chấp hiện tượng mưa axit và chặt phá rừng Amazon, châu Phi, Philipin và New Guinea, và một lỗ thủng tầng ôzôn ở Nam Cực được phát hiện vào năm 1985, thì những vấn đề chính trị khác như bãi công, suy thoái và khủng bố trên toàn thế giới lại trở nên quan trọng hơn. Ngay cả khi Thủ tướng Margaret Thatcher bổ nhiệm ngài Crispin Tickell làm chuyên gia tư vấn về môi trường và hiệu ứng nhà kính thì lời cảnh báo của ông vào năm 1989 rằng hiện tượng nóng lên toàn cầu sẽ tạo ra làn sóng những người tị nạn từ các nước bị ảnh hưởng nặng nề nhất cũng gần như bị lờ đi. Một số người mua giấy vệ sinh và chất tẩy rửa có thể phân huỷ được; Ecover trở thành nhãn hiệu được “những người bảo vệ môi trường”, vợ chồng nhà Paul McCartney mua; những cửa hàng như Tesco’s, được xây dựng trên các diện tích đất trống, lại đưa ra thông cáo báo chí nói rằng họ đang “sống xanh”. Thế rồi tất cả đều giải tán hết vì cuộc suy thoái đầu những năm 1990, khi mọi người không còn chuộng sử dụng các sản phẩm bảo vệ môi trường vì chúng quá tốn kém. Đến giai đoạn phồn vinh cuối những năm 1990, chúng ta lại tiếp tục tiêu thụ tất cả mọi thứ với số lượng lớn hơn.

Chính khi đó, Steve Howard, một nhà vật lý môi trường đứng đầu tổ chức The Climate Group, gọi điện hỏi tôi rằng liệu anh có thể đưa Al Gore đến cùng ăn sáng được không. Tôi đồng ý mà không biết rằng mình sẽ bị ảnh hưởng sâu sắc đến mức nào từ cuộc bàn luận ấy.

The Climate Group có trụ sở ngoài London với các văn phòng trên khắp thế giới, được thành lập bốn năm trước như một tổ chức phi lợi nhuận. Nó được các tổ chức phi chính phủ như Quỹ Rockefeller tài trợ và làm việc sát sao với chính phủ Anh và các bang của Mỹ (chứ không phải với chính phủ liên bang) cũng như các nước khác trên toàn thế giới. Vai trò chủ yếu của tổ chức này là giới thiệu các công ty và chính phủ với nhau và thuyết phục họ hợp tác giải quyết vấn đề biến đổi khí hậu.

Theo Steve, “Rõ ràng là không ai muốn lãnh đạo giải quyết vấn đề biến đổi khí hậu. Đó là việc của người khác.” Anh nói với tôi: “Vì việc thảo luận về hiện tượng ấm lên toàn cầu là rất quan trọng, những doanh nhân nổi tiếng thế giới như anh có thể làm nên sự khác biệt.” Ý tưởng của Steve là kêu gọi những người mà anh tin là sẽ thu hút người khác lắng nghe – nhưng quan trọng hơn, đó là những người có vị thế có thể dẫn dắt sự thay đổi. Tôi thấy đây là một cách tiếp cận chậm chạp, hơn là thực hiện một hành động mạnh mẽ. Vì khi đó quá phấn khích nên đến sau này tôi mới nhận ra mình có thể tạo ra sự khác biệt như thế nào. Bước đầu tiên của Steve ở Anh là tổ chức buổi chiếu phim An Inconvenient Truth về hiện tượng ấm lên toàn cầu của Al Gore, tại rạp IMAX ở London – rạp lớn nhất nước Anh – và 400 người có ảnh hưởng đã được mời đến xem. Tôi được mời nhưng lại không đến được, nên thay vào đó, Steve đã thu xếp để Al Gore đến nhà tôi.

Khi tôi đang viết cuốn sách này thì Al Gore đang giải quyết vấn đề khí thải cacbonic theo cách công bằng nhất có thể, vì anh theo Đảng Dân chủ trong khi Đảng Cộng hòa đang nắm quyền. Anh muốn gặp tôi vì tôi điều hành các công ty vận tải và anh thì tin rằng bước đầu quan trọng nhất là giảm lượng khí thải cacbonic.

Nghe một người tuyên truyền tài giỏi như Al Gore thuyết trình trên PowerPoint cho riêng mình thật là một trải nghiệm tuyệt vời. Đó không chỉ là một trong những bài thuyết trình hay nhất tôi từng được nghe, mà còn thật đáng lo ngại khi nhận thức được rằng có khả năng chúng ta đang đối mặt với ngày tận thế. Tác động đối với loài người và thế giới tự nhiên có thể lớn đến nỗi chúng ta không còn lựa chọn nào khác mà phải thật quyết liệt, đầu tiên là ngăn chặn và sau đó là đẩy lùi nó.

Trong cuộc thảo luận sôi nổi, Steve Howard nói rằng chúng tôi cần phải làm cho mọi người tin rằng đây là một vấn đề có thể giải quyết. Mọi người đều nghĩ biến đổi khí hậu là vấn đề không thể giải quyết được và có thể làm suy kiệt nền kinh tế; nhưng có rất nhiều việc chúng ta có thể làm. Chúng ta không có lựa chọn nào khác: chúng ta phải làm. The Climate Group đã bắt đầu xây dựng một khu vực bầu cử đầy quyền lực để có thể truyền tải thông điệp, và tôi, với tư cách là một doanh nhân thành đạt và nhà tuyên truyền, có thể giúp thay đổi nhận thức của mọi người và thúc đẩy những thay đổi cần thiết này.

Al Gore đồng ý. Nhìn thẳng vào tôi, anh nói, “Richard, anh và Virgin là những biểu tượng của sự sáng tạo và đổi mới. Anh có thể góp phần dẫn dắt công cuộc giải quyết vấn đề biến đổi khí hậu. Việc này phải được làm từ trên xuống chứ không phải từ dưới lên từ người dân, như trước đây nữa.”

Người dân thật sự có vai trò trong việc này, nhưng tôi nhanh chóng nhận ra rằng có hai vấn đề to lớn hiện hữu, và tuy có liên quan đến nhau nhưng chúng lại hoàn toàn khác biệt.

Một mặt, đó là vấn đề ô nhiễm. Ô nhiễm tác động đến môi trường và thế giới tự nhiên, như Rachel Carson đã chỉ ra trong cuốn *Silent Spring* – các chất hóa học độc hại như thuốc diệt cỏ và thuốc trừ sâu đã tiêu diệt hết động vật, nhất là chim chóc, cho đến một ngày con người thức dậy trong một thế giới không còn tiếng chim hót. Ô nhiễm lấp đầy rác rưởi trong các hố rác thải và hóa chất độc hại đi vào biển khơi. Hải cẩu và cá voi hấp thụ thủy ngân vào cơ thể, còn các dải san hô thì biến mất. Tất cả đều thật bi thảm và khủng khiếp.

Nhưng chính khí thải cacbonic là nguyên nhân lớn nhất của hiện tượng ấm lên toàn cầu – và chính hiện tượng này sẽ biến đổi Trái đất đến độ không còn nhận ra được nữa, biến nó trở thành một môi trường thù địch. *Vì vậy, việc đầu tiên và quan trọng nhất là phải giải quyết vấn đề khí thải cacbonic.*

Thiên nhiên cũng thải cacbonic vào khí quyển, nhưng trừ khi có một thảm họa lớn – như siêu núi lửa phun trào – nó chưa bao giờ làm đảo lộn cân bằng tự nhiên. Hiểu một cách đơn giản, cacbonic được cây cối hấp thụ và biến đổi thành khí ôxy – tất cả những gì con người cần là cây cối để tồn tại. Nhưng bài thuyết trình của Al cho tôi thấy rằng, do những hoạt động vô thức và nỗ lực phát triển không đều của loài người, nếu xu hướng hiện tại vẫn tiếp diễn thì Trái đất sẽ tiếp tục nóng lên với tốc độ thất thường và không thể dự đoán được.

200 thành phố trên khắp nước Mỹ đã phải hứng chịu nhiệt độ cao kỷ lục trong những năm gần đây. Bất kỳ nơi nào, dù là Paris hay Tokyo, cũng đều đạt nhiệt độ kỷ lục. Thời tiết nóng bức sẽ không nhường chỗ cho những làn gió mát vào ban đêm như hiện nay nữa, vì vậy, những người có sức khỏe yếu trong những tòa nhà không lắp điều hòa sẽ chết. Thời tiết sẽ khắc nghiệt hơn với mưa dông và gió bão, những thảm họa đã tăng lên rất nhiều trong 15 năm qua. Ấn Độ sẽ phải chịu nhiều bão hơn; bão nhiệt đới, cuồng phong và lũ lụt trên diện rộng sẽ xuất hiện với quy mô lớn ở những nơi chưa từng có. Chúng ta đang đến gần Ngày tận thế.

Tất cả những điều này được truyền đạt một cách đầy thuyết phục. Bài thuyết trình của Al Gore gây tranh cãi, nhưng nó có đủ kiến thức đúng đắn để thuyết phục người nghe. Có lẽ đó là lần đầu tiên tôi được nghe trình bày đầy đủ về tầm ảnh hưởng của biến đổi khí hậu. Tôi nói, “Tôi đang định mở một đường bay đến Dubai.” Thường thì tôi thích làm những việc như vậy – nhưng giờ tôi có thể thấy được nghịch lý. Chúng ta muốn sống trong một thế giới được kết nối, chúng ta muốn bay, nhưng chúng ta cũng phải chống lại biến đổi khí hậu.

“Chúng ta còn bao nhiêu thời gian?”, tôi hỏi.

Al Gore nói rằng chúng ta không cần phải làm tất cả mọi thứ trong 10 năm; nhưng các nhà khoa học nói rằng chúng ta chỉ còn 10 năm trước khi chạm đến giới hạn mà vượt qua nó thì đã là quá muộn. Chúng ta phải có một bước khởi đầu mạnh mẽ và kiên quyết. Chúng ta sẽ có thể bắt đầu loại bỏ khí cacbonic trong vòng 5 năm tới. Một phần lý do khiến chúng ta kháng cự lại thay đổi là do sự tiến hóa. Não bộ của con người rất giỏi nhận biết nguy hiểm dưới dạng răng nanh, móng vuốt, nhện và lửa. Rất khó có thể tác động đến những phần báo động của não bộ – những phần liên kết với sinh tồn – bằng những nguy hiểm to lớn chỉ có thể nhận thấy được qua những hình mẫu trừu tượng và dữ liệu phức tạp – nói cách khác là không thể thấy được những nguy hiểm cho đến khi đã quá muộn.

Đó là một vấn đề lớn trong giai đoạn đầu của phong trào hoạt động bảo vệ môi trường vào những năm 1970. Theo dự đoán, Ngày tận thế sẽ đến vào năm 2000, nhưng nó đã không xảy ra. Cụm từ “Ngày tận thế” ra đời, còn mọi người thì cứ lờ đi. Họ không cảm thấy lo lắng khi các công ty dầu khí ngừng đầu tư vào năng lượng tái tạo như từng làm vào những năm 1970 vì giá dầu giảm. Công chúng không có động cơ chính trị để giải quyết vấn đề này. Trên thực tế, người dân đã có phần sợ hãi trước một vài lời tiên đoán, và có lẽ bây giờ vẫn vậy. Nếu người ta nói rằng bạn không tốt và đang làm những việc không tốt, điều đó chỉ tạo nên một nền văn hóa đổ lỗi: không phải lỗi của tôi, là tại người Trung Quốc; không phải lỗi của tôi, là tại người Mỹ; là tại các công ty lớn; là tại ngành hàng không; là tại ô tô – và tương tự như vậy. Chúng ta sẽ không thể tạo ra một xu thế công nghiệp và xã hội khác biệt nếu mọi người cứ đổ lỗi cho nhau. Văn hóa đổ lỗi là rất tiêu cực. Tôi nghĩ rằng chúng ta nên tìm ra cách tiếp cận vấn đề vui vẻ hơn. Đúng vậy, chúng ta phải thay đổi cách sống, nhưng không có nghĩa là chúng ta phải ngừng vui vẻ.

Rất nhiều tranh cãi xung quanh vấn đề môi trường là dựa trên chính trị chứ không phải khoa học, dù đã nghiêng rất nhiều về phía khoa học từ năm 2000. Tôi nghĩ rằng chúng ta cần phải phát triển khoa học. Như Jonathon Porritt nói, “Tôi đã chứng kiến quá nhiều kẻ ra về hăng hái bảo vệ môi trường. Môi trường không thể chờ thêm 30 năm nữa để được chú ý.” Ông ấy nói đúng. Nếu tôi đến sống tại một nông trại ở bờ tây Scotland, trồng rau quả và xây dựng một nhà máy năng lượng gió nhỏ thì tôi cũng sẽ không nuôi được hai triệu người ở Anh hay đóng góp gì nhiều vào việc giảm lượng khí thải cacbon toàn cầu. Nhưng ngành công nghiệp và kinh doanh cùng nguồn tài nguyên khổng lồ của chúng thì có thể và sẽ phải làm việc này.

Mọi người không thích nghe những câu chuyện về ngày tận thế. Họ muốn sống và chẳng thấy có lý do gì để thay đổi – và họ phát ngôn những câu như, “Thêm một chút nắng thì có gì sai? Mọi người vẫn trả tiền để được phơi nắng trong các kỳ nghỉ, không phải vậy sao?”

Andrew Simms, giám đốc đặc trách chính sách của *New Economics Foundation* (Quỹ Kinh tế Mới) từng nói, “Một lỗ hổng lớn đang hiện ra giữa hiểu biết về hiện tượng ấm lên toàn cầu và hành động để

giải quyết vấn đề đó. Chúng ta giống như một nhóm người nhất trí rằng tòa nhà quanh mình đang bốc cháy, nhưng lại không muốn với lấy nút chuông báo động hay bình cứu hỏa.”

Khi đã biết những gì đang bị đe dọa, tôi không thể là một trong những kẻ không chịu với lấy bình cứu hỏa. Tôi nhận thấy rằng cần nhận thức được những bài học với tầm ảnh hưởng lớn lao – không chỉ cho riêng tôi mà cho tất cả chúng ta. Chúng ta đều có thể góp sức, dù là trực tiếp ở cấp chính phủ và kinh doanh, hay gián tiếp bằng cách thúc đẩy thay đổi thông qua các nhóm chính trị.

Cùng Will Whitehorn, Giám đốc Phát triển Thương hiệu của Tập đoàn Virgin, chúng tôi bàn bạc kỹ lưỡng về những vấn đề này và quyết định thay đổi đường lối vận hành của Virgin ở cấp độ công ty và toàn cầu. Chúng tôi gọi cách tiếp cận kinh doanh mới này của Virgin là Chủ nghĩa Tư bản Gaia nhằm tỏ lòng trân trọng đối với James Lovelock và quan điểm khoa học mang tính cách mạng của ông. Cùng với cách kinh doanh dùng vốn mạo hiểm của mình, tôi tin rằng nó sẽ giúp Virgin tạo nên khác biệt thật sự trong thập kỷ tới và không phải hổ thẹn khi đồng thời kiếm tiền từ đó. Một trong những mục tiêu của tôi là biến Chủ nghĩa Tư bản Gaia thành một đường lối kinh doanh mới trên toàn cầu.

Tôi đồng ý gia nhập hội đồng lãnh đạo của The Climate Group, bên cạnh những người như Al Gore và tập đoàn dầu khí BP. Một công ty dầu khí gia nhập thì có vẻ không bình thường, nhưng BP rất lo lắng về tương lai và đã tham gia giải quyết vấn đề này trong một thời gian dài. Vài tháng sau, tôi đến California cùng một nhóm các nhà lãnh đạo chính trị và kinh doanh như Thủ tướng Anh Tony Blair, Thượng nghị sĩ Mỹ Al Gore và Thống đốc bang Arnold Schwarzenegger để bàn bạc về vấn đề biến đổi khí hậu. Thông điệp trọng tâm mà chúng tôi phải giải quyết là, đây là một vấn đề rất nghiêm trọng cần một câu trả lời cấp bách. Vấn đề này ở quy mô mà chúng ta chưa quen giải quyết, nhưng khi đã hiểu biết, chúng ta không thể trốn tránh trách nhiệm. Không làm gì cả và cứ để tình trạng hiện nay tiếp diễn là không thể chấp nhận được. Chúng ta phải cố gắng đặt thế giới vào con đường tiến bộ chậm hơn, lượng khí thải cacbon thấp hơn. Cần hành động ngay bây giờ. Cần có bước tạo đà và lòng nhiệt huyết, và không thể chờ thêm một năm để tổ chức buổi họp đó. Trong chính trị và kinh doanh có một khái niệm là “lỗ hồng hành động”. Nó có nghĩa là mọi người cứ nói và nói – nhưng không hành động. Chúng tôi sẽ làm gì đó.

Trong các cuộc thảo luận của chúng tôi, Al Gore nói, “Lovelock quả là người nhìn xa trông rộng. Nhưng ông ấy cho rằng hành tinh này đã vượt qua giới hạn. Tôi không nghĩ vậy. Chúng ta có thể giảm lượng khí thải cacbon xuống một điểm mà ở đó thiên nhiên cân bằng trở lại.”

Tôi tin rằng có khao khát được là một phần của một tầm nhìn lớn hơn, thay đổi cách chúng ta liên hệ với môi trường và nền kinh tế. Ngay lúc này, Mỹ đang vay những khoản tiền khổng lồ từ Trung Quốc để mua lượng dầu lớn từ khu vực bất ổn nhất thế giới rồi đốt hết số nhiên liệu đó theo các cách góp phần hủy hoại hành tinh. Thật điên rồ! Chúng ta phải thay đổi mọi mặt của vấn đề này.

18 năm trước, Jonathon Porritt đã cùng viết nên cuốn sách mang tên *The Coming of the Greens*. Nó kết thúc với phần thảo luận về thứ mà Jonathon gọi là thuyết bên miệng hổ chiến tranh. Anh viết:

Chỉ khi một thảm họa lớn hiện hình thì sự hợp tác, mối quan tâm và tinh đoàn kết quốc tế mới sẵn sàng. Chúng ta có thể hy vọng vào một chiến lược như vậy, nhưng nó chứa đựng rủi ro rất cao. Khi chúng ta đến được miệng hổ thì bước đà và quán tính hệ thống đưa chúng ta đến đó có thể đã quá mạnh để đảo ngược.

Al Gore nghĩ rằng cơn bão Katrina là điểm giới hạn cho hàng triệu người Mỹ. Gần đây, một giám đốc điều hành tối cao của Lloyd's ở London nói, nếu chúng ta không hành động ngay bây giờ để ngăn chặn thảm họa cận kề này thì “nhân loại sẽ phải đối mặt với sự diệt vong”. Đó là một cuộc tranh luận phức tạp giữa các nhà địa chất và các nhà kinh tế. Nhưng cuộc tranh cãi về dự trữ dầu đã đi nhầm hướng. Chúng ta có thừa dầu, chưa kể đến than đá, để phá hủy hoàn toàn hành tinh này. Khi tôi viết cuốn sách này thì Trung Quốc và Mỹ nói rằng họ sẽ tiếp tục khai thác than đá trong ít nhất 50 năm tới. Điều thực sự khiến chúng ta phải hạn chế khai thác dầu và than đá không phải là do nguồn cung cấp,

mà là vấn đề Trái đất nóng lên. Có câu: “Thời kỳ Đồi đá kết thúc không phải vì đã hết đá.” Và Thời đại Nhiên liệu Hóa thạch cũng sẽ không kết thúc chỉ vì chúng ta đã hết nhiên liệu hóa thạch. Một thứ khác sẽ thay thế. Chúng ta phải đảm bảo được rằng thứ đó sẽ không dẫn đến sự diệt vong của loài người.

Theo Al Gore, “Việc giá dầu tăng nhanh sẽ góp phần nâng cao nhận thức rằng tình hình hiện tại đang rối loạn như thế nào. Ví dụ như các mỏ cát dầu ở phía tây Canada. Để chiết xuất được mỗi thùng dầu ở đó, họ phải dùng một lượng khí tự nhiên đủ để sưởi ấm một ngôi nhà trong *bốn* ngày. Họ cũng phải đào xới bốn tấn đất đá, tất cả chỉ để có được một thùng dầu. Điều đó thật điên rồ. Nhưng bạn có biết rằng người nghiện thường tìm ven ở ngón chân. Điều đó là hợp lý với họ bởi họ đã không còn thấy được phần còn lại của cuộc đời mình nữa. Như Abraham Lincoln đã nói vào những ngày đen tối nhất trong thời kỳ đen tối nhất của nước Mỹ: ‘Chúng ta phải tự giải phóng mình khỏi ách nô lệ trước, rồi sau đó là cứu nước.’ Thách thức lớn nhất, kẻ thù lớn nhất của chúng ta chính là ách nô lệ. Đó là từ cổ, nhưng nó hàm nghĩa tất cả những gì giam cầm suy nghĩ và ngăn cản chúng ta thấy được tình cảnh thực tế của mình. Chúng ta đang là nô lệ của dầu. Chúng ta phải thoát khỏi nó. Chúng ta phải tự giải phóng mình, rồi sau đó cứu lấy hành tinh này.”

Ngay từ trước khi nói chuyện với Al Gore, nhiều điếm báo xuất hiện khiến tôi phải giật mình chú ý. Hóa đơn nhiên liệu của Virgin đã tăng lên nửa tỷ đô-la từ năm 2004 đến 2006, số tiền rất lớn đủ để khiến chúng tôi phải ngừng lại. Theo nghiên cứu, nguyên nhân chủ yếu là do thiếu sức chứa. Không biết vì lý do gì, các công ty dầu lửa không đầu tư vào các nhà máy lọc dầu. Ngoài ra, OPEC cũng thắt chặt lượng dầu bán ra. Không có một tổ chức nào bên phía người tiêu dùng cố gắng chống lại mức độ kiểm soát này, và các chính phủ cũng không làm gì nhiều để giải quyết vấn đề này. Kết quả cuối cùng là tăng giá, từ vé máy bay đến ô tô. Điều này có lẽ đã giúp ngành nhiên liệu tránh được cuộc suy thoái hiện nay.

Phản ứng ban đầu của tôi là nói, “Hãy xây dựng một nhà máy lọc dầu.”

Chúng tôi xem xét điều này, và khi nhận thấy chi phí không lồ, chúng tôi nghĩ đến việc hợp lực với các hãng hàng không, công ty hàng hải và các công ty khác đang bị ảnh hưởng để xem liệu có thể xây được một vài nhà máy lọc dầu hay không. Khi chúng tôi vẫn còn đang suy nghĩ về việc này, thì cuộc nói chuyện với Al Gore đã khiến tôi thấy rằng hiện tượng Trái đất nóng lên là vấn đề lớn hơn. Đó là khi tôi bắt đầu tự hỏi liệu có cách nào giảm giá nhiên liệu xuống, nhưng đồng thời cũng giúp bảo vệ môi trường.

Điều này đã khiến mọi người giật mình, vì chúng ta vẫn cho rằng môi trường là việc ở đâu đâu, thế rồi đột nhiên nó trở thành một vấn đề chủ đạo. Thực ra nó là vấn đề kinh tế, vấn đề xã hội, vấn đề phát triển và vấn đề nhân quyền, chạm tới mọi khía cạnh của con người. Trong vài thập kỷ tới, chúng ta phải thay đổi hệ thống vận tải, hệ thống năng lượng và các khía cạnh sản xuất trên phạm vi toàn cầu. Chúng ta phải tạo ra những thay đổi quan trọng để có thể đẩy lùi ô nhiễm môi trường và giảm tình trạng thiếu nhiên liệu. Có nhiều cách để tiến hành việc này. Phi tập trung hóa năng lượng là một cách, để từ đó các nguồn thực phẩm và nhà máy sản xuất gần với những người mà chúng phục vụ. Một cách khác là thay đổi loại nhiên liệu chúng ta sử dụng. Nếu không đáp lại thách thức này, chúng ta sẽ rất khó khăn để tiếp tục duy trì xã hội.

George Orwell đã viết, “Loài người có khả năng tự thuyết phục mình tin vào một điều không đúng rất lâu sau khi các minh chứng thuyết phục được tất cả những người hiểu lý lẽ rằng nó là sai lầm.” Chúng ta phải ngăn cản sự xung đột với thực tế đó xảy ra với khủng hoảng khí hậu, bởi đến khi những hậu quả xấu nhất bắt đầu lộ ra thì đã là quá muộn.

Đây chính là điều đã khiến tôi đến gặp Bill Clinton, Rupert Murdoch và Al Gore ở New York, một nhóm mà các phương tiện truyền thông gọi là lực lượng đẩy lùi biến đổi khí hậu, để cam kết với tư cách cá nhân sẽ đóng góp 3 tỷ đô-la để phát triển nhiên liệu sinh học. Lời hứa của tôi là một cam kết vững chắc, với mục đích không chỉ để đưa Tập đoàn Virgin tiến lên phía trước, mà còn để truyền cảm hứng cho mọi người. Ý tưởng là các công ty vận tải của chúng tôi sẽ cấp vốn cho vụ đầu tư này, nhưng

nếu không được đáp ứng theo hướng đó thì tiền sẽ phải được lấy từ các doanh nghiệp hiện nay của chúng tôi. Vì lý do liên kết trực tiếp và nguyên tắc, chúng tôi sẽ thực hiện chương trình đầu tư này bằng bất cứ giá nào. Do dự làm gì nếu sau này sẽ chẳng còn doanh nghiệp nào nữa? Hoặc nếu mọi người phải chiến đấu để tranh giành nhau từng mét vuông đất để sống, dù ở Pháp hay Thụy Sĩ?

Sau công bố của tôi, mà chỉ trong khoảnh khắc đã được phát đi khắp thế giới, Steve Howard nói, “Richard, chúng tôi làm việc với rất nhiều tổ chức khác nhau, nhưng tốc độ thay đổi ở Virgin thật không đâu sánh bằng. Quả là ấn tượng khi thấy Virgin tự coi trời cho chính mình.”

Câu trả lời của tôi là, chúng tôi có thể và sẽ làm nhiều nhất có thể để tiên phong dẫn dắt mọi người. Đó là một đường cong học tập cho kinh doanh cũng như cho con người. Nếu mỗi cá nhân trên thế giới thay đổi một chút cách sống của mình thì sẽ tạo nên một làn sóng khổng lồ. Chúng ta có thể đi bộ hoặc đạp xe như người Hà Lan thay vì lái xe đưa con đến trường. Chúng ta có thể tắt đèn, giảm nhiệt độ lò sưởi xuống vài độ (trước đây, chúng ta mặc áo len khi trời lạnh, nhưng giờ đây mọi người ngồi trong những ngôi nhà quá ấm và mặc áo cộc tay), cách ly nhà cửa và lắp đặt các tấm thu năng lượng mặt trời, v.v... Những việc đó thật hiển nhiên. Trên phạm vi lớn hơn, chúng ta cần thuyết phục các quốc gia có diện tích rừng lớn không chặt phá chúng. Giờ đây, vấn đề không còn là phải cứu các loài có nguy cơ tuyệt chủng hay bán khoán vì sao cá không còn xuất hiện trên thực đơn nữa mà là vấn đề sống còn. Khu rừng rậm nhiệt đới Amazon vẫn được gọi là “lá phổi xanh của hành tinh” vì nó liên tục chuyển hóa khí cacbonic thành oxy – hơn 20% lượng oxy trên Trái đất được tạo ra tại đây. Rừng rậm nhiệt đới là các vi khí hậu. Nước bay hơi từ cây cối biến thành nước mưa; hơi ẩm lại được chuyển hóa. Khi không còn cây cối, những nơi như Brasil sẽ biến thành sa mạc, lượng oxy được tạo ra cho Trái đất sẽ giảm đi và toàn bộ lượng khí cacbonic đang được giữ dưới đất sẽ thoát ra bầu khí quyển.

Ít nhất 80% lượng thức ăn của các nước phát triển đến từ rừng rậm nhiệt đới. Giữ nguyên vẹn các rừng rậm nhiệt đới và chỉ thu hoạch hoa quả và cây thuốc sẽ có giá trị kinh tế lớn hơn so với lợi nhuận từ cây gỗ hay lấy đất chăn thả gia súc. Nếu được sử dụng đúng, rừng rậm nhiệt đới có thể cung cấp không ngừng cho nhu cầu sử dụng tài nguyên thiên nhiên của chúng ta. Ngay trong lúc viết cuốn sách này, tôi cũng biết 0,6 hecta rừng rậm nhiệt đới đang biến mất sau mỗi giây – với những hậu quả bi thảm cho cả những nước công nghiệp và những nước đang phát triển. Người ta dự đoán đến năm 2020, những khu rừng rậm nhiệt đới cuối cùng còn sót lại sẽ biến mất.

Một trong những cách hiển nhiên nhất để ngăn chặn tình trạng chặt phá rừng là các nước phương Tây trả tiền cho các quốc gia có rừng để họ không chặt phá nữa.

Châu Âu đã thực hiện điều này với đất nông nghiệp. Nông dân được trả tiền để không sử dụng đất của mình. Việc đó được gọi là dự trữ. “Dự trữ” những khu rừng rậm nhiệt đới lớn của thế giới rõ ràng có ý nghĩa hơn. Về mặt tài chính và con người, làm như vậy sẽ đỡ tốn kém hơn là giải quyết hậu quả.

Nhìn vào những nước kém phát triển và những nước như Trung Quốc hay Ấn Độ, đây là một thách thức lớn vì chúng ta phải hiểu rằng họ muốn theo kịp các nước phương Tây. Trên thực tế, dù có nhiều lời buộc tội chính đáng về tình trạng ô nhiễm chống lại họ, nhưng họ vốn đã có những mục tiêu bảo vệ môi trường bằng năng lượng tái tạo. Ví dụ, ở Bangladesh có nhiều tổ tuabin gió hơn bất kỳ nơi nào trên thế giới. Châu Á có nhiều năng lượng gió, nguồn nhiệt mặt trời và nước nóng hơn bất kỳ nơi nào khác trên hành tinh; nhưng họ cũng đang gấp gáp muốn phát triển. Dân số già của châu Á tập trung chủ yếu ở Trung Quốc và họ muốn được giàu có trước tuổi già. Họ có 50 triệu người vẫn chưa được sử dụng điện, và chúng ta không thể ngăn cản họ, mà phải khiến họ sử dụng một cách hiệu quả hơn. Đây là một thách thức to lớn và có vài nghịch lý. Giống như sự ra đời của cuộc cách mạng công nghiệp miền Viễn Đông, với những trạm năng lượng sưởi bằng than của họ thải ra quá nhiều khí cacbonic. Mặt khác, cả Mỹ và Australia đều không chịu ký Nghị định thư Kyoto, trong khi Mỹ lại chính là quốc gia thải nhiều khí cacbon nhất thế giới.

Tôi muốn truyền lại một số bài học mà tôi đã học được, và để hiểu biết hơn, tôi đã nghiên cứu khoa học và xin lời khuyên từ các chuyên gia. Trong một chừng mực nào đó, tôi đang làm theo James

Lovelock. Ông nói rằng giảm lượng khí thải cacbonic là sự khởi động cho việc tiết kiệm năng lượng; chứ không phải là giảm lượng tiêu thụ xăng dầu và điện hay trồng thực phẩm chức năng. Tôi cũng đang học tập từ một nhà khoa học môi trường hiện đại người Australia là Tim Flannery, tác giả của cuốn sách đột phá, *The Weathermakers*. Là một nhà khoa học, nhà thám hiểm và nhà bảo tồn nổi tiếng thế giới, các cuốn sách của ông bao gồm các quá trình lịch sử sinh thái cuối cùng của Australia. Là một nhà động vật học, ông đã phát hiện và đặt tên cho hơn 30 loài động vật có vú – hoặc như có người từng nói, “ông ấy còn phát hiện ra nhiều loài hơn cả Charles Darwin”. Ông nói, “Khí hậu là cỗ máy điều hòa sự sống lớn nhất trên Trái đất, và khí hậu của chúng ta đang chuẩn bị biến đổi nhanh chóng.”

Khi một người được ông ủy nhiệm phát biểu điều gì, người khác phải chú ý lắng nghe. Tôi đã mời ông đến nói chuyện với tất cả các giám đốc điều hành của Virgin trên toàn thế giới về khoa học môi trường. Tôi nghĩ rằng Tim sẽ cung cấp cho chúng tôi nền tảng khoa học cho con đường chúng tôi đang theo đuổi. Chúng tôi làm vậy không chỉ để cho mọi người thấy rằng chúng tôi quan tâm đến môi trường. Tôi đã cam kết chắc chắn rằng đây sẽ là một chiến lược công nghiệp của Virgin trong thế kỷ XXI.

Một mặt, làm như vậy cũng là rất dũng cảm vì chúng tôi sẽ bị chỉ trích rất nhiều. Mọi người có thể nói, “Nếu khí thải cacbonic chính là vấn đề thì tại sao Richard Branson không cho những chiếc máy bay của ông ta ngừng hoạt động đi?” Nhưng ở thời đại này, điều đó là không thể. Mọi người muốn đi máy bay, và một người nào đó sẽ thế chỗ tôi mà không có chút ý thức trách nhiệm nào. Chúng ta muốn bay, nhưng bay một cách có trách nhiệm. Một trong những cách đó là cố gắng tìm ra một loại nhiên liệu ít cacbon hoàn toàn mới cho máy bay, nhưng còn rất lâu chúng ta mới làm được việc đó. Nhiên liệu máy bay tạo ra 2% lượng khí thải cacbonic vào bầu khí quyển. Nghe có vẻ không nhiều, nhưng trên phạm vi toàn cầu thì giảm được một lượng nhỏ cũng đã là đáng kể. Những nhiên liệu như bioethanol được dùng cho vận tải trên đất liền, được tạo ra từ sinh chất (sử dụng các thực vật như mía và ngô) nhưng chỉ là sự thay thế tạm thời. Vấn đề là để thay thế nhu cầu dầu hỏa toàn cầu bằng nhiên liệu sinh học thì sẽ phải dùng hết sạch sản lượng nông nghiệp của toàn thế giới. Chúng ta có đủ nhiên liệu, nhưng sẽ không thể nuôi sống chính mình nữa.

Một vấn đề khác là không thể vận chuyển ethanol bằng ống dẫn vì nó sẽ dẫn theo nước làm gỉ đường ống. Nó chỉ có thể được đưa đến các trạm trộn bằng xe tải, tàu hỏa hoặc sà lan. Virgin sẽ tập trung nỗ lực và đầu tư vào việc tìm kiếm những loại nhiên liệu hoàn toàn mới cho tương lai: một loại nhiên liệu mới cho hàng không cùng một loại nhiên liệu tốt và hiệu quả nhất cho vận tải trên đất liền. Loại nhiên liệu này vẫn chưa được sáng chế, và tôi thừa nhận rằng chúng tôi vẫn đang dò dẫm tìm đường. Các kế hoạch của chúng tôi có thể sẽ không thành công, nhưng vẫn phải thử, dù đó không phải là cách thức mang lại nhiều lợi nhuận nhất cho một doanh nghiệp tư bản như Virgin. Nhưng tiền và lợi nhuận không phải là vấn đề.

Một loại nhiên liệu sinh học chúng tôi đang xem xét là butanol. Theo thứ tự tiết kiệm năng lượng thì butanol đứng đầu các loại nhiên liệu sinh học, trong khi ethanol nằm ở vị trí cuối cùng. Butanol có thể sử dụng cho các động cơ ô tô thông thường hiện nay, nhưng cách tạo ra ethanol và butanol hiệu quả nhất là dùng các phương pháp xenlulô – nghĩa là dùng tất cả sinh chất hoặc xenlulô của nhà máy, kể cả những phần người ta thường bỏ đi như cuống và bã – và phải 5 năm nữa thì mới có thể thực hiện được cách chế tạo butanol này, xét về mặt thương mại.

Đầu tiên, với trình độ kỹ thuật như hiện nay, chúng ta sẽ bắt tay vào một số dự án đầu tư bioethanol đơn giản. Triết lý của tôi là phải tiết kiệm trong phương thức sản xuất, bao gồm vận tải. Hiện nay, những chiếc tàu chở dầu khổng lồ đang đưa dầu đi khắp thế giới. Vận chuyển bằng tàu thủy tạo ra lượng cacbonic nhiều hơn hẳn so với máy bay, do đó, làm như vậy là thật vô lý. Tôi muốn sản xuất nhiên liệu trong hoặc gần khu vực chúng được sử dụng. Hầu hết lượng ethanol ở Mỹ hiện nay đều được sản xuất ở vùng Trung Tây và vận chuyển trên những tàu chở dầu tốn kém đến các nhà máy để trộn dầu với chất đốt, và những gì chất lượng nhất được đưa đến vùng Đông Duyên hải. California gần như không tự sản xuất ethanol, và nhiên liệu sinh học sử dụng tại đây được vận chuyển đến từ phía

đồng. Vì vậy, chúng tôi sẽ xây dựng một nhà máy sản xuất ethanol chạy bằng sức gió ngay bên cạnh đầu mối cung cấp ngũ cốc cho ngành chăn nuôi gia súc – cung cấp cho California những sản phẩm bơ sữa và thịt bò. Chúng tôi sẽ sản xuất nhiên liệu rồi bán phần còn lại cho nông dân để họ sử dụng cho gia súc. Điều này có vẻ hợp lý, nhưng tính logic hiếm khi được áp dụng ở nơi mà ngành công nghiệp dầu khí được quan tâm đến. Nước Anh và châu Âu chưa trồng được đủ ngô để Virgin thành lập những nhà máy tương tự ở đó.

Một trong những ý tưởng đột phá nhất của chúng tôi là trao giải thưởng trị giá 25 triệu đô-la cho người tìm ra cách tốt nhất để tách cacbon ra khỏi khí quyển của Trái đất. Chúng tôi đang tìm kiếm một phương pháp có thể loại bỏ được ít nhất một tỷ tấn cacbon mỗi năm khỏi khí quyển. Giải thưởng này sẽ được đánh giá bởi một ban giám khảo gồm Al Gore, James Lovelock và nhà khoa học NASA James Hansen. Đó là một thách thức rất thú vị, và tôi tin rằng nó cũng là cách tốt nhất để tìm ra giải pháp cho vấn đề biến đổi khí hậu.

Sẽ luôn có những người chỉ trích, và thường là chính họ sẽ chẳng bao giờ đưa ra được giải pháp nào. Những người muốn sử dụng sức gió và sóng điện từ nói rằng chúng ta phải ngừng các chuyến đi. Họ từ chối cân nhắc về nhiên liệu sinh học hay năng lượng hạt nhân. Liệu họ có biết rằng có hàng chục chiếc tàu thủy công-te-nơ sử dụng năng lượng hạt nhân đang lưu thông trên thế giới?

Thật trớ trêu là Jonathon Porritt đã bất hòa với James Lovelock trong vấn đề nhiên liệu hạt nhân. Lovelock tin rằng chúng ta phải sử dụng năng lượng hạt nhân, trong khi Jonathon cực lực phản đối điều đó. Nhưng qua rất nhiều phân tích mà chúng tôi thực hiện, tôi nghĩ rằng nếu nhìn vào lịch sử hạt nhân và sự an toàn của nó so với tất cả những cách khác trong thời gian ngắn tới, thì đây có vẻ là một trong những cách tốt nhất. Rất khó chấp nhận điều đó khi sống trong thế giới công nghiệp này, nhưng chúng ta cần phải suy nghĩ nghiêm túc về việc xây dựng các nhà máy điện hạt nhân an toàn và đảm bảo.

Tôi thậm chí còn thảo luận ở mức độ giả định về tính khả thi của việc xây dựng những nhà máy điện nhỏ tại các vùng. Vào những năm 1940 và 1950, ô tô, máy bay và tàu hỏa hạt nhân đã được đưa vào chương trình nghị sự. Các nhà khoa học đã học hỏi được rất nhiều từ việc đặt các nhà máy điện hạt nhân lên tàu thủy, và dầu diezen đang là nguyên nhân lớn nhất gây ô nhiễm vận tải hiện nay, nghiên cứu sử dụng hoàn toàn tàu thủy công-te-nơ là rất hợp lý. Tuy nhiên, xét về mặt kỹ thuật, tàu thủy có lẽ là thứ nhỏ nhất có thể sử dụng để nghiên cứu phương pháp sử dụng phương tiện hạt nhân an toàn và khả thi. Chúng ta chưa thể tìm ra giải pháp hạt nhân cho đến khi các tổ chức công nghiệp lớn nhất của phương Tây tham gia hoàn toàn vào phương pháp thế hệ mới và có khả năng vượt qua sự kháng cự của cộng đồng.

Thực tế là chúng ta sống trên một hành tinh hạt nhân. Không cần phải nhìn rất sâu vào trong lòng đất để thấy rằng nó hoàn toàn là hạt nhân. Ngay từ buổi sơ khai, loài người đã chịu tác động lớn từ phóng xạ hạt nhân – mọi loài động vật có vú đều như vậy. Mặt đất chúng ta đi, thức ăn chúng ta tiêu thụ và không khí chúng ta thở, cũng như bức xạ vũ trụ, đều có chứa lượng phóng xạ nhỏ, và các dạng sống đã hấp thụ nó vào sinh chất và cấu trúc gen của mình. Các nguồn bức xạ tự nhiên chiếm 82% lượng phóng xạ trung bình tiếp xúc với con người mỗi năm, trong khi năng lượng hạt nhân chiếm chưa đến 1%.

Khái niệm Chủ nghĩa Tự bản Gaia hoàn toàn là mang tính giải pháp. Chúng tôi đang đưa ra một sự mâu thuẫn rõ rệt và chứng minh rằng nó hiệu quả và hợp lý. Virgin giống như một hệ sinh thái khổng lồ. Các bộ phận riêng biệt được điều hành và quản lý riêng biệt, và thậm chí còn có cỗ động riêng, nhưng luôn có các liên kết giữa chúng. Đôi khi thương hiệu là liên kết; và đôi khi liên kết tạo ra lợi nhuận. Nhưng khả năng đặc biệt mà chúng tôi có ở Virgin là giữ mối liên kết giữa các thực thể trong khi vẫn cho để cho họ thực hiện những việc chuyên môn của mình – như trường hợp nghiên cứu và phát triển nhiên liệu sinh học của chúng tôi.

Henry Ford và Rudolf Diesel không hề có ý định cho ô tô sử dụng xăng. Năm 1926, Henry Ford nói

với một phóng viên của tờ *New York Times* rằng etylic sẽ là “nhiên liệu của tương lai”, và ông tin vào điều đó. “Nhiên liệu của tương lai sẽ được tạo ra từ trái cây như cây muối bên đường, hay từ táo, cỏ, mùn cưa – gần như mọi thứ trên đời,” ông nói. “Trong từng phần nhỏ nhất của thực vật đều có nhiên liệu có thể lên men. Nửa hecta khoai tây thu hoạch được trong một năm có chứa đủ lượng nhiên liệu chạy máy móc cần thiết để trồng trọt trong 100 năm.”

Không thể tin được rằng chiếc Model-T đầu tiên của Henry Ford không chỉ được chế tạo để chạy bằng nhiên liệu làm từ gai dầu, mà chính chiếc xe này cũng đã được làm từ gai dầu. Tôi không biết có phải Henry Ford đã “ở trên mây” hay không – nhưng ông thường được chụp ảnh giữa những cánh đồng gai dầu ở điền trang rộng lớn của mình. Tạp chí *Popular Mechanic* năm 1941 viết rằng chiếc Model-T được làm từ đất và có những tấm panen bằng nhựa gai dầu chịu được sức va đập lớp gấp 10 lần so với thép. Diesel, người phát minh ra động cơ diezen, đã thiết kế cho nó chạy bằng dầu thực vật và dầu hạt như gai dầu. Trên thực tế, ông đã cho nó chạy bằng dầu đậu phộng tại Triển lãm Thế giới năm 1900. Tôi rất thích thú khi biết rằng một vụ gai dầu được thu hoạch nhanh hơn một khu rừng và tạo ra lượng xenlulô lớn hơn gấp bốn lần so với cây gỗ. Vào những năm 1920, ở Mỹ có rất nhiều dự luật đề xuất một chương trình Năng lượng Quốc gia sử dụng nguồn tài nguyên nông nghiệp khổng lồ của nước này, nhưng đều bị bác bỏ bởi các chiến dịch bôi nhọ của nhóm vận động dầu mỏ. Họ thậm chí đã viện đến luật đánh thuế xăng dầu bằng việc quả quyết rằng những kế hoạch của chính phủ Mỹ “đã ăn cướp của người nộp thuế để làm giàu cho nông dân.” Nếu Cục Dự trữ Liên bang Mỹ không cấm trồng gai dầu vào những năm 1930 thì giờ ô tô hẳn vẫn đang được chạy bằng cần sa một cách an toàn và thân thiện với môi trường.

Tôi tin rằng những công ty vận tải như chúng tôi có nghĩa vụ không chỉ phát triển doanh nghiệp theo hướng tiết kiệm nhiên liệu và thân thiện với môi trường nhất, mà còn phải đầu tư vào những nguồn năng lượng và nhiên liệu tái sinh trong tương lai có thể tạo ra sự khác biệt trong việc đảm bảo tương lai công nghệ và công nghiệp của xã hội phương Tây.

Chúng tôi đang nghiên cứu tất cả các công nghệ vận tải tương lai và các loại nhiên liệu tương lai dùng cho các công nghệ đó. Chúng tôi cũng rất thích thú khi làm việc này. Vài năm trước, tôi đã có cơ hội hợp tác với người bạn cũ Steve Fossett để chế tạo một chiếc máy bay mang tính đột phá, chiếc Virgin Atlantic Global Flyer.

Nó được chế tạo không phải từ kim loại mà từ hợp chất cacbon. Nó rất nhẹ nhưng có thể vận hành an toàn ở một độ cao lớn để tiết kiệm nhiên liệu. Chiếc máy bay hiện đang nằm trong Bảo tàng Smithsonian ở sân bay Dulles tại Washington, nhưng trước khi nó được đưa đến đó, Steve đã bay vòng quanh thế giới trên chiếc máy bay này thành công, sử dụng ít nhiên liệu hơn một chiếc SUV truyền thống bốn bánh dùng để đưa con đến trường.

Kết quả là chúng tôi đã làm được cả hai việc: là một hãng vận tải đầu tư vào môi trường. Chương trình này thậm chí sẽ hướng tới vũ trụ – biên giới cuối cùng. Nếu không có vũ trụ, cùng thành quả lao động của những tổ chức như NASA, chúng ta sẽ không biết hoặc nhận thức được thực tế của biến đổi khí hậu. Nếu không có vũ trụ, chúng ta sẽ không có đủ lương thực cung cấp cho toàn bộ dân số thế giới. Vũ trụ cũng đưa ra câu trả lời cho việc đi lại trong tương lai mà không chịu tác động của khí quyển. Tuy nhiên, đáng buồn là công nghệ phóng tàu vũ trụ vẫn đang ở trong thời kỳ Chiến tranh Lạnh bản thủ, ô nhiễm và đầy khí cacbon, và vẫn chưa có dự án đầu tư tư nhân nào vào các hệ thống phóng tàu vũ trụ khả thi sử dụng nhiên liệu tái sinh. Chúng tôi cũng đặt mục tiêu thay đổi điều đó.

Môi trường tương lai có thể sẽ không trong lành như chúng ta mong đợi, nhưng nếu hành động được thực hiện ngay bây giờ trên khắp thế giới, ở châu Âu, Mỹ và miền Viễn Đông, thì ít nhất loài người cũng sẽ có thể tồn tại được trong 100 năm hỗn loạn sắp tới. Bằng cách biến việc đầu tư vào bảo vệ môi trường thành một động cơ để thành công hơn là một công việc từ thiện bên lề nhằm đảm bảo sự tồn tại của công ty, loài người sẽ làm tăng lên đáng kể cơ hội sống sót của mình.

Tất cả chúng ta phải chung tay và nỗ lực để biến thế giới thành một nơi tốt đẹp hơn. Đây là bài học lớn

nhất chúng ta cần học nếu muốn – theo nghĩa đen – cứu lấy thế giới này.

10. Sức hấp dẫn giới tính

- Đam mê với thương hiệu và khiến nó trở nên quyến rũ
- Dùng cách thông thường để chiến đấu với kẻ thù, cách khác thường để chiến thắng
- Nói đi đôi với làm
- Tạo hứng thú trong mọi việc mình làm
- Hãy tự thực hiện những việc cần thiết
- Nhìn xa hơn những điều hiển nhiên và bắt tay thực hiện

Tôi đang đu đưa, gần như trần như nhộng, từ một chiếc cần trục rất cao tại Quảng trường Thời đại ở New York, với dàn diễn viên trong vở kịch *The Full Monty* của Broadway cũng đang trần truồng, đu đưa bên cạnh tôi. Thực ra, chúng tôi đang mặc những bộ đồ bó sát màu da, còn phần kín thì được che bằng một chiếc điện thoại di động Virgin. Đó là một màn biểu diễn quảng cáo ra mắt sản phẩm mới – lần này là Hãng điện thoại di động Virgin ở Mỹ – và như thường lệ, tôi lại là trung tâm thu hút sự chú ý, là bộ mặt (hay trong trường hợp này là cơ thể) đại diện cho thương hiệu.

Đội ngũ marketing của tôi đặt slogan của Hãng điện thoại di động Virgin là, “Không có gì phải giấu giếm” để nhấn mạnh rằng dịch vụ của chúng tôi không giấu giếm chi phí nào, và quyết định diễn vở kịch *The Full Monty* ở một trong những địa điểm nổi tiếng nhất thế giới – Quảng trường Thời đại – để truyền tải thông điệp. Tôi vẫn đang truyền tải thông điệp từ khi Freddie Laker khuyên tôi làm như vậy khi chúng tôi đưa Virgin Atlantic vào hoạt động năm 1984. Ông nói rằng tôi phải làm như vậy, vì nếu muốn tham gia cuộc chiến chính trị chống lại các hãng hàng không độc quyền nhà nước và các hãng hàng không độc đoán của Mỹ, thì thương hiệu của tôi phải thật nổi bật. Chúng tôi sẽ cạnh tranh với những công ty cực kỳ giàu có như Pan Am, TWA và British Airways, nhưng chúng tôi đã sử dụng tất cả nguồn lực vào chỉ một chiếc máy bay mà chưa có phương thức quảng cáo làm cho mình được biết đến.

Freddie nói với tôi, “Richard, tôi biết anh không xuất sắc trong việc diễn thuyết trước công chúng, nhưng anh phải ra ngoài và cố gắng tự quảng cáo cho Virgin. Hãy đảm bảo rằng anh sẽ được lên những trang đầu chứ không phải trang cuối.”

Có lẽ sẽ dễ dàng hơn nếu thuê một công ty PR và giao việc quảng cáo cho họ, nhưng tôi tin rằng Freddie nói đúng – tôi phải tự làm điều đó. Vì vậy trong nhiều năm, tôi đã làm đủ chuyện điên rồ để đưa Virgin lên các trang đầu, trong đó có cả việc trát đầy tên Virgin lên những chiếc kính khí cầu đã cùng tôi chinh phục các thử thách phi thường. Vì danh tiếng và thương hiệu, tôi đã để máy bay trực thăng vớt lên từ biển; mặc một bộ váy cưới diêm đăng ten để quảng cáo cho các cửa hàng Váy cưới Virgin; mặc một chiếc váy ngắn kẻ caro và đội bộ tóc giả dài màu vàng như Axl Rose – ca sĩ chính của ban nhạc Guns N’ Roses, tại lễ khai trương Cửa hàng đĩa Virgin ở Los Angeles; bịt mắt đi thăng bằng trên dây nối hai chiếc khí cầu và nhảy bungee 90 mét trên thác Victoria, cùng hàng chục những trò mạo hiểm bạt mạng khác – tất cả đều rất thú vị. Có lẽ tôi đã làm các chuyên gia quảng cáo tức điên lên vì đã phá vỡ gần như tất cả các nguyên tắc bất khả xâm phạm của họ. Alycia de Mesa, cố vấn quảng cáo và là tác giả cuốn *Before the Brand* (tạm dịch: Phía trước thương hiệu), nói: “Đáng lẽ không được ‘thổi phồng’ quá mức một thương hiệu, nhưng Richard Branson là một tỷ phú vì ông ta đã không chấp nhận các giới hạn.”

Tôi luôn nói với tất cả các doanh nhân mới rằng, “Trong bất cứ lĩnh vực nào, bạn cũng phải đam mê nó và tạo hứng thú trong mọi việc mình làm. Bắt tay vào làm và nhìn xa hơn những điều hiển nhiên.”

Virgin đã rất cố gắng phát triển hình ảnh của mình, từ logo đặc trưng và đầy kích thích đến cách giới thiệu các doanh nghiệp. Các doanh nhân không phải trở nên phờ phạc hay buồn tẻ ngay khi vừa ngồi vào bàn làm việc. Tôi hoàn toàn tin rằng cách thể hiện và hình ảnh của một doanh nghiệp phải cho thấy được sự vui vẻ cũng như công sức lao động đằng sau nó. Theo tôi, không có giới hạn cho những gì khả thi hay những thứ nên thử sức. Tôi sẽ luôn nói rộng các giới hạn vì với mức độ cạnh tranh quá lớn như vậy, cần phải nổi bật giữa đám đông. Khách hàng của chúng tôi là những người thông minh và luôn đổi mới. Đối với tôi, bất kỳ điều gì, dù kỳ quặc đến đâu, mà thu hút được sự chú ý của các phương tiện truyền thông đều sẽ củng cố hình ảnh của tôi như một kẻ mạo hiểm dám thách thức giới quyền uy.

Một bài học khác mà tôi học được là phải mở rộng thì mới phát triển được. Tôi sẽ tham gia vào một lĩnh vực kinh doanh mới nếu thấy hứng thú, nhưng nó cũng phải thực sự đáng làm. Tôi tin rằng thời điểm để thành lập một doanh nghiệp mới là khi lĩnh vực đó hoàn toàn do những người khác điều hành, và khi tôi cảm thấy Virgin có thể cung cấp cho khách hàng một trải nghiệm tốt hơn.

Với những người hỏi tôi về việc thành lập một diễn đàn doanh nghiệp mới, tôi nói rằng câu hỏi mà họ nên tự hỏi bản thân mình là, “Có chỗ cho mình không? Mình có thể làm tốt hơn không?” Kinh doanh điện thoại di động là một ví dụ. Tôi đã tham gia vào một thị trường đông đúc trong một lĩnh vực mới mẻ đối với mình vì tin rằng tôi có thể tìm được chỗ đứng. Tôi đã không muốn dùng điện thoại di động trong nhiều năm qua, nhưng giờ đây tôi có một chiếc BlackBerry mà theo tôi là một vật dụng rất cần thiết. Nó giúp tôi được tự do di chuyển và ra ngoài gặp gỡ mọi người. Nhưng tôi nhận ra rằng rất nhiều người không thể chi trả những khoản phí thuê bao đắt đỏ hàng tháng, và tôi nhanh chóng nhận thấy rằng một gói cước trả trước sẽ thích hợp nhất cho học sinh sinh viên. Chúng tôi đã cung cấp hệ thống này ở Anh, nhưng đó vẫn là một ý tưởng mới mẻ đối với dịch vụ điện thoại di động ở Mỹ. Để thực sự nổi bật với hình ảnh một công ty hiện đại và trẻ trung, chúng tôi cung cấp các tính năng làm cho điện thoại của hãng mình trở nên thú vị hơn, ví dụ như VoiceMania (những lời chào thư thoại từ những người nổi tiếng như William Shatner và Adam West), Rescue Rings (để cứu bạn khỏi một cuộc hẹn tồi tệ hoặc một buổi họp buồn tẻ), điện thoại báo thức, nhạc chuông sử dụng những bài hát mới nhất được yêu thích, và thông tin âm nhạc hay chuyện ngôi lê đôi mách về người nổi tiếng trên MTV. Nhưng tôi biết rằng thương hiệu của Virgin vẫn chưa được biết đến rộng rãi ở Mỹ – vì vậy tôi đã diễn vở *The Full Monty* trên Quảng trường Thời đại. Phương pháp quảng cáo táo bạo này đã khiến chúng tôi nhận giải “Quảng cáo tệ nhất trong tuần” của tờ *Wall Street Journal*.

Dan Schulman, người tôi đã ủng hộ để thành lập Hãng điện thoại di động Virgin ở Mỹ, đã vui vẻ nhận giải và nói với đội ngũ marketing của chúng tôi, “Tờ báo cuối cùng mà tôi muốn đăng quảng cáo của chúng ta là *Wall Street Journal*. Mục tiêu cho mọi người trong quý bốn là đoạt giải đó một lần nữa.”

Giai đoạn đầu, khi hết tiền, Dan gọi cho tôi và nói rằng anh cần thêm tiền để đặt hàng tai nghe và bán trong dịp nghỉ lễ. Tôi không hề do dự bảo anh rằng tôi sẽ bán La Residencia ở Majorca, một trong những khách sạn ưa thích nhất của tôi trên khắp thế giới, để cấp vốn cho anh. Sau này, Dan nói với tôi rằng, “Richard, ngay lúc đó anh đã lôi kéo được tôi. Anh đã nói là làm. Tôi và toàn đội sẽ làm mọi thứ vì anh.”

Đối với tôi, sự giao thoa tốt đẹp giữa một kẻ liều lĩnh và một nhà quảng cáo đến từ niềm ưa thích thử thách và mạo hiểm của tôi. Tôi muốn là người đầu tiên vượt Thái Bình Dương và Đại Tây Dương bằng kính khí cầu, hoặc thắng giải Blue Riband trên một con tàu, và đồng thời, chúng đã góp phần quảng bá tên tuổi cho Virgin.

Tôi đã rất hứng thú với các quảng cáo của hãng và những mẫu logo của chúng tôi từ những năm 1970. Dấu tích màu đỏ hướng lên trên tạo thành chữ “V” của Virgin là một hình ảnh tuyệt vời. Điều hay ho là ở chỗ nó không hề trải qua một quá trình biến hóa khôn lường. Tôi luôn khó chịu khi thấy những thay đổi không cần thiết đối với những hình ảnh đã được biết đến và yêu thích rộng rãi, làm tiêu tốn hàng triệu đô-la. Theo tôi, nếu không hỏng thì đừng có sửa.

Một thương hiệu tuyệt vời khác là Virgin Galactic. Một ngày nọ, tôi đang đi qua văn phòng thì Ashley Stockwell, giám đốc thương hiệu của Tập đoàn Virgin, đột nhiên lôi ra một chiếc máy ảnh và chụp cận cảnh mắt tôi. Sau đó, anh đưa tấm ảnh cho Philippe Starck, nhà thiết kế những biểu tượng nổi tiếng và cho ra nhiều sản phẩm nhất hiện nay. Tôi không hề biết gì trong một thời gian dài. Sau vài tháng, Philippe và tôi gặp Burt Rutan, người đã thiết kế Tờ rơi Virgin Atlantic trên toàn cầu và hiện đang làm việc tại Virgin Galactic ở Necker. Philippe cho chúng tôi xem bộ sưu tập hoàn chỉnh những logo đáng chú ý nhất mà anh thiết kế cho dự án Galactic, dựa trên hình ảnh tinh vân, kết hợp đôi mắt với con người. Anh cười và chỉ vào logo màu xanh. “Mắt của anh đó, Richard.”

Philippe nói rằng anh chọn nó vì sự tò mò và mạo hiểm của tâm hồn con người, tồn tại trong tầm nhìn của đôi mắt, trải qua hàng triệu năm tiến hóa, lại trở về buổi sơ khai của loài người. Tròng mắt sâu thăm thẳm thể hiện khả năng vô hạn của nỗ lực này và biểu thị cơ hội lần đầu tiên nhìn xuống Trái đất từ vũ trụ bằng đôi mắt của chính mình. Con người của mắt tạo thành thiên thực, bình minh của một điều mới mẻ, độc đáo nhưng có thể tiếp cận được. Một điều xa vời nhưng cũng thật gần gũi.

Philippe thậm chí đã vẽ nên viễn cảnh tương lai về trạm vũ trụ đầu tiên của chúng tôi ở New Mexico; một logo hình con mắt, với tròng mắt xanh và con người đen sẫm, nổi bật trên nền hầm ngầm giống như trong một bộ phim về James Bond.

Nhìn vào logo, tôi nhớ tới nỗi sợ hãi trẻ con. Dù mọi người 6 tuổi hay 60 tuổi, họ sẽ thấy rằng một chương mới trong hành trình bay vào vũ trụ đã bắt đầu. Với tôi, điều này rất có ý nghĩa bởi bố mẹ tôi, khi đó đang ở tuổi 90, sẽ bay vào vũ trụ cùng tôi và các con tôi.

Lần cuối cùng tôi có ý tưởng trực tiếp cho quảng cáo là với Hãng điện thoại di động Virgin ở Anh. Tôi đã quen Kate Moss từ ngày cô ký hợp đồng với một hãng người mẫu khi mới 15 tuổi, và cô đã trở thành bạn tốt của gia đình tôi. Khi Kate trải qua thời kỳ sóng gió rồi phải vào trại cai tạo, cô bị rất nhiều hãng chấm dứt hợp đồng. Tôi thấy như vậy rất không công bằng khi cô đã làm một việc đúng đắn là vào trại cai tạo, và là tấm gương tốt cho những người trẻ tuổi. Tôi quyết định giúp cô và gọi cho James Kydd, giám đốc marketing của Hãng điện thoại di động Virgin, và đề nghị với anh. Tôi nói rằng cô là một người mẫu cực kỳ tài năng, và vì cô đã mất tất cả các hợp đồng quảng cáo, chúng tôi nên xem xét việc ký hợp đồng với cô. Tôi cũng nghĩ rằng hãng quản lý sẽ không đòi hỏi những chi phí thông thường dành cho cô, và đây sẽ là một cơ hội rất tốt đối với chúng tôi. Chúng tôi phải viết kịch bản thật hài hước và thú vị để Kate đồng ý nhắc đến những vấn đề đã đẩy cô vào trại cai tạo khi đó. Với một kịch bản hài hước, khai thác dưới góc độ là sau khi đã mất tất cả các hợp đồng, cô chỉ có thể sử dụng một chiếc điện thoại trả trước để gọi cho bạn bè. Chuyện đùa là khi người quản lý của cô nói, “Cô bé à, chúng tôi đã tìm cho em một hợp đồng mới” – một hợp đồng thời trang – thì cô cười bí ẩn vì cô đã ký hợp đồng với Hãng điện thoại di động Virgin mà không có sự can thiệp của người quản lý.

Tôi không thích những quảng cáo nhồi nhét hay phô trương, và Kate là một người rất thích hợp. Tình cờ là cô cũng rất xinh đẹp, đi chân trần, mặc áo khoác len màu nâu và chiếc quần soóc nhỏ xíu, hầu như không nói năng gì trong khi người quản lý kịch cớm của cô thì nói liên thoảng. Kate rất thích ý tưởng này, và chỉ trong một tuần, chúng tôi đã ký hợp đồng chọn Kate làm gương mặt đại diện cho chiến dịch quảng cáo điện thoại di động năm 2005-2006, được khởi động vào Giáng sinh năm 2005. Doanh số bán hàng cho thấy chúng tôi đã đúng, đến nỗi chúng tôi tiếp tục các chiến dịch như vậy với Christina Aguilera, Busta Rhymes và Pamela Anderson, và ở một mức độ nhất định, chính họ cũng đang cười nhạo bản thân mình. Điều này khiến cho các quảng cáo thu hút khách hàng hơn, và khiến họ có hứng thú với những gì chúng tôi đưa ra.

Tôi tin vào việc sử dụng sức hấp dẫn giới tính để quảng cáo cho hình ảnh của Virgin, và với suy nghĩ đó, chúng tôi đã đề nghị Pamela Anderson của chương trình Baywatch trở thành hình ảnh đại diện của Virgin Cola – theo nghĩa đen. Năm 1995, tôi gợi ý làm một loại chai giống như Coca-Cola, nhưng theo hình dáng của người phụ nữ, và làm điều này khó hơn rất nhiều so với tưởng tượng. Ashley Stockwell và James Kydd đã xoay sở thành công và chuyển bại thành thắng. Nó được lấy cảm hứng từ Pamela,

cô ấy đã ký hợp đồng và chúng tôi gọi nó là “The Pammy”. Trên tinh thần bình đẳng giới, chúng tôi cũng đã quyết định thiết kế một loại chai với hình một người đàn ông mảnh khảnh, theo hình dáng Jarvis Cocker của ban nhạc Pulp, và định đặt tên nó là “Cocker Cola” nhưng cuối cùng Jarvis lại không đồng ý.

Tôi vẫn tích cực chụp ảnh, đôi khi trong những điều kiện khó khăn nhất. Ví dụ, khi chúng tôi cho ra mắt Virgin Cola ở Mỹ, với một serie ảnh chụp Evel Knievel ở New York vào một ngày lạnh giá. Tôi vẫn nhớ cảnh mình run rẩy 14 hay 15 tiếng đồng hồ trong cơn gió buốt giá, nhưng vẫn tỏ ra vui vẻ – xét cho cùng thì ai cũng đang run lẩy bẩy, kể cả Knievel trong bộ đồ da. Có lúc, anh quay về phía tôi và nói, “Đúng, tôi kiếm được 50 triệu đô-la, nhưng tôi đã tiêu mất 51 triệu đô-la rồi.”

Trời lạnh đến nỗi khi một cô gái trẻ trung hấp dẫn đề nghị mát-xa cho tôi ấm người hơn, tất nhiên tôi đã đồng ý ngay lập tức. Tôi vẫn nhớ một chiến dịch quảng cáo Virgin Cola khác, khi đó tôi đã làm những việc kinh điển đối với báo chí, như bế Pamela và chồng ngược cô lên. Các nhiếp ảnh gia không thể rời mắt khỏi bộ ngực lớn bất thường lộ ra ngoài của cô. Phải nói rằng cô rất có tài trong việc này.

Nếu được hỏi lời khuyên về quảng cáo cho một công ty sắp thành lập, tôi sẽ luôn nói với họ rằng, hãy trung thực về sản phẩm của mình. Đừng biến nó thành một thứ khác. Hãy nghiên cứu kỹ hình ảnh mà bạn muốn quảng cáo rồi phát triển nó.

Chúng tôi sẽ không mời những người nổi tiếng để nói, “Xin chào, tôi nghĩ đây là một sản phẩm thật sự tốt.” Tôi thấy như vậy rất giả tạo, và không thể hiện được hình ảnh của chúng tôi. Chúng tôi có xu hướng làm những điều khác biệt, và thích đưa chúng vào một câu chuyện nhỏ mà trong đó người nổi tiếng không quá nghiêm túc về mình. 99% các tập đoàn thấy rằng họ cần phải có những người nổi tiếng thủ thỉ về sản phẩm, nói rằng nó thật tuyệt vời, nhưng theo tôi thì đó là một phương pháp lỗi thời, không hề thú vị và thậm chí là thiếu trung thực.

Vào những ngày đầu của Virgin, tôi luôn bị ám ảnh về quảng cáo. Tôi không thích phong cách được ưa chuộng thời ấy, trong đó mọi người làm nhảm rằng máy bay tốt đến nỗi bạn sẽ không muốn hạ cánh. Tôi muốn làm cho mọi người phải cười. Tôi thường tự mình làm, nhưng khi các công ty lớn mạnh dần thì tôi để phòng quảng cáo lo việc đó. Nhưng vào một ngày năm 1993, tôi xem tivi và tình cờ thấy quảng cáo mới của Virgin Atlantic. Tôi vô cùng kinh hãi khi thấy một quảng cáo cực đoan, trong đó các thành viên phi hành đoàn lèn những quả nho vào bề mặt những hình ảnh thành phố sọc nhỏ. Tôi thấy như vậy là rất thiếu tôn trọng phi hành đoàn, khi ám chỉ rằng họ đang phô trương bản thân một cách khó coi thay vì quan tâm đến chất lượng dịch vụ. Quảng cáo này dù tiêu tốn rất nhiều tiền nhưng lại không phải là hình ảnh mà chúng tôi muốn xây dựng cho Virgin. Đó là cách tiếp cận cũ mà một hãng quảng cáo quảng bá nhãn hiệu vận tải bằng cách phóng đại mọi thứ đến độ không tin nổi. Tôi chắc chắn rằng ở một mức độ nhất định, nó đang bán rẻ sản phẩm thực sự của Virgin. Quảng cáo đó tên là “Làm thế nào để đi tiên phong trong kinh doanh” – nhưng tôi vẫn nhớ mình đã nghĩ rằng, “không phải với máy bay của tôi!”

Tôi nhắc điện thoại gọi cho Ashley Stockwell, giám đốc marketing của chúng tôi và đưa ra một sự can thiệp hiểm hoi. Chúng tôi bàn bạc về mẫu quảng cáo. Tôi nói rằng tôi muốn ngừng phát quảng cáo đó ngay lập tức, và liệu có thể quay một quảng cáo khác trong thời gian ngắn không?

Đến lượt Ashley gọi cho James Kydd và nói, “Chúng ta có một mẫu quảng cáo kinh khủng và Richard muốn ngừng lại. Chúng ta phải thực hiện một quảng cáo mới càng nhanh càng tốt.”

Chúng tôi dừng hợp tác với hãng đã làm quảng cáo đó và thuê một hãng mới để quảng cáo máy bay của Virgin theo một cách hài hước và ý nghĩa. Kết quả là chiến dịch quảng cáo đầu tiên mang tên Terence Stamp, với sự tham gia của Terence Stamp và Helen Mirren. Quảng cáo này tràn đầy sự hài hước và vui nhộn với câu hỏi: “Cô thích đi lại bình thường – hay thích đi lại bằng một chiếc máy bay có cả một quầy bar?” Đó là mẫu quảng cáo được quay rất đẹp và thu hút, và ngay lập tức doanh thu tăng lên 20%.

Năm 2006, khi đang dự định ra mắt Virgin America ở Mỹ, tôi hỏi Fred Reid, chủ tịch hãng Delta, rằng liệu anh ta có muốn điều hành hãng vận tải của chúng tôi không. Tôi nói sẽ giúp anh quảng bá cho nó. Hãng hàng không là một cách thức cao cấp để đưa nhãn hiệu ra mắt thương trường, và chúng tôi có thể tận dụng việc quảng bá hãng hàng không mới để lót đường cho các dự án kinh doanh khác của mình ở Mỹ. Nhưng ngay cả khi sử dụng hình ảnh của tôi thì quảng cáo cũng vẫn rất tốn kém. Chúng tôi dự định sẽ chi khoảng 200 triệu đô-la để khởi động chiến dịch marketing ở Mỹ.

Tôi biết rằng không phải ai cũng có số tiền lớn như vậy; nhưng tôi đã gây dựng mà không có chút ngân quỹ nào cho quảng cáo khi ra mắt Hãng đĩa Virgin vào những năm 1970. Chúng tôi có những ý tưởng quảng cáo hay ho và những mẫu thiết kế tuyệt vời. Tôi đã đề cập đến logo dấu kiểm của Virgin; và thêm một ví dụ nữa, chúng tôi vẫn đang sử dụng một trong những logo ban đầu do Roger Dean thiết kế cho Hãng đĩa Virgin vào năm 1973, khi ra mắt Virgin Digital. Hình ảnh ban đầu của Hãng đĩa Virgin – với logo “Gemini” nổi tiếng – là sản phẩm đặt hàng đầu tiên của Roger ở trường mỹ thuật. Anh trở thành một trong hai nhà thiết kế hàng đầu thời đó – cùng với Peter Blake, người đã thiết kế bìa đĩa *Sergeant Pepper* nổi tiếng. Hình minh họa được sử dụng hết sức gần gũi với chuỗi cửa hàng đĩa Virgin và vượt qua cuộc kiểm tra “Trông hình có đẹp khi in lên áo phông không?” Và khi Darren Whittingham, Giám đốc Sáng tạo của Start – hãng quảng cáo chúng tôi đã thuê làm chiến dịch này, nói với tôi rằng, “Ngày nay thật hiếm khi thực hiện được một ý tưởng trung thực với đề nghị ban đầu của nó. Và đây là một ý tưởng đúng đắn ngay từ đầu.”

Chúng tôi muốn chiến dịch ra mắt Virgin Digital ở Anh xoay quanh rock ‘n’ roll, từ những người đam mê âm nhạc như khách hàng của mình vậy. Vì lý do này, rất nhiều quảng cáo đã được thực hiện tại các cửa hàng đĩa Virgin, ở đó các biểu ngữ giúp cho khán giả có được một “trải nghiệm âm nhạc” với Virgin Digital ngay lập tức. Câu định vị của Virgin Digital, “Bộ sưu tập âm nhạc tải xuống lớn nhất thế giới”, nhấn mạnh khả năng cung cấp âm nhạc phi thường của chúng tôi, với các bài hát từ 15.000 hãng thu âm. Như Ashley Stockwell đã nói, “Virgin là hãng của nhiều ban nhạc có sức ảnh hưởng đã thay đổi bộ mặt âm nhạc. Giờ đây chúng tôi có một thương hiệu để thay đổi bộ mặt nhạc số.”

Ở Virgin, chúng tôi muốn tạo nên thương hiệu được đánh giá cao nhất trên thế giới, một thương hiệu để khao khát. Nhưng thương hiệu cũng chỉ như sản phẩm, đó có nghĩa là nó cần được chăm sóc cẩn thận. Nếu mọi người có một trải nghiệm tốt trên máy bay hay tàu hỏa của chúng tôi, hoặc nếu có thể kết nối dễ dàng với nhân viên của chúng tôi ở Hãng điện thoại di động Virgin, thì họ sẽ thử dùng sản phẩm tiếp theo chúng tôi cho ra mắt. Nó có thể là bất cứ thứ gì, từ vodka, rượu, thẻ tín dụng, câu lạc bộ sức khỏe và rất nhiều sản phẩm khác. Với 350 công ty mang thương hiệu Virgin trên toàn thế giới, nếu chúng tôi làm mất lòng một người bằng một trải nghiệm tồi tệ hay dịch vụ kém chất lượng thì chúng tôi có nguy cơ mất đi hàng trăm khách hàng. Thương hiệu được gây dựng qua nhiều năm và giữ vững là rất quan trọng.

Tính cách ưa mạo hiểm trong con người tôi không cho phép tôi ngồi chết dí ở bàn làm việc. Tôi dành phần lớn thời gian đi ra ngoài, nói chuyện với mọi người, đặt câu hỏi, ghi chép, kiểm chứng các công việc kinh doanh của mình qua con mắt của khách hàng. Khi ngồi trên máy bay Virgin ở bất kỳ nơi nào trên thế giới, tôi luôn có một cuốn sổ trong túi. Tôi gặp gỡ, nói chuyện và lắng nghe tất cả nhân viên và phi hành đoàn. Tôi bắt tay tất cả hành khách khi họ lên máy bay và trong chuyến bay, tôi rời ghế của mình, đi lại, trò chuyện với mọi người. Nếu thường xuyên gặp gỡ 500 hành khách như tôi thì bạn sẽ được nghe về tất cả những chi tiết không ồn, dù là nhỏ nhất. Bằng cách tiếp thu ý kiến, tôi hy vọng sẽ gây dựng được một hãng hàng không đặc biệt và một hãng xe lửa đặc biệt. Tôi cũng trả lời tất cả thư của những hành khách hạng thương gia gửi cho mình, và một bộ phận tiêu biểu hành khách hạng phổ thông. Mọi người nói rằng tôi không nên lãng phí thời gian – nhưng việc đó không hề lãng phí mà là nghiên cứu thị trường thực sự. Tôi dành thời gian trả lời thư vào buổi sáng sớm. Nếu khách hàng phàn nàn điều gì thì tôi đảm bảo rằng nó sẽ được giải quyết.

Việc nghiên cứu thị trường này là rất quan trọng, vì thường thì chúng tôi không làm đúng ngay từ đầu, và khi biết mình làm sai thì tôi sẽ tìm mọi cách để thay đổi. Khoảng 4-5 năm trước, Virgin Atlantic

giới thiệu một loại ghế ngửa hạng nhất mới, nhưng phản hồi của khách hàng cho thấy nó không thật sự hợp lý. Khách hàng phản nản rằng ghế không ngửa hoàn toàn như họ mong muốn. Thay vì lời đi lời phản nản đó trong vài năm để bù lại vốn đầu tư nhầm chỗ, chúng tôi quyết định sửa sai, dù như vậy nghĩa là vớt đi 35 triệu bảng. Những chiếc ghế ngửa hoàn toàn để thay thế tiêu tốn thêm 70 triệu bảng. Không có chỗ cho những thứ loại hai trong ngành hàng không.

Tôi luôn ra ngoài và nói chuyện với mọi người. Tôi luôn cố gắng đến V Festival, một ngày hội rock bắt đầu tổ chức từ năm 1996. 10 năm trước tôi đã nói: “Tôi sẽ đi lang thang để quảng bá cho nó.” Nhưng giờ đây nó nổi tiếng đến nỗi vé bán hết chỉ trong một ngày, với hơn 120.000 người đến vào dịp cuối tuần tại cả hai địa điểm, Chelmsford ở Essex và Staffordshire. Không cần phải quảng bá theo cách đó nữa, thay vào đó, tôi nói chuyện với những đám đông lớn và thân thiện để biết họ nghĩ gì. Phản hồi từ năm ngoái hết sức tuyệt vời, rất nhiều người cảm ơn tôi vì đã tổ chức nhạc hội này, nó là sự kiện nổi bật nhất trong năm của tôi.

Tôi cho rằng chủ tịch và giám đốc điều hành của các công ty nên đi ra ngoài và quảng bá cho doanh nghiệp của mình. Câu thành ngữ “Muốn ăn thì lăn vào bếp” thật đúng. Đôi khi tôi rất tức giận khi thấy các công ty khủng hoảng với hàng chục nghìn nhân viên trốn tránh đằng sau câu “tôi không bình luận gì” và không ai sẵn sàng làm việc cả. Bất kỳ tổ chức nào cũng phải có giới hạn. Và ở Virgin, chúng tôi rất may mắn khi có những nhân viên nhận thức được rằng đôi khi vì lý do pháp luật mà họ không thể bình luận, nhưng luôn sẵn sàng phát biểu trong bất kỳ trường hợp nào, và điều này áp dụng được cho cả giai đoạn tốt đẹp lẫn khó khăn. Tập đoàn chúng tôi có một triết lý là luôn xin lỗi khi làm sai, khuyến khích tất cả các giám đốc điều hành và nhân viên lâu năm – những người có quyền – bình luận về tình hình và tham gia thảo luận.

Các thương hiệu thường hướng đến một đối tượng nhất định, có sức hút với những nhóm tuổi nhất định, nhưng tôi nghĩ như vậy là phân biệt tuổi tác. Nếu một thương hiệu mở rộng các ý tưởng và triết lý kinh doanh đồng thời cả cách tiến hành kinh doanh – ngược lại với sản phẩm – thì thương hiệu đó có thể thu hút được nhiều thế hệ hơn. Nếu bạn đang ở độ tuổi 60 và đặt một kỳ nghỉ Virgin, và nó khiến bạn cảm thấy trẻ trung hơn là đặt một kỳ nghỉ Saga, tất cả sẽ đều tốt đẹp. Rất nhiều thương hiệu thu hút được nhiều thế hệ, nhưng mọi người chưa bao giờ thực sự nghĩ về chúng như những thương hiệu. BBC là một ví dụ khi nó nhanh chóng trở thành một thương hiệu. Từ World Service và chương trình Today, đến Children’s TV, mạng phủ sóng BBC Worldwide và các chương trình như *Dr Who*, nó đã thành công trong việc tạo nên một thương hiệu thông tin và truyền thông phổ biến toàn cầu, thu hút tất cả các thế hệ, chủng tộc và tín ngưỡng trên khắp thế giới. Nó rất giống chương trình từ thiện đa dạng Virgin Unite của chúng tôi – và tôi chào đón nó.

Ngành quảng cáo định nghĩa thương hiệu mạnh là thương hiệu có sức hấp dẫn giới tính. Điều đó có nghĩa là khách hàng yêu nó, muốn nó, khao khát nó – và mua nó. Hấp dẫn là trẻ trung, hợp thời, vui vẻ, thú vị, dù bạn ở tuổi nào. Và chắc chắn, hấp dẫn là rất tuyệt. Tôi muốn Virgin trở thành thương hiệu tuyệt nhất thế giới và để làm được điều đó, tôi sẵn sàng đung đưa trong bộ đồ màu da trên Quảng trường Thời đại, bay qua đỉnh Everest trên một chiếc khinh khí cầu, hoặc nhảy bungee 30 mét từ một chiếc trực thăng trong tư thế rơi tự do, để rồi hạ cánh xuống giữa 100 nữ cứu hộ xinh đẹp đầy đà trên bãi biển Bondi để quảng cáo cho Virgin Blue. Không phải tất cả đều khó khăn.

Nếu bạn đang bắt đầu gây dựng công ty, một bài học có ích là hãy suy nghĩ thật kỹ về hình ảnh và cách quảng bá nó. Bạn không thể làm tốt hơn là nghe theo lời Freddie Laker: “Hãy bước ra ngoài và sử dụng chính bản thân mình.” Nếu đam mê sản phẩm của mình, bạn cũng sẽ làm cho người khác yêu thích nó.

11. Hãy đổi mới!

- Không có gì là không thể
- Suy nghĩ sáng tạo
- Hệ thống không phải là bất khả xâm phạm
- Để chiến thắng, bạn phải phá vỡ các quy tắc
- Đối mặt với những gì bạn gặp phải
- Tìm cách khác

Những bài học của tôi của tôi về suy nghĩ sáng tạo và đổi mới khi đó lại không hề rõ ràng.

Khi tôi tám tuổi, theo truyền thống gia đình, tôi được gửi đến trường nội trú. Đó là một ngôi trường cấp hai gần Windsor và dường như tôi ở rất xa nhà. Đêm đầu tiên trong ký túc xá, tôi cảm thấy cực kỳ cô đơn và sợ hãi. Đột nhiên tôi nôn mửa ra khắp chăn đệm, có lẽ vì quá căng thẳng. Bà quản lý đến và bắt tôi tự dọn dẹp. Đó chưa phải là điều tồi tệ nhất. Dường như tôi liên tục phá vỡ một quy tắc bất thành văn nào đó mà tôi không biết và kết quả là bị ăn đòn, mà vẫn phải lịch sự cảm ơn thầy hiệu trưởng vì tôi đã có vinh dự được nhận bao nhiêu đòn roi vào mông. Một vấn đề lớn hơn là tôi mắc chứng khó đọc. Các từ ngữ với tôi chỉ giống như một mớ lộn xộn, và dù tôi có nỗ lực tập đọc và đánh vần đến thế nào thì cũng không thể làm được trong một thời gian dài, cho đến khi tôi rèn được tính tập trung vài năm sau đó. Thường xuyên bị ăn đòn vì học kém càng làm mọi chuyện trở nên tồi tệ hơn.

Nhưng tôi có thể chạy như bay, luôn lách trên sân bóng bầu dục nhanh như chớp. Tôi nhận ra rằng nếu không thể tỏa sáng trong lớp học thì tôi có thể phát huy những lợi thế khác của mình. Tôi dành tất cả năng lượng vào thể thao, trở thành đội trưởng đội bóng đá, bóng bầu dục và crikê, và đoạt tất cả các giải nhất trong môn chạy vượt rào. Thậm chí tôi còn phá kỷ lục nhảy xa của trường. Các trường công lập ở Anh rất yêu thích và tán dương các anh hùng thể thao của mình. Những kẻ thường ngày bắt nạt lại quay ra vỗ vai tán thưởng tôi, thầy cô bỗng nhiên lờ đi những khuyết điểm của tôi trong lớp một cách bí ẩn, và tất cả mọi vấn đề dường như đã lùi lại phía sau. Tôi vẫn nhớ mùa hè năm đó khi bố mẹ và em gái Lindi ngồi dưới nhà mái che màu trắng và vỗ tay nhiệt liệt khi tôi lên nhận tất cả các giải và được mệnh danh là Victor Laudorum. Tôi ngoác miệng ra cười và cảm thấy rất tự hào, không biết rằng mình đã chứng minh cho một bài học quan trọng trong cuộc sống: tìm cách khác để thành công.

Đáng buồn là vinh quang của tôi không kéo dài lâu. Học kỳ tiếp theo, tôi bị vỡ sụn đầu gối phải trong một trận bóng đá và đau đớn quằn quại. Người ta đưa tôi đến bệnh viện, sau đó đưa tôi về nhà để hồi phục. Tôi đang nằm rầu rĩ trên giường thì mẹ bước vào và nói, “Con thử nghĩ về Douglas Bader xem. Ông ấy bị cụt cả hai chân. Nhưng ông ấy vẫn chơi golf, lái máy bay và làm được rất nhiều việc khác nữa. Con không muốn lăn lóc trên giường cả ngày mà chả làm được việc gì chứ hả?”

Không thể chơi thể thao trong một thời gian dài cho đến khi chân khỏi hẳn, tôi lại một lần nữa “bị tống vào hang sói” khi trượt tất cả các bài thi ở trường. Giải pháp của bố là gửi tôi đến một trường luyện thi ở bờ biển Sussex, nhưng ở đây tôi cũng chẳng khá hơn. Nói đúng ra thì trường này còn tệ hơn cả trường cũ vì tôi còn thường xuyên bị đánh đập tồi tệ. Bù lại, điều an ủi là trải nghiệm tình dục đầu tiên của tôi. Mặc dù tôi còn nhỏ nhưng cơ thể lại phát triển sớm. Cô con gái 18 tuổi kêu gọi của thầy hiệu trưởng đã rất say mê tôi và cho phép tôi lên giường cô vui vẻ hàng đêm. Khi đó, cô ấy đang làm thêm công việc quản lý ở một ký túc xá nam khác. Tôi thường trèo qua cửa sổ phòng rồi lên đến thăm cô, sau đó quay trở lại chiếc giường lạnh lẽo, cứng nhắc của mình vào lúc bình minh. Một đêm, tôi bị thầy giáo tóm được lúc trèo lại vào qua cửa sổ phòng, và sáng hôm sau tôi bị gọi đến phòng hiệu trưởng.

Khi bị vặn hỏi, tôi chỉ biết nói sự thật. “Thưa thầy, em đang trên đường từ phòng con gái thầy về.”

Tôi bị đuổi học ngay lập tức, họ gọi bố mẹ tôi đến đưa tôi về. Tôi biết rằng họ sẽ rất thất vọng, vì vậy tôi nghĩ nhanh rồi viết một lá thư tuyệt mệnh, ghi trên phong bì rằng hôm sau mới được mở. Tôi đưa nó cho một cậu bạn mà tôi biết là quá tọc mạch đến nỗi sẽ phải mở nó ra đọc ngay lập tức. Sau đó, tôi tha thân với tốc độ rùa bò qua sân thể thao đến chỗ các mòm đá. Khi tôi nghe thấy tiếng các học sinh và giáo viên gấp gấp đuổi theo, tôi đi còn chậm hơn cho đến khi họ đuổi kịp và kéo tôi, theo như họ nghĩ, khỏi bờ vực. Lệnh đuổi học được rút lại, và khi bố mẹ tôi đến nơi, thay vì bài giảng đạo mà tôi đang chờ đợi, dù tôi đã thừa nhận là mình không hề có ý định tự tử, thì họ lại tỏ ra rất dễ chịu với tôi. Bố tôi thậm chí còn khen rằng con gái của thầy hiệu trưởng cũng khá xinh!

Sau đó, tôi cố gắng cải thiện chứng khó đọc của mình bằng cách tập trung và phát triển trí nhớ, và thực sự có kết quả. Tôi cũng tin rằng chứng khó đọc đã giúp phát triển trực giác, vì khi nhận được một văn bản đề nghị, tôi có thể bỏ qua hàng trang giấy đầy thông tin mà thay vào đó là thực hiện phép ngoại suy và khai triển toàn bộ khái niệm một cách sáng tạo.

Tôi chưa bao giờ quên những bài học thời thơ ấu, và luôn truyền lại chúng cho những người phàn nàn về những khó khăn mà họ “nhận thấy” trong cuộc sống của mình. Tôi nói với họ rằng, đừng để khó khăn khiến bạn phải lùi bước, hãy tận dụng lợi thế để chuyển bại thành thắng. Vấn đề của bạn có lẽ chẳng bao giờ tồi tệ như bạn nghĩ và sẽ luôn có cách giải quyết.

Tôi vẫn luôn tin rằng không có gì là không thể thay đổi; quy tắc không phải là bất khả xâm phạm. Ví dụ minh họa điều này là cách làm của tôi để được sống trên một chiếc nhà thuyền ở trung tâm London. Một ngày nọ, tôi lái xe trên một con đường mới và đột nhiên thấy mình đang ở nơi gọi là Little Venice. Cảm giác như vừa đi qua một cánh cửa bí mật để đến vùng thôn quê. Tôi vui sướng ngắm nhìn dãy nhà thuyền sơn màu bắt mắt neo trên vùng nước yên bình, với những chậu cây phong lữ đỏ đặt trên sàn thuyền. Dọc bờ nước là những rặng đỗ quyên và đàn vịt bơi lội. Tôi nhớ vùng quê nơi tôi lớn lên. Tôi vẫn luôn thích nghịch thuyền trong những kỳ nghỉ gia đình bên bờ biển. Đây là nơi tôi muốn sống. Tôi lái xe đến văn phòng hội đồng địa phương để hỏi cách có được một chiếc nhà thuyền. Các viên chức ở đó thờ dài và lắc đầu. “Anh phải hỏi những người phụ trách, nhưng đã có một danh sách dài đang chờ rồi. Anh có thể sở hữu một chiếc trong khoảng 5 năm nữa nếu đăng ký ngay bây giờ,” họ buồn bã nói.

Tôi không thèm đăng ký mà quay lại kênh đào và nghĩ rằng phải có cách khác. Đang đi trên đường thì xe chết máy, nó vẫn thường bị như vậy. Tôi ra khỏi xe và khi đứng tính toán, tôi nghe thấy một giọng Ai-len. “Anh có cần giúp không?” Đó là một ông già đang sửa ống khói trên mái một chiếc nhà thuyền.

Tôi băng qua đường đến chỗ ông và nói rằng điều tôi thực sự muốn là được sống trên một chiếc thuyền như thế này. “Tôi phải làm gì để kiếm được một chiếc?” tôi hỏi.

Ông cười. “Tôi vừa bán một trong những chiếc thuyền của mình cho một cô gái trẻ.” – ông chỉ tay xuôi hướng dòng kênh – “Nó có hai phòng ngủ, và có thể cô ấy đang tìm một người thuê lại.”

Hóa ra ông ấy nói đúng; cô ấy đúng là đang muốn tìm một người thuê phòng. Cô ấy tên là Mundy, và chú chó giống Labrador thân thiện của cô tên là Friday. Mundy và tôi yêu nhau chỉ sau 20 phút gặp mặt, và về sau tôi thường đùa rằng tôi đã có một tuần một nửa giữa Mundy và Friday. Sau này cô ấy yêu người khác, và tôi mua lại nhà thuyền của cô. 40 năm sau, tôi vẫn có một chiếc nhà thuyền neo ở Little Venice. Nếu tôi không tìm cách khác mà mù quáng tuân thủ các thủ tục giấy tờ quan liêu mà các viên chức hội đồng đó yêu cầu, thì tôi sẽ không bao giờ tìm ra một nơi tuyệt vời đến vậy để sống.

Tôi nhớ có một lần đã phải chống lại tệ quan liêu khi một người hàng xóm hăm dọa tống tiền. Chuyện xảy ra không lâu sau khi tôi mua một trang viên cổ gần Oxford dùng làm nơi thu âm. Chúng tôi được phép thu âm vào ban ngày, nhưng hầu hết các ca sĩ đều thích làm việc vào ban đêm và ngủ vào ban

ngày, vì vậy chúng tôi đăng ký giấy phép để thu âm vào ban đêm. Trang viên này cách xa những ngôi nhà khác hàng ki-lô-mét, có một người hàng xóm phàn nàn rằng chúng tôi khiến anh ta mất ngủ vào ban đêm, và là người duy nhất gây trở ngại cho quá trình đăng ký của chúng tôi. Khi phát hiện ra anh ta vẫn thường xuyên lảng vảng quanh nhà chúng tôi vào ban đêm thì chúng tôi tiến hành một cuộc chiến bí mật và lắp đặt hệ thống báo động Heath Robinson. Một trong số chúng tôi – thường là tôi – sẽ nấp ở cuối đường lái ô tô vào nhà, giữa những cây tầm ma và anh thảo hoa vàng đầy gai nhọn, với một đoạn dây dài gắn vào những chiếc hộp thiếc trên phòng thu. Ngay khi người đàn ông này xuất hiện, tôi sẽ giật mạnh sợi dây, những chiếc hộp thiếc sẽ rơi xuống đầu các nghệ sĩ với những tiếng lách cách rất to, và họ sẽ vội vàng lao vào bếp, rồi ngồi uống cà phê. Đôi khi một chiếc xe cảnh sát sẽ xuất hiện, và chúng tôi chỉ có thời gian để làm hệ thống báo động kêu ầm lên. Sau vài lần báo động giả, cảnh sát đã không còn quan tâm đến lời phàn nàn của người hàng xóm đó nữa.

Khi Paul và Linda McCartney đến thu âm album *Band on the Run* vào một tháng sáu nóng nực, Linda thường mở cửa phòng thu để lấy chút khí trời. Người nào đó sẽ đóng cửa lại, rồi Linda lại mở nó ra, và âm nhạc sẽ lan tỏa ra khắp đêm hè thơm ngát. Chúng tôi không thể cứ tiếp tục như vậy, và tôi vẫn không tìm ra cách nào cho đến một ngày, một cặp vợ chồng già đến gõ cửa và hỏi rằng chúng tôi gặp rắc rối với một người hàng xóm nào không. Tôi thừa nhận là có, và họ nói rằng người hàng xóm khó chịu đó đã cản trở quá trình đăng ký giấy phép sửa chữa kho thóc của họ thành một ngôi nhà cho đến khi họ cho hẳn ta ít tiền. “Hẳn muốn tiền đứt lốt. Phải có ai đó ngăn hẳn lại,” họ nói.

Ngày hôm sau, tôi mua một chiếc máy ghi âm nhỏ và micro, giấu nó vào áo và đến nói chuyện với kẻ phá rối. Đúng như dự đoán, hắn nhắc đến chuyện tiền nong. Hắn nói rằng hắn đã trả rất nhiều tiền cho luật sư để cản trở quá trình xin giấy phép của chúng tôi và đòi một khoản tiền lớn. Tôi ghi âm tất cả những lời đó, gửi cho hắn một bản sao, và sau này không còn thấy hắn lên tiếng nữa. Lời khuyên của tôi là đừng bao giờ chấp nhận thua cuộc. Đôi khi, bạn phải suy nghĩ khác đi và phải sáng tạo để giành chiến thắng.

Một ví dụ đơn giản nhưng quan trọng của việc tự thân vận động và sáng tạo là cửa hàng đĩa của chúng tôi ở Liverpool, mở cửa vào mùa xuân năm 1972. Tôi đã đề cập đến cách chúng tôi xếp đầy nệm vào các cửa hàng và biến nó thành những nơi hay ho để đến chơi. Nhưng đôi khi các cửa hàng lại quá thoải mái. Doanh thu tuần đầu tiên ở Liverpool rất tuyệt vời, nhưng chẳng bao lâu nó bắt đầu xuống dốc. Tôi đến Liverpool để kiểm tra tình hình. Khi tôi bước vào thì thấy cửa hàng rất đông, đèn mờ tối, văng vất trên đầu là một lớp khí nóng và trầm hương. Những người yêu thích nhạc jazz tụ tập vào một góc, những người thích nhạc rock ngồi ở một góc khác, còn dân hippy thì lẩn lóc trên những tấm nệm gần ngăn kéo. Ở đó giống như một câu lạc bộ đêm, nơi những người không phải thành viên thì không thể hòa nhập được. Tôi cho lắp đặt hệ thống đèn sáng hơn, chuyển ngăn kéo đến gần cửa hơn và cho người đứng ngoài cửa trong một tháng để nhẹ nhàng nhắc những người đi vào cửa hàng rằng đây không phải là một câu lạc bộ đêm. Doanh thu tăng trở lại và cửa hàng lại tiếp tục kiếm được lợi nhuận.

Từ đó, tôi học được rằng phải luôn tự mình kiểm tra khi thấy có chuyện bất thường. Sau khi xác định được vấn đề, chúng ta có thể loại bỏ nó bằng những giải pháp sáng tạo.

Sau vài năm điều hành Hãng đĩa Virgin, và sau đó là Virgin Atlantic, tôi đã quen với sự cạnh tranh khốc liệt. Tuy nhiên, có khác biệt lớn giữa cạnh tranh lành mạnh và những thủ đoạn bẩn thỉu. Khi chúng tôi mới thành lập hãng hàng không, việc bảo dưỡng được hãng British Caledonian lo liệu. Khi British Airways (BA) tiếp quản B-Cal, họ hứa với Bộ Vận tải và Cục Hàng không Dân dụng (CAA) rằng sẽ thực hiện tất cả các hợp đồng hiện tại. Nhưng rõ ràng là họ làm việc theo cách không thân thiện chút nào. Đầu tiên, các kỹ sư của BA mắc những lỗi rành rành khi không phát hiện ra chỗ hư hỏng của cột tháp, liên kết giữa cánh và động cơ. Nó được tìm ra sau khi kiểm tra kỹ lưỡng, và một chiếc cột tháp mới được đặt hàng, nhưng khi đó, chúng tôi đã mất chỗ trong nhà chứa máy bay. Sau đó, khi chiếc cột tháp được đưa đến nơi, họ lại hàn ngược các thanh giằng. Sự chậm trễ này đã làm mất của chúng tôi tổng cộng 16 ngày trong thời điểm đông khách nhất.

Khi tôi phàn nàn với giám đốc điều hành của BA rằng “Kỹ sư của các ông làm việc tôi đến nỗi có thể phá hỏng cả một chiếc máy bay,” thì câu trả lời cộc lốc của ông ta là, “Đó là một trong những rủi ro khi làm việc trong ngành hàng không. Nếu vẫn gắn bó với âm nhạc đại chúng thì ông đã không gặp phải vấn đề này.”

Thêm vào đó, chi phí bảo dưỡng trung bình cho máy bay của chúng tôi tăng từ 16 bảng lên 61 bảng một giờ. Tôi nghĩ có lẽ là do lỗi đánh máy – nhưng không phải. Chẳng thể nhầm lẫn được, nên tôi vô cùng tức giận. Vì BA là công ty duy nhất có nhà chứa đủ rộng để bảo dưỡng máy bay 747 nên họ cho rằng mình đang nắm đằng chuôi. Thay vào đó, chúng tôi chọn cách đưa máy bay đến Ai-len cho Aer Lingus bảo dưỡng, dù làm vậy rất tốn kém và bất tiện. Một lần nữa, tôi đã học được rằng không được để bị bắt nạt, hay chấp nhận mọi thứ như nó vốn thế, mà phải tìm cách khác.

Để ngăn chặn độc quyền, chúng tôi đã được tặng bốn chuyến bay của B-Cal từ Gatwick đến Tokyo, nhưng để làm được thì chúng tôi phải bay hàng ngày từ Heathrow. Chính phủ Nhật tạo thêm bốn suất bay đến Tokyo, chúng tôi bèn xin sử dụng chúng. Mặc dù BA cho rằng họ có quyền sử dụng chúng; nhưng cuối cùng thì chúng tôi đã giành được nó. Ngài Lord King của BA rất tức giận và quả quyết rằng nếu cho chúng tôi sử dụng những suất bay đó, BA sẽ mất 250 triệu bảng mỗi năm. “250 triệu bảng thu nhập của các cổ đông đại chúng đã chạy thẳng vào túi Richard Branson,” ông tức giận nói, nhưng điều đó không đúng và thiếu công bằng.

Chúng tôi rất vui mừng trước bước đột phá này, vì vậy, tôi tập trung cả đội và khui vài chai sâm panh uống mừng. Chúng tôi đã ăn mừng quá sớm; BA sở hữu tất cả các quầy đăng ký thủ tục hiện có ở Heathrow cùng hệ thống băng tải hành lý, họ không cho chúng tôi dùng chúng và nói rằng chúng đã được sử dụng hết công suất. Bố mẹ tôi luôn nói với tôi về phương châm sống của họ, “Không vào hang cọp sao bắt được cọp”, vì thế tôi quyết định sẽ không từ bỏ. Thay vào đó, tôi quyết định đi quanh Cửa 3 của sân bay Heathrow và điều tra một chút. Tôi thấy một hàng quầy đăng ký thủ tục còn trống và hỏi, “Những quầy này là của ai?”

“British Airways,” tôi nhận được câu trả lời như vậy. Tôi ghi nhớ điều đó để sử dụng sau này.

Sau đó, khi tôi hỏi xin thêm suất bay đến New York, chúng tôi bị tráo cho những chuyến bay với giờ giấc quái đản, hoặc chỉ có thể bay đi mà không thể bay về. Cuối cùng, chỉ lời đe dọa sẽ kiện ra Tòa án châu Âu mới giúp tôi có được hệ thống băng chuyền và những suất bay mà tôi muốn ở Heathrow. Không phải là tôi đang ăn cắp chúng; về phương diện pháp lý thì chúng vẫn còn trống theo đúng luật cạnh tranh lành mạnh. Nhưng chính nhờ lòng kiên trì và sáng tạo mà chúng tôi đã chiến thắng.

Chúng tôi trả đũa BA bằng cách dùng quảng cáo của họ để chống lại chính họ. Ngày 10/6/1986, BA tung ra một chương trình khuyến mại tặng 5.200 ghế trên các chuyến bay từ New York đến London. Ngay lập tức, chúng tôi phát một quảng cáo, “Chính sách của Virgin luôn là khuyến khích bạn bay đến London càng ít càng tốt. Vì vậy vào ngày 10/6, chúng tôi khuyến khích các bạn bay với British Airways.” Đợt khuyến mại của British Airways thu hút rất nhiều sự quan tâm, nhưng hầu hết các tin tức về họ đều nhắc đến quảng cáo tào tợn của chúng tôi. British Airways tiêu tốn rất nhiều tiền cho đợt quảng cáo này – còn chúng tôi đã thu hút được rất nhiều sự chú ý chỉ với chi phí rất nhỏ.

Vài năm sau, khi London Eye – một công trình lớn do BA tài trợ, phục vụ cho các hoạt động chào mừng Thiên niên kỷ mới – gặp khó khăn trong quá trình xây dựng bên bờ nam sông Thames, đối diện với Tòa nhà Quốc hội, thì các kỹ sư đã thất bại trong lần thử sức đầu tiên. Tình cờ là khi đó tôi đang sở hữu một công ty chế tạo khinh khí cầu. Chẳng bao lâu sau, một chiếc khinh khí cầu sơn màu đỏ của Virgin đã lơ lửng phía trên London Eye, tuyên bố rằng, “BA không thể dựng nó lên.” Chính những chuyện thế này đã khiến cho việc kinh doanh trở nên thú vị hơn.

Virgin lớn mạnh là vì chúng tôi luôn đặt khách hàng lên trên hết và cố gắng đem lại cho họ những gì họ muốn, bất kể chi phí lớn mức nào. Nhiều giám đốc thường làm những gì dễ dàng và ít tốn kém nhất cho doanh nghiệp. Tôi luôn nói với mọi người rằng, “Hãy nhìn vào doanh nghiệp của mình và tự hỏi,

’Đây có phải cách tôi muốn được đối xử nếu là khách hàng không?’” Tôi không bao giờ ngừng tìm kiếm những phương thức sáng tạo. Một lần, khi đang bay qua Đại Tây Dương, tôi muốn nói chuyện với cô gái xinh đẹp ở dãy ghế bên cạnh, nhưng lại bị kẹt ở ghế của mình trong suốt chuyến bay, và điều đó thật buồn tẻ. Sự việc này gợi cho tôi ý tưởng về các quán bar đứng trong các khoang máy bay của Virgin, và các ý kiến phản hồi cho thấy đó là một trong những nét đặc trưng của hãng chúng tôi. Khi người thợ sửa móng tay của Joan, vợ tôi gợi ý nên đưa dịch vụ chăm sóc móng và mát-xa lên các chuyến bay của Virgin, tôi thậm chí còn không thèm nghiên cứu thị trường. Tôi thấy ngay rằng đó là một ý tưởng tuyệt vời và nói, “Mặc kệ nó, làm tới đi!” Giờ đây trong đội ngũ nhân viên của chúng tôi có 700 chuyên viên chăm sóc móng và mát-xa.

Singapore Airlines trở thành đối tác của chúng tôi ở Virgin Atlantic, trả số tiền kỷ lục là 600 triệu bảng cho 49% vốn trong công ty. Năm 2000, tôi cho ra mắt một hãng hàng không mới ở Australia tên là Virgin Blue. Nó làm ăn rất phát đạt, với giá vé giảm và số lượng hành khách tăng gấp đôi. Thành công của chúng tôi lên đến tột đỉnh khi nhận được lời đề nghị mua lại của Air New Zealand (ANZ), công ty mẹ của Ansett – đối thủ chính của Virgin ở Australia. Mức giá được đưa ra là 250 triệu đô-la; nhưng có điều tẻ ngoe ở đây là Singapore Airlines, đối tác của chúng tôi ở Virgin Atlantic, lại có 20% vốn trong ANZ. Giám đốc điều hành của Singapore Airlines gọi điện đến khích lệ: “Richard, tôi thật sự nghĩ anh nên chấp nhận đề nghị này. Đó là một sự đánh giá hào phóng, và nếu anh không chấp nhận thì chúng tôi sẽ đầu tư vào Ansett, rồi họ sẽ xóa sổ Virgin Blue chỉ trong sáu tháng.”

Đề nghị này không phải là tồi, tuy tôi vẫn nghĩ là đánh giá thấp, nhưng có gì đó trong giọng nói của ông ta qua cuộc điện thoại dường dài cho tôi biết rằng có thể ông ta đang đùa cợt. Tôi quyết định vào cuộc. Tôi tổ chức một cuộc họp báo, chủ yếu là để cho cục quản lý cạnh tranh thấy công chúng cảm thấy cạnh tranh là cần thiết đến mức nào, và chính điều đó đã dẫn đến giá vé rẻ. Rất nghiêm túc, tôi đứng trước đám đông báo đài cùng vẻ ủ rũ thích hợp và tuyên bố: “Hôm nay là một ngày rất buồn, và tôi đã quyết định bán lại tất cả. Điều này có nghĩa là vé máy bay giá rẻ ở Australia chỉ còn là quá khứ. Nhân viên của chúng tôi sẽ gia nhập Ansett, và sẽ có một số lượng người phải nghỉ việc. Nhưng dù sao, tôi cũng đã kiếm được kha khá từ nó, vì vậy bây giờ tôi sẽ quay lại Anh ngay lập tức với 250 triệu đô-la lợi nhuận.” Tôi vẫy tờ séc trên không.

Tiếp đó là một khoảng lặng sững sờ. Những cái miệng há ra đầy sừng sốt, cho đến khi một ký giả từ Hiệp hội Báo chí trấn tĩnh lại và lao đi gửi bài viết đầu tiên. Đáng lẽ cô ta nên ở lại thêm một chút nữa. Khi liếc nhìn khắp phòng, lần đầu tiên tôi nhận ra một số nhân viên của Virgin Blue, những người đáng lẽ không nên có mặt ở đó. Họ đang khóc. “Chỉ là đùa thôi,” tôi trấn an nói, và xé vụn tờ séc trước mặt mọi người.

Việc làm thu hút sự chú ý của tôi đã thu được kết quả mong đợi trong việc đưa ra câu trả lời cho ANZ. Năm ngày sau, Ansett phá sản. Singapore Airlines không hề đem tiền tới chỗ họ, và Virgin Blue đột nhiên trở thành hãng vận tải lớn thứ hai tại Australia.

Tôi vẫn luôn hài hước khi vào năm 2003, tôi đề nghị được phép vận hành các chuyến bay từ London đến Sydney trên một chặng với cái tên “Kangaroo Route”. Khi nghe nói Geoff Dixon của hãng Qantas đang đưa ra những nhận xét hạ thấp phẩm giá của Virgin, tôi bèn viết cho ông ta một lá thư ngỏ:

Geoff thân mến!

Tôi rất thích thú khi đọc những bình luận tùy tiện của Qantas về cơ hội được cấp phép bay đến Australia của Virgin Atlantic. Sẽ khôn ngoan hơn nếu ông tự nhắc mình nhớ lại những bình luận cũng hết sức tùy tiện của ông và James Strong về cơ hội gia nhập thị trường Australia của Virgin Blue mới ba năm trước.

Đây! Đây là những lời ông đã nói:

“Virgin Blue chỉ được truyền thông thổi phồng.”

“Thị trường này không đủ lớn để duy trì Virgin Blue.”

“Virgin Blue không có đủ khả năng tài chính để đương đầu với khó khăn.”

“Qantas sẽ bằng mọi giá loại bỏ kẻ xâm phạm này.”

“Có khi họ còn không tồn tại nổi một năm.”

“Những lời khẳng định của Richard Branson rằng giá vé nội địa quá cao là sai sự thật!”

Còn đây là những gì mà James Strong, giám đốc điều hành trước đây của các ông, đã nói về Virgin Blue và tôi:

“Nếu anh lắng nghe phần lớn những kẻ hay yêu sách thì có thể thấy rõ rằng họ đang tùy cơ ứng biến. Còn về kế hoạch và cam kết thật sự thì chẳng có ai thực hiện hết.”

Vậy mà ba năm sau, ông lại nói với nhân viên rằng chính hãng hàng không “tùy cơ ứng biến” đó hiện đang nắm giữ 30% thị trường, có thể “đẩy Qantas đến chỗ phá sản!” Chúng tôi thấy có hơi tăng bốc, có phần ngu ngốc, rằng sau ba năm thì giờ đây ông đang cử đám người do thám đến nấp đằng sau mấy chậu cây trong phòng đợi của Virgin để cố gắng tìm hiểu xem tại sao chúng tôi lại thành công đến vậy.

Ngay cả nếu một vài bình luận của ông không thể hiện ra thì hành động của ông lại cho thấy rằng ông đang coi chúng tôi là một đối thủ đáng gờm. Nhưng đừng quá nghiêm trọng như vậy. Tôi muốn đưa ra một thách thức thân mật!

Nếu Virgin Atlantic không thể bay đến Australia (xem nào, trong 18 tháng nữa) thì tôi sẽ chịu nhục mà mặc bộ đồ mới thiết kế của nữ tiếp viên bên hãng của ông, và sẽ phục vụ hành khách của ông trên suốt chuyến bay từ London đến Australia.

Tuy nhiên, nếu Virgin Atlantic thành công thì ông sẽ là người phải chịu phạt. Trên chuyến bay khai trương của chúng tôi từ London đến Australia, ông sẽ phải mặc bộ đồng phục màu đỏ xinh đẹp của nữ tiếp viên hãng Virgin và phục vụ các hành khách mở hàng của chúng tôi trên suốt chặng đường đến Australia. Và nếu ông đang thắc mắc thì xin được trả lời rằng chúng tôi sẽ không bay qua Hồng Kông. Có thể ông sẽ phải làm việc qua Singapore, Thái Lan và Malaysia.

Đó chính là thách thức. Nếu ông tin vào những gì Qantas đã nói với báo chí thì chẳng có rủi ro nào xảy ra với ông cả. Chúng tôi chờ hồi âm của ông trong một tuần. Những chuyến bay khai trương của chúng tôi đều rất thú vị, và tôi rất mong được chào đón ông trên máy bay với tư cách cá nhân.

Với lòng yêu mến chân thành,

Richard.

Tái bút: Tôi gửi kèm một bức ảnh để ông có thể hình dung được trông mình sẽ như thế nào.

Tấm ảnh là hình ghép đầu Geoff Dixon với thân hình quyến rũ của một nữ tiếp viên trong bộ đồng phục màu đỏ kiểu cách của Virgin. Khỏi phải nói, câu trả lời của ngài giám đốc điều hành Dixon chẳng nhẽ nhận chút nào. Tôi không hiểu những bình luận riêng của ông ta khi chúng tôi bay trên chặng đó 12 tháng sau là như thế nào.

Tất nhiên là không phải tất cả những ai đang đọc cuốn sách này đều sẽ phải đối mặt với những rủi ro tài chính khổng lồ và những trò lừa bịp khi ra mắt một hãng hàng không mới; nhưng các nguyên tắc là như nhau cho mọi thách thức của bạn: đừng từ bỏ, hãy kiên trì và tìm cách khác.

Tiết kiệm rất tốt, nhưng trong thế giới ngày nay, mọi thứ chuyển động nhanh đến nỗi nên sáng tạo,

mới mẻ và độc đáo hơn là để bị cản trở bởi những cách làm cũ. Thế giới luôn biến động. Ý tưởng và cơ hội đang mở ra nhanh chóng. Đôi khi, các ý tưởng của bạn không thể thực hiện được. Ngay cả sau khi nghiên cứu cẩn thận thì không phải tất cả các ý tưởng đều hay; đôi khi đối thủ cạnh tranh lại có những ý tưởng hay hơn hoặc nhanh chân hơn bạn. Doanh nhân hiện đại phải biết vượt qua thất bại mà đi tiếp. Bạn có thể học hỏi từ những ý tưởng không thành công để biết được khi nào nên hành động và khi nào nên dừng lại. Một ví dụ đơn giản là khi đội bán lẻ của chúng tôi quyết định bán phong lan thay vì hoa hồng đỏ vào ngày Valentine năm 1988. Có thể do quảng bá chưa nhiều, hoặc đơn giản là khách hàng không mặn mà lắm – mà chúng tôi chỉ bán được 50 trên tổng số 50.000 bông, còn thừa lại hàng đống hoa héo tàn. Tôi ghét đồ ế thừa, và với tôi, đây là dấu hiệu của một vấn đề nghiêm trọng hơn trong bộ phận Bán lẻ. Chúng tôi cải tổ lại, và không bao giờ phải bỏ đi hàng tấn hàng nào nữa.

Nếu khởi đầu một hãng hàng không từ hai bàn tay trắng và không có chút kinh nghiệm nào là điều đổi mới nhất mà tôi từng làm, thì chuyển sang ngành đường sắt là điều thứ hai. Điều này cũng khiến cho nhiều người phải ngạc nhiên tương tự như điều thứ nhất. Tôi chưa từng thích đi tàu, và cũng chưa bao giờ có một bộ đồ chơi tàu hỏa. Trong gia đình tôi, hoạt động mới là điều chủ yếu. Chúng tôi rất may mắn được sống ở vùng nông thôn và có thể tự tạo ra thú vui cho riêng mình. Tôi là một trong số ít những người ngoại đạo gia nhập ngành đường sắt mà không phải là một người đam mê tàu hỏa. Người ta nói rằng khi đã vào ngành này thì sẽ phát triển rất nhanh. Quyết định của chúng tôi rất nhanh chóng, nhưng gây dựng mọi thứ thì phải mất rất nhiều thời gian, vì vậy “nhanh” còn phụ thuộc vào mức độ của từng người. Khi bạn đang thay đổi cơ sở hạ tầng thì việc đó có thể mất vài năm. Muốn tránh trúng thì phải đập vỡ trước đã. Virgin thành lập Hãng Đường sắt West Coast và câu chuyện tư hữu hóa cũng giống như việc tránh trúng vậy.

Đường sắt ở Anh đã bị chính quyền Đảng Lao động quốc hữu hóa vào năm 1947 và dần dần suy yếu. Ở Anh, British Rail là một ngành công nghiệp quốc hữu hóa, đầy rẫy những vấn đề về công đoàn và thiếu đầu tư trầm trọng vào cơ sở hạ tầng và đầu máy xe lửa; do đó, khá hợp lý để các thành viên Đảng Bảo thủ, ban đầu dưới sự lãnh đạo của Margaret Thatcher và sau đó là John Major, tái tư nhân hóa vào năm 1992 và thu về lợi nhuận và năng lượng mới. Đầu tiên, phải nói rằng tư hữu hóa ngành đường sắt rất rắc rối; nhưng cuối cùng thì mọi việc cũng thuận lợi, trong hoàn cảnh là nó mới vận hành được một thời gian khá ngắn sau hàng năm trời dối kém. Giờ đây ở Anh, ít nhất chúng ta cũng có những chiếc tàu hỏa hiện đại hơn, đường sắt, cơ sở hạ tầng và dịch vụ quy củ hơn, và các phí tổn cũng đã được hoàn tất trong khoảng 40 năm. Ngành đường sắt đang dần suy yếu vì nhà nước không đầu tư vào nó. Việc tư hữu hóa ngành đường sắt đã đưa đến một làn sóng đầu tư – nhưng lại được đầu tư một cách tồi tệ.

Khi nhìn lại, tôi cho rằng các thành viên Đảng Bảo thủ đáng lẽ không nên phân tách đường ray và tàu hỏa vào năm 1992. Họ đã hỏi ý kiến của Virgin và chúng tôi khuyên rằng, “Hãy thống nhất dịch vụ. Những người quản lý tàu hỏa nên quản lý cả đường ray luôn.” Đây là cách đường sắt phát triển khi mới được thiết lập vào thời Victoria. Nhưng chúng đã bị phân tách vào năm 1992, và đây là một thảm họa vì chẳng hề có sự phối hợp hay liên lạc nào giữa hai khu vực – xe lửa và cơ sở hạ tầng. Xe lửa và cơ sở hạ tầng là một thể thống nhất, và nếu đường ray đang được tháo ra để sửa chữa thì các nhà điều hành xe lửa cần phải được thông báo và cho biết lịch trình. Thường thì điều này không được thực hiện, và không chỉ người dân thường xuyên phàn nàn mà chính những công việc bỏ dở và quản lý kém như vậy đã dẫn đến những tai nạn nghiêm trọng.

Ngành hàng không Anh cũng bị chia tách và tư hữu hóa năm sau đó, và một lần nữa lại dẫn đến các vấn đề. Những vấn đề này không rõ ràng như ở ngành đường sắt, tuy nhiên sự phân tách đó cũng ảnh hưởng đến hiệu quả của hoạt động. Ví dụ như, ngành hàng không không thể giải quyết toàn diện vấn đề giảm lượng khí thải cacbon. Hiện tượng Trái đất nóng lên đang là một vấn đề cấp bách, giờ đây chúng tôi phải là người tạo nên những sợi dây liên kết giữa cục quản lý sân bay với ngành hàng không và cục giao thông hàng không, nhằm giảm lượng khí thải và nhiên liệu sử dụng. Tôi đề xuất một cách giảm thiểu lượng nhiên liệu và khí thải cacbon là kéo máy bay vào hệ thống đường dây trên đường băng để chúng không chạy động cơ – thường là trong khoảng thời gian rất dài – tới 10 phút trước khi

cất cánh. Tôi tin rằng cách đơn giản này sẽ giúp giảm hơn 50% lượng khí thải cacbon ở Heathrow và gần 90% ở JFK. Điều này cũng có nghĩa là máy bay bay qua Đại Tây Dương sẽ chỉ cần mang theo một lượng nhiên liệu ít hơn hai tấn so với bình thường, và điều này sẽ còn làm giảm mạnh hơn lượng khí cacbonic. Chế tạo các loại máy bay tiết kiệm nhiên liệu là một cách khác. Chỉ riêng những nỗ lực này cũng sẽ làm giảm lượng khí thải của ngành hàng không tới 25%.

Trong ngành đường sắt, các công ty xe lửa đều hoàn thành nhiệm vụ và phần lớn trong số họ đã thành công trong việc cải thiện dịch vụ so với trước đây. Giờ đây, số lượng người đi tàu hỏa ở Anh tăng nhanh nhất thế giới. Số lượng hành khách đi tàu của Virgin West Coast tăng từ 13,6 triệu người năm 1997-1998 lên 18,7 triệu người năm 2005-2006; còn lượng hành khách đi tàu của Virgin Cross Country tăng gần gấp đôi trong cùng thời kỳ đó, từ 12,6 triệu lên 20,4 triệu người. Thời gian di chuyển cũng giảm. Chúng ta đã đạt được những kết quả này với cơ sở hạ tầng chỉ bằng một nửa so với năm 1946.

Nhưng sự đổi mới lớn nhất là cách tiếp cận mới triệt để của Virgin Trains với môi trường, và chúng tôi cam kết sẽ làm được điều đó. Mục tiêu giờ đây là giảm lượng khí thải cacbon bằng cách cố gắng thu hút nhiều người sử dụng tàu hỏa thay vì ô tô. Nhiều đề xuất đã được đưa ra, bao gồm phục hồi đường ray như trước vụ đóng tuyết Beeching, mở rộng đường ray, hoặc đưa tàu hỏa hai tầng vào sử dụng. Về tàu hỏa hai tầng, cần phải tính chi phí tôn cao hàng nghìn đường hầm và thời gian cần để thực hiện điều đó. Thay vì mở rộng đường ray, xây dựng sân ga và tàu hỏa dài hơn sẽ tốt hơn. Tôi muốn đầu tư cho việc mở rộng đường ray và cải thiện cơ sở hạ tầng hơn là xây mới hoàn toàn các đường ray xe lửa – trừ những đường ray Eurostar vừa mới được xây dựng ở London. Một cách đầu tư hiệu quả hơn nhiều là đưa Tuyến đường sắt chính West Coast vào hoạt động. Tuyến đường sắt huyết mạch này phải hoạt động thật tốt để cạnh tranh với ngành hàng không, kéo mọi người trở lại đi tàu hỏa hoặc cạnh tranh với ô tô trên đường cao tốc.

Tàu cao tốc Maglev đã được đề xuất như một giải pháp thân thiện về mặt sinh thái học, nhưng trên thực tế, nước Anh là một hòn đảo nhỏ với rất nhiều thành phố và thị trấn, giữa chúng là những đoạn đường ray ngắn. Nước Anh không có những khoảng cách lớn như Pháp, Nga, Mỹ, Canada hay Australia; trong khi Nhật Bản, dù cũng chỉ là một hòn đảo như Anh nhưng lại rất dài. Ý tưởng xây dựng lại toàn bộ nước Anh cho tàu Maglev với vận tốc 483 km/h là một điều viễn tưởng. Đơn giản là chúng không thể dừng lại và khởi hành trong những khoảng cách ngắn giữa các trạm tàu. Tỷ lệ đầu tư-năng lượng hoàn toàn không hiệu quả. Chính những chiếc tàu hỏa cũng sử dụng rất nhiều điện. Và khi chúng ta đã tiêu tốn hết năng lượng để xây dựng cơ sở hạ tầng hoàn toàn mới thì sẽ mất 100 năm và gấp đôi lượng cacbonic thải vào khí quyển.

Trong những ngành như vận tải, điều quan trọng nhất chúng ta cần tập trung vào là nghiên cứu cơ sở hạ tầng hiện có. Cần thay thế nó bằng những gì? Tỷ lệ chi phí-khí thải là bao nhiêu? Khi chế tạo những chiếc tàu Pendolino cho Đường sắt chính West Coast, chúng tôi nghĩ về ba điều. Thứ nhất là trọng lượng: chúng tôi chế tạo những chiếc tàu rất nhẹ từ nhôm chứ không phải thép, và đây là những chiếc tàu đầu tiên ở Anh được chế tạo từ nhôm. Điều thứ hai là năng lượng dùng cho phanh: chúng tôi lắp đặt hệ thống hãm tái sinh, như với những chiếc ô tô Toyota Prius. Cuối cùng là nhiên liệu: chúng tôi lắp đặt một hệ thống điện từ thay vì tuabin nước, rất đơn giản, nhẹ và ít thiết bị hơn rất nhiều. Chúng tôi muốn có một hệ thống tiết kiệm nhiên liệu và sử dụng lâu bền. Những điều này quan trọng với chúng tôi hơn là “chi phí” về mặt kinh tế, và đã dẫn đến việc chúng tôi chế tạo những chiếc tàu khá đắt tiền cho Tuyến đường sắt chính West Coast – những chiếc xe lửa đường dài tiết kiệm điện nhất Tây Âu. Chúng được đưa vào sử dụng vào năm 2003-2004, và nếu đem so sánh với những chiếc xe lửa cũ, như những chiếc chạy trên Tuyến đường sắt chính East Coast hay những chiếc tàu diesel lớn vẫn chạy trên tuyến đường Great Western của hãng First Great Western, thì lượng cacbonic thải ra chưa bằng một nửa những chiếc tàu đó. Đi từ London đến Glasgow bằng một chiếc Pendolino sẽ tiết kiệm 9 lần so với bay trên một chiếc máy bay 737, giả sử cả hai đều chở đủ hành khách, và đây là một sự so sánh công bằng.

Đây là một phần trong phương pháp kinh doanh Chủ nghĩa tư bản Gaia của Virgin từ thế kỷ XXI trở đi. Tôi tin rằng làm như vậy là vì tương lai, và cũng rất cần thiết cho môi trường của hành tinh này, dù có tốn kém hơn. Chúng tôi vẫn sẽ thu lời, nhưng theo một cách hoàn toàn khác. Tuy nhiên, chúng tôi phải làm nghiêm túc vì nếu thua lỗ thì cũng sẽ chẳng còn ý nghĩa gì nữa, và khi đó những người không thực sự quan tâm đến môi trường sẽ nhảy vào thế chỗ chúng tôi. (Tôi đã giải thích về Chủ nghĩa tư bản Gaia và vấn đề môi trường ở Chương 9.)

Tôi tin tưởng rằng nếu muốn cứu thế giới thoát khỏi thảm họa lớn nhất sắp xảy đến với loài người thì chúng ta phải tăng tốc đổi mới. Điều đó không có nghĩa là chúng ta phải ngừng sống bình thường. Chúng ta không cần phải đi bộ, cưỡi lừa hay lạc đà, mua thức ăn, quần áo và giày dép từ các chợ địa phương (dù làm vậy cũng không có gì là không tốt); chúng ta chỉ cần nỗ lực tìm cách giảm thiểu, và sau đó là ngăn chặn hoàn toàn, thì lượng khí thải cacbonic sẽ xuống mức an toàn. Không quá khó để sống no đủ, hạnh phúc mà không làm tổn hại đến môi trường.

Bài học tôi đã học được là một cách tiếp cận mới mẽ có thể mở ra những cơ hội mới hấp dẫn. Nó có thể dẫn đến sự phục hưng của phát minh và khoa học.

12. Làm việc tốt

- Thay đổi thế giới, dù là bằng cách nhỏ nhất
- Tạo nên sự khác biệt và giúp đỡ mọi người
- Đừng làm điều xấu
- Luôn nghĩ xem bạn có thể trợ giúp điều gì

Tôi được nuôi dạy với tư tưởng rằng tất cả chúng ta đều có thể thay đổi thế giới. Tôi tin rằng nghĩa vụ của chúng ta là giúp đỡ mọi người và làm việc tốt khi có thể; đó không phải là một nhiệm vụ quá nặng nề. Nó có thể chỉ đơn giản là giúp đỡ gia đình, bạn bè, hàng xóm và cảm thấy vui khi làm tốt một việc. Khi theo học trường nội trú, tôi vẫn có thể nảy ra những ý tưởng sáng tạo và (tôi nghĩ là) có ích. Tôi tin chắc rằng thầy hiệu trưởng đã rất sùng sốt khi đọc bài luận dài tôi viết về cách ông có thể điều hành trường học tốt hơn. Tôi kết luận rất hoành tráng với câu, “Em rất mong muốn được biết quan điểm của thầy về bài viết này, và tất cả số tiền để dành sẽ được sử dụng vào kế hoạch tiếp theo của em.”

Thầy hiệu trưởng không cười nhạo, hay thậm chí là cho tôi ăn đòn vì tội hỗn xược. Thầy đưa lại bài luận cho tôi và lạnh nhạt nói, “Rất tốt, Branson. Hãy cho nó vào tờ tạp chí của trường.”

Nhưng tôi không làm thế. Tôi đã bỏ học và làm tờ tạp chí của riêng mình, coi đó là nền tảng để thay đổi mọi thứ.

Khi em gái Lindi và tôi đang bán tạp chí Student trên đường phố thì một người sống lang thang hỏi xin tiền. Tôi không một xu dính túi, nhưng tôi muốn làm việc tốt đến nỗi đã đưa quần áo của mình cho ông ta. Tôi phải mượn một tấm chăn để cuộn tạm trước khi bị bắt. Gandhi từng đi bộ khắp Ấn Độ mà trên người chỉ có một tấm vải để truyền bá tư tưởng, nhưng lê la trên đường trong một tấm chăn cũ có vẻ như không tạo được dấu ấn như vậy.

Một trong những cách chúng tôi đã làm để giúp đỡ những người cùng tuổi là thành lập Trung tâm Tư vấn Học sinh sinh viên, một nơi ẩn danh và thân thiện, với đội ngũ nhân viên là các tình nguyện viên học sinh đồng cảm và hiểu vấn đề. Mọi người đến đây có thể hỏi về mọi thứ, từ thuê căn hộ đến xin trợ cấp, nhưng hầu hết bọn họ đều hỏi xin lời khuyên về giới tính. Kỳ cục là tôi lại có quan hệ họ hàng xa với Marie Stopes, người tiên phong trong ngành giáo dục sức khỏe sinh sản cho phụ nữ. Tuy nhiên, nguồn cảm hứng của tôi bắt nguồn từ nhu cầu, khi một trong những bạn gái của tôi cần phá thai. Khi đó, không có nơi nào như trung tâm của chúng tôi có thể đưa ra lời khuyên hoàn toàn miễn phí vào bất cứ thời điểm nào trong ngày về vấn đề đó. Dần dần, trung tâm chiếm ngày càng nhiều thời gian của tôi. Tôi phải nói chuyện với một người có ý định tự tử vào 3 giờ sáng, chỉ dẫn cho các cô gái đang mang thai về vị bác sĩ tốt nhất mà họ nên tìm đến, và cung cấp thông tin cho một người khác về thời gian phòng khám bệnh lây truyền qua đường tình dục mở cửa tại Bệnh viện Charing Cross. Trong khoảng thời gian ít ỏi còn lại, tôi cố gắng lo cho tờ tạp chí. Khi chúng tôi mới mở trung tâm này dưới hầm mộ của nhà thờ lịch sử giữa lòng London, đội ngũ nhân viên gồm những tình nguyện viên cung cấp các số điện thoại, thông tin và địa chỉ liên lạc để chỉ dẫn mọi người cách tìm kiếm sự giúp đỡ cho một loạt những vấn đề cấp bách. Trung tâm này thành công đến nỗi 35 năm sau, nó vẫn tiếp tục lớn mạnh, dù với một cái tên mới.

Cuối cùng tờ tạp chí cũng ngừng hoạt động, được thế chỗ bởi hãng đĩa, rồi hãng hàng không, và sau đó là những công ty khác. Tôi dành vài năm sau gây dựng Virgin. Kiếm tiền là để tồn tại và trả hóa đơn, nhưng mục tiêu của tôi là luôn sáng tạo và vui vẻ. Óc sáng tạo của tôi được truyền vào công việc kinh doanh. Vì dù ban đầu tôi vốn chỉ muốn viết và biên tập một tờ tạp chí, nhưng lại phải nhanh chóng học cách trở thành một nhà xuất bản để kiếm tiền. Tôi cũng tình cờ tìm kiếm những công việc khó khăn thử thách. Ingvar Kamprad, người sáng lập tập đoàn IKEA chia mỗi ngày thành những khoảng 10

phút. Ông nói, “10 phút, một khi đã qua thì sẽ không bao giờ trở lại nữa. Hãy chia cuộc đời mình thành những khoảng 10 phút, và đừng để phí dù chỉ một phút.”

Tuy nhiên, không cần phải lấp đầy thời gian, vất chân lên cỗ để sử dụng thời gian một cách thông minh. Bill Gates – nhà từ thiện lớn nhất thế giới – nói rằng nhân viên của ông ở Microsoft có thể dành hai tiếng đồng hồ nhìn đăm đăm vào khoảng không vô định, miễn là đầu óc họ vẫn làm việc, còn Albert Einstein đã nghĩ ra Thuyết tương đối trong đầu mà không cần đến giấy bút. Sau đó, ông mới viết nó ra. Thú thật là tôi cũng phát triển những ý tưởng tuyệt vời nhất trong đầu – và sau đó sẽ ghi lại! Có lẽ do không dùng đến tay để làm việc nên tôi thích dành thời gian rảnh rỗi vào những hoạt động nặng nhọc, như vượt Đại Tây Dương bằng một chiếc thuyền, cắm trại với bố tôi trong rừng, bay trên khinh khí cầu, hoặc gây dựng một số doanh nghiệp cho thanh niên ở châu Phi.

Người ta vẫn nói rằng tiền là nguồn gốc của mọi tội lỗi. Nhưng không hẳn vậy. Tiền có thể được sử dụng vào việc tốt. Những tổ chức từ thiện lớn nhất thế giới là do những người giàu có thành lập nên, một số họ lại khởi đầu với hai bàn tay trắng. Harvard – trường đại học giàu nhất nước Mỹ – là một tổ chức từ thiện. Ban đầu nó chỉ có một ít sách vở và 350 đô-la. IKEA khởi đầu từ một nhà kho nhỏ trong vườn. Công ty mẹ của nó là một tổ chức từ thiện. Người đàn ông đã làm nên chiếc bánh Big Mac khởi nghiệp bằng việc bán cốc giấy. Ông cũng là người không chấp nhận lãng phí thời gian. “Nếu anh có thời gian để làm đẹp thì cũng có thời gian để dọn dẹp,” ông luôn nói với nhân viên như vậy. Có lẽ ông không vội vã vì phải đến năm 52 tuổi ông mới nảy ra ý tưởng cho McDonald’s. Giờ đây, công ty của ông quyên góp từ thiện 50 triệu đô-la hàng năm.

Vì vậy, tiền có thể là động lực để làm việc tốt. Nhưng không cần phải giàu có mới làm được việc tốt. Trước đây, trẻ em thường thu thập giấy và lon cola rỗng đem bán lấy tiền ủng hộ. Ngày nay, chúng tham gia vào các cuộc chạy gây quỹ từ thiện hoặc quyên góp cho Live Aid. Con trai tôi là Sam và tôi chuẩn bị đi Bắc Cực để thu hút sự quan tâm của mọi người về hiện tượng Trái đất nóng lên. Có nhiều cách để giúp đỡ người khác. Một cách rất đơn giản là không làm việc xấu, mà điều này thì hoàn toàn chẳng tốn kém chút nào.

Năm 40 tuổi, tôi ở tận cùng khó khăn. Chúng tôi đã cạnh tranh với British Airways để giành chỗ trên bầu trời. Chúng tôi đã được bình chọn là Hãng Hàng không Hạng Thương gia Xuất sắc nhất trong năm, nhưng vẫn phải liên tục đấu tranh để kiếm đủ tiền duy trì hoạt động. Chính một loạt đĩa nhạc thành công của Hãng đĩa Virgin đã giúp chúng tôi trụ vững. Simon, người điều hành Hãng đĩa Virgin, dường như không còn hứng thú với nó nữa – phần nhiều là vì anh cho rằng hãng hàng không sẽ khiến chúng tôi phá sản. Tôi nhìn lại cuộc đời mình, tự hỏi liệu có nên làm một điều gì mới mẻ, một sự thay đổi hoàn toàn. Mặc dù không phải là người đọc nhiều, nhưng tôi đã bắt đầu đọc một số cuốn tiểu sử và rất ngạc nhiên khi thấy chúng khá thú vị. Cuộc đời tôi đã quá quay cuồng, nên việc dành thời gian đọc thật hấp dẫn.

Một ngày nọ, tôi nói với Joan: “Có lẽ anh sẽ học đại học và kiếm một tấm bằng ngành lịch sử.”

“Thực ra anh chỉ muốn theo đuổi mấy cô gái xinh đẹp,” cô ấy trả lời thẳng toẹt.

Cô ấy nói đúng không? Có phải tôi đang đối mặt với khủng hoảng tuổi trung niên? Có lẽ vậy. Vì thế, thay vì nghĩ xem có thể làm gì cho bản thân, tôi tự hỏi liệu mình có thể làm gì cho mọi người. Tôi nghĩ có lẽ mình nên đi theo con đường chính trị. Tôi có thể áp dụng các kỹ năng kinh doanh vào những vấn đề to lớn, như chống lại các công ty sản xuất thuốc lá. Tôi có thể chu cấp tiền cho một ca chữa ung thư, nghiên cứu về vấn đề chăm sóc sức khỏe hoặc giúp đỡ những người vô gia cư. Có rất nhiều việc tôi có thể làm và chúng khiến tôi cảm thấy mình có ích. Tôi sẽ theo đuổi con đường này trong suốt phần đời còn lại.

Tôi nghĩ rằng đôi khi chúng ta nên đánh giá lại cuộc đời mình. Chúng ta đã đạt được các mục tiêu mình đặt ra chưa? Những gì không cần thiết và có thể gạt bỏ khỏi cuộc đời? Ý tôi không phải là đem vứt bỏ giày dép cũ hay bàn ghế gãy. Điều tôi muốn nói là, chúng ta cần phải gạt bỏ những thói quen

xấu hay lối sống lừa dối khiến chúng ta do dự và làm đầu óc trở nên rối bời.

Anh họ tôi, ngài Peter Scott, điều hành một khu bảo tồn đầm lầy nổi tiếng ở Slimbridge, Gloucestershire. Khi tôi nói muốn xây một hồ nước tại nhà mình ở Oxford để thu hút các loài chim hoang dã, ông đã cho tôi lời khuyên. Tôi đào một hồ nước và xây dựng một vài hòn đảo cho chim làm tổ. Vịt, ngỗng, diệc và thiên nga từ mọi nơi bay tới đây. Đó là một nơi rất thanh bình, nơi tôi có thể ngồi suy ngẫm về mọi thứ. Thường thì tôi thích được ở giữa nơi đông người hoặc cùng gia đình, nhưng đôi khi tôi cũng muốn có khoảng không của riêng mình. Tôi thích đi một mình quanh hồ và nghĩ ngợi.

Tôi nghĩ tất cả chúng ta đều cần có một nơi để ẩn dật, một nơi của riêng mình. Trong văn học, tiểu thuyết gia Virginia Woolf định nghĩa nó là “một căn phòng riêng” (a room of one’s own) nhưng nó không nhất thiết phải là một căn phòng. Nó là một khoảng không để suy nghĩ mà không bị quấy rầy.

Thời điểm đấu tranh để tồn tại cùng hãng hàng không là một trong số ít lần tôi cảm thấy hoàn toàn lạc lối. Tôi phải đưa ra một vài quyết định quan trọng trong khi đi quanh hồ. Khi tôi nói với ngân hàng rằng Hãng đĩa Virgin đáng giá ít nhất một tỷ đô-la, họ muốn tôi bán hãng đĩa lấy tiền trả nợ cho hãng hàng không. Tôi có hai lựa chọn: đóng cửa hãng hàng không hoặc bán hãng đĩa. Vấn đề là ở chỗ tôi cho rằng mình có thể giữ được cả hai. Tôi chỉ cần ngân hàng thật bình tĩnh. Theo tôi, miễn là họ hiểu được hãng đĩa có giá trị thế nào thì khoản cho vay của họ vẫn an toàn. Nhưng các ngân hàng không thích rủi ro, và họ nói rằng nếu tôi không bán nó thì họ sẽ thu hồi khoản cho vay. Tôi không biết phải làm gì. Tôi rất yêu Hãng đĩa Virgin, và tôi biết rằng nó sẽ còn tiếp tục lớn mạnh. Chúng tôi vừa ký hợp đồng với The Rolling Stones và Janet Jackson, tôi cảm thấy như thể mình sẽ làm họ cùng tất cả những ca sĩ khác của công ty thất vọng. Ngày mưa ấy, tôi không biết mình nên làm gì khi vừa đi quanh hồ vừa suy ngẫm về các lựa chọn.

Giữa khoảng thời gian đầy khó khăn ấy, vào tháng 8 năm 1990, I-rắc xâm lược Kuwait. Tin tức trên tivi thông báo là 150.000 người tị nạn đã vượt sang Jordan. Tôi là bạn của Vua Hussein và Nữ hoàng Noor của Jordan. Nữ hoàng là một phụ nữ xinh đẹp, một kiến trúc sư người Ả Rập gốc Mỹ được đào tạo bài bản. Bà gặp chồng mình khi đang làm việc cho Hãng hàng không Hoàng gia Jordan. Chúng tôi có rất nhiều điểm chung. Tình bạn của chúng tôi bắt đầu từ hai năm trước đó, vào năm 1988, khi bà thấy tôi trên tivi trong chuyến bay vòng quanh thế giới bằng khinh khí cầu và gọi điện thoại đề nghị tôi hướng dẫn hoàng gia sử dụng khinh khí cầu.

Tôi cho chuyến một chiếc khí cầu sang Jordan và gặp hoàng gia. Họ đều đáng yêu như nữ hoàng, mấy đứa trẻ thì rất lịch sự và thân thiện. Tôi đã có một khoảng thời gian tuyệt vời, bay trên bầu trời thủ đô, nhìn xuống những mái nhà lát gạch đỏ cổ kính. Khi người dân bên dưới nhìn thấy vua và nữ hoàng của họ đang lơ lửng trên một chiếc giỏ liễu gai trên không, họ chạy theo, háo hức và hò reo. Khi đó vùng Trung Đông đang rối loạn. Đó là một thời kỳ khó khăn cho nhà vua, người từng được giáo dục tại Anh và là một người bạn của đất nước này. Vì từng có rất nhiều vụ mưu sát nhà vua, nên xung quanh ông lúc nào cũng có vệ sĩ – nhưng ngày hôm đó, khi chúng tôi lơ lửng trên không, lực lượng vệ sĩ không thể kè kè bên đực vua của mình. Đối với Vua Hussein, đó là khoảng thời gian ngắn ngủi được hoàn toàn tự do.

Khi Saddam Hussein xâm chiếm Kuwait năm 1990, tôi nhìn trên tivi cảnh hàng nghìn người tị nạn tràn qua biên giới, rồi gọi điện thoại đề hỏi Vua Hussein và Nữ hoàng Noor rằng mình có thể giúp gì không. Tôi muốn làm một việc tích cực và tạo nên sự khác biệt trong cuộc sống của những người tị nạn bằng cách nào đó. Nữ hoàng nói rằng sẽ xem xét việc gì cần làm rồi gọi lại cho tôi sau. Cuối ngày hôm ấy, bà gọi điện thoại và nhờ tôi gửi sang một ít chăn. Bà nói rằng sa mạc rất nóng vào ban ngày và rất lạnh vào ban đêm, vì vậy, mọi người có thể giăng chăn lên làm bóng mát vào ban ngày, còn ban đêm thì cuộn mình trong chăn để giữ ấm.

“Một số trẻ nhỏ đã chết,” Nữ hoàng Noor nói.

“Mọi người cần bao nhiêu chăn?” tôi hỏi.

Bà nói rằng họ cần 100.000 chiếc chăn. “Nhưng chỉ hai đến ba ngày nữa là hàng trăm người sẽ chết nếu không có. Việc rất khẩn cấp, Richard ạ.”

Nhân viên hãng hàng không Virgin bắt tay vào làm việc, gọi điện thoại đi khắp nơi. Hai ngày sau, một trong số những chiếc máy bay phản lực của chúng tôi lên đường đến Jordan, mang theo 40.000 tấm chăn, hàng tấn gạo và thuốc men tiếp tế. Chúng tôi quay trở lại với những người Anh bị mắc kẹt ở Jordan. Ngay khi trở lại Anh, tôi được biết rằng chủ tịch hãng British Airways đang tức giận điên cuồng. Ông ta nói rằng, với tư cách là hãng hàng không chủ đạo ở Anh, đáng lẽ họ phải là người đầu tiên được đề nghị giúp đỡ. Người ta chỉ cho ông thấy rằng tôi đã đề nghị giúp đỡ họ, còn ông ta thì không. Trên thực tế, ông ta đã không cho BA trợ giúp trong các cuộc khủng hoảng quốc tế, ngay cả khi Tổ chức Cứu trợ Công giáo đặt vấn đề. Vì vậy, ông ta ngay lập tức kiểm hàng đồng chăn và chuyển gấp sang Jordan. Tôi rất vui khi việc làm của chúng tôi đã phần nào thúc đẩy ông ta phải cứu trợ.

Khi được biết rằng đồ tiếp tế của chúng tôi chưa đến tay tất cả những người tị nạn, tôi bay sang Jordan và một lần nữa ở trong cung điện hoàng gia với Đức vua và Nữ hoàng. Tôi tranh cãi với một vị bộ trưởng, người mà tôi biết là đã gây cản trở, và bắt ông ta gửi hàng cứu trợ đến các trại tị nạn. Tôi cũng có những cuộc nói chuyện dài với Vua Hussein về Saddam. Đức vua muốn Jordan giữ thái độ trung lập trong cuộc xung đột mà khi đó rất có khả năng sẽ xảy ra. Đất nước của ông đang ở vào thế yếu, và ông cũng thấy được hai mặt của vấn đề. Ông hy vọng rằng mọi chuyện có thể được giải quyết bằng thương thuyết – nhưng ông lo lắng là phương Tây có thể sẽ tham chiến để bảo vệ các mỏ dầu ở Kuwait. Ông biết rằng còn rất ít thời gian.

Vài ngày sau, tôi đang xem tin tức ở London thì thấy Saddam xuất hiện trên tivi. Ông ta đã bắt một số người Anh làm con tin và sử dụng họ làm lá chắn sống. Tôi nghĩ xem mình có thể giúp được gì. Tôi là một trong số rất ít người phương Tây có mối liên hệ trực tiếp với Vua Hussein. Ông lại là một trong số rất ít những người được Saddam tin tưởng. Chúng tôi có thể hắt cẳng tất cả những kẻ ở giữa đang tức giận và có lẽ sẽ làm được điều gì đó trước khi chiến tranh nổ ra. Tôi nghĩ rằng Saddam có thể đổi con tin lấy thuốc men tiếp tế, còn Vua Hussein có thể bàn bạc với Saddam và chuyển đề nghị của tôi tới ông ta. Tôi gọi cho Nữ hoàng Noor và hỏi rằng liệu bà có thể giúp đỡ kế hoạch của tôi được không.

“Hãy đến đây với chúng tôi, Richard. Anh có thể tự thảo luận với nhà vua về chuyện này,” bà nói.

Lại một lần nữa ở Jordan, tôi dành ba ngày nói chuyện với Vua Hussein. Ông đồng ý rằng phải nhanh chóng làm điều gì đó trước khi mọi chuyện trở nên tồi tệ. Tôi ngồi xuống, và cẩn thận viết một lá thư rất lịch sự gửi Saddam. Tôi đề nghị ông ta phóng thích tất cả những người nước ngoài đang bị kẹt ở I-rắc. Để bày tỏ thiện chí, tôi sẽ gửi sang I-rắc số lượng thuốc men tiếp tế cần thiết. Tôi ký, “Với lòng kính trọng, Richard Branson.”

Sau bữa tối hôm đó, nhà vua mang lá thư của tôi đến thư phòng và dịch nó sang tiếng Ả Rập. Ông cũng viết một lá thư giải thích kèm theo cho Saddam và phái một người đưa thư đặc biệt mang nó sang I-rắc. Tôi không thể làm gì hơn nên đáp máy bay về nước.

Hai ngày sau, tôi nhận được tin từ Vua Hussein. Đó là một tin rất tốt. Saddam nói rằng ông ta sẽ thả những con tin ốm yếu cùng phụ nữ và trẻ em, nhưng ông ta muốn một người có vai về bay sang I-rắc gặp mặt ông ta qua tivi. Tôi gọi cho ngài Edward Heath, nguyên Thủ tướng Anh. Chúng tôi có mối quan hệ rất tốt nhờ sở thích chung về tàu thuyền. Ông rất đồng ý khi đồng ý đi ngay lập tức. Kế hoạch là đầu tiên Edward Heath sẽ bay sang Jordan ở cùng hoàng gia. Từ đó, ông sẽ được đưa đến I-rắc an toàn.

Một ngày sau, Vua Hussein gọi cho tôi và với vẻ lịch sự, hòa nhã như thường lệ, ông nói: “Tôi có tin tốt cho anh. Anh có thể bay sang I-rắc. Saddam đảm bảo anh sẽ được an toàn.”

Tôi nghĩ mình nên đến gặp trực tiếp, vì tôi đã cử phi hành đoàn đi trên chuyến bay này, và tất cả bọn họ đều tự nguyện. Tôi cảm thấy rất lo lắng trước chuyến bay. Dù Vua Hussein đã hứa như vậy nhưng nhiều người cho rằng Saddam sẽ giữ tôi và Edward Heath làm con tin và cướp máy bay. Trước rủi ro này, chúng tôi không có gì đảm bảo. Nếu Saddam cướp máy bay thật thì chúng tôi cũng phải chịu chết. Tôi đang đánh liều tất cả mọi thứ vào việc mạo hiểm này – nhưng có quá nhiều người đang trông chờ vào tôi. Không còn đường lui nữa rồi.

Khi rời I-rắc cùng các con tin, phi hành đoàn và Edward Heath đều an toàn trên máy bay, chúng tôi cảm thấy nhẹ người đến nỗi đã ăn mừng trên suốt quãng đường trở về. Nhưng có một người không vui. Ông chủ hãng BA nói, “Richard Branson nghĩ mình là cái quái gì chứ – nhân viên Bộ Ngoại giao chắc?”

Sau đó, tôi viết trong nhật ký của mình, “Động cơ thúc đẩy tôi làm những việc đó là gì? Một tháng trước, tôi đang ở tận cùng khó khăn. Dường như tôi sống mà không có mục đích. Tôi đã khẳng định bản thân trong nhiều lĩnh vực. Tôi vừa bước sang tuổi 40 và đang tìm kiếm một thách thức mới...”

Khi đọc lại những gì mình viết, tôi nhận ra rằng với tư cách là một *doanh nhân*, tôi có thể làm được rất nhiều việc có ích. Sứ mệnh giải cứu ở I-rắc đã chứng minh được điều đó. Là một doanh nhân, tôi được gặp những con người phi thường như Nelson Mandela, những nhà lãnh đạo thế giới như Thủ tướng Nga Vladimir Putin, những người có tài sản kếch xù như Bill Gates và người đồng sáng lập ít được biết đến hơn là Paul Allen. Trên thực tế, những người làm kinh doanh và những người cực kỳ giàu có đều ở vào một vị thế đặc biệt. Họ có thể liên kết với tất cả mọi người, dù sang hay hèn, ở bất kỳ quốc gia nào, qua một mạng lưới thiện chí. Một lợi thế nữa của doanh nhân là sự ổn định. Từ khi tôi bước chân vào con đường kinh doanh năm 15 tuổi, rất nhiều thủ tướng đã nhậm chức. Vì vậy, doanh nhân có tính liên tục mà các chính trị gia không có.

Tôi tin rằng họ có thể sử dụng quyền lực một cách thông minh vì lợi ích của cả thế giới – đây cũng là những gì tôi đã viết trong bài báo đầu tiên của mình trên tờ *Student*.

Tôi còn muốn tiếp tục vượt qua những thử thách, như những gì tôi đã làm trong những ngày ngay trước Chiến tranh Vùng vịnh, khi chúng tôi mặc kệ tất cả mà tham gia cứu trợ. Hay như trong thảm họa sóng thần gần đây ở Sri Lanka, chúng tôi nhanh chóng sắp xếp những chuyến bay cứu trợ, cộng tác với Oxfam. Chúng tôi may mắn có ba hãng hàng không trên toàn thế giới, và đã lập riêng một đội ngũ nhân viên di chuyển nhanh chóng để khi có chiến tranh hay thiên tai xảy ra thì chúng tôi có thể phản ứng kịp thời. Chúng tôi đã sắp xếp được chuyến bay đầu tiên đến Sri Lanka ngay sau trận sóng thần, cùng với các chuyến bay đến Maldives và Ấn Độ. Mặc dù gửi nước qua đường hàng không rất tốn kém, nhưng khi có những con người tuyệt vọng đang trông chờ vào chúng ta thì chi phí không còn là vấn đề. Ví dụ như ở Sri Lanka, họ rất cần nước sạch, vì vậy chúng tôi xếp đầy nước đóng chai lên một chiếc Boeing 747 và gửi sang đó. Oxfam và các cơ quan cứu trợ khác hiểu rằng, dù có phải tốn kém đến đâu thì máy bay của chúng tôi vẫn luôn sẵn sàng khi họ cần. Chúng tôi cũng khá táo bạo với các hành khách thường xuyên. Nhân viên đề nghị quyền góp ủng hộ nạn nhân sóng thần – và hành khách thì rất hào phóng.

Âm nhạc, tình yêu ban đầu của tôi, cũng là một động lực mạnh mẽ thúc đẩy tôi làm việc tốt. Cứ nhìn vào Live Aid, Live 8 và những hoạt động tích cực khác mà những người như Peter Gabriel, Bono và Bob Geldof đã làm để quyên góp tiền viện trợ cứu đói và ủng hộ nạn nhân của các thảm họa tại Thế giới thứ ba. Công nương Diana rất tích cực làm từ thiện khi bà còn sống, và tôi rất vui vì đã có thể giúp đỡ bà phần nào. Tôi rất tự hào khi thuyết phục được Elton John hát bài “Candle in the Wind” tại lễ tang của bà. Thuyết phục hoàng gia cho phép ông làm điều đó còn khó khăn hơn. Tôi cũng đã đề nghị được người sáng tác lời cho ca khúc của Elton là Bernie Taupin sửa lại lời thành “Candle in the Wind”. Bản nguyên gốc được viết cho Marilyn Monroe có đoạn, “the press still hounded you” (báo chí vẫn săn lùng cô), rõ ràng là không hợp lý trong trường hợp này.

Năm 2004, tôi tiến gần đến viễn cảnh giúp đỡ mọi người hơn bằng cách thành lập Virgin Unite. Mục

đích của tổ chức là nhân viên Virgin trên toàn thế giới chung tay góp sức giải quyết các vấn đề xã hội khó khăn, và tôi đã giao cho Jean Oelwang, một người phụ nữ tuyệt vời, điều hành nó. Phần lớn thời gian của tôi dành cho môi trường và thúc đẩy các thay đổi, và nếu còn thời gian, tôi sẽ trực tiếp tham gia làm từ thiện để giúp đỡ những người có hoàn cảnh khó khăn. Rõ ràng là một số nơi trên thế giới đang gặp khó khăn hơn những nơi khác, vì vậy, ngoài một số dự án ở Anh và những nơi khác trên thế giới thì phần lớn các hoạt động của chúng tôi được thực hiện ở Nam Phi, nơi tôi hy vọng mình có thể tiếp tục tạo nên sự khác biệt.

Chúng tôi đã quay trở lại đúng xuất phát điểm khi tôi mở ra Dịch vụ Tư vấn Học sinh Sinh viên. Nó đã được đổi tên thành Trung tâm Tư vấn Hỗ trợ, vì những dịch vụ nó cung cấp trở nên đa dạng hơn; nhưng vẫn miễn phí. Con gái tôi, Holly, theo học ngành y, đã nhìn nhận được những vấn đề giới tính mà giới trẻ Anh hiện đang phải đối mặt và tình nguyện hỗ trợ cho Virgin Unite.

Một trong những bài học lớn nhất mà tôi học được là nếu chúng ta làm gương cho con cái thì chúng sẽ tiếp tục làm theo. Đó là cách duy nhất hiệu quả nếu mọi người trên thế giới muốn giúp đỡ lẫn nhau.

Tải thêm ebook: <http://www.sachvui.com>

13. Bay lên nào!

- Tốc độ là vũ khí cạnh tranh tối thượng
- Hãy là người đầu tiên đặt chân vào lĩnh vực mới
- Hành động ngay bây giờ
- Làm mọi việc thật đơn giản
- Vượt qua những thủ tục quan liêu
- Luôn tập trung vào việc mình làm

Trong thế giới đầy cạnh tranh ngày nay, tốc độ phát triển đang ngày càng tăng cao. Cánh cửa cơ hội có thể biến mất chỉ trong chớp mắt. Nếu bạn có một ý tưởng hay thì hãy nắm bắt và phát triển nó thật nhanh. Hãy cẩn thận, nhưng đừng chậm chạp. Đừng để bị sa lầy trong những thủ tục giấy tờ, bị thói quan liêu lấn át, hay để những tham số gây trở ngại. Chỉ vì bạn “vẫn luôn làm thế này” không có nghĩa là bạn không nên thay đổi và thích nghi. Đây là những bài học tôi đã học được trong 40 năm làm một doanh nhân sáng tạo.

Nhiều người nghĩ rằng Virgin phát triển rất nhanh; thường thì chúng tôi có thể và đã làm được như vậy. Nhưng chúng tôi cũng phải chuẩn bị tinh thần bị mọi người gọi là một kẻ mất trí, như khi ra mắt Virgin Atlantic mà chỉ có duy nhất một chiếc máy bay. Từ ý tưởng đến hiện thực bay lên bầu trời đã tiêu tốn của chúng tôi ba tháng mệt mỏi điên cuồng. Tôi không nghĩ rằng Siêu nhân có thể làm được nhanh hơn chúng tôi. Trong hàng tuần liền, không ai trong chúng tôi được ngủ; mỗi ngày mới đều có một thử thách mới – nhưng chúng tôi đã thành công.

Tuy nhiên, một bài học quan trọng tôi học được là phải suy tính lâu dài: nghĩ ra một ý tưởng, rồi phải chờ công nghệ phát triển đúng thời điểm để đạt mục tiêu. Đó là những gì đã xảy ra khi tôi quyết định bước chân vào ngành mà tôi gọi là du lịch không gian. Giống như nhiều ý tưởng mới mẻ khác, nó xuất hiện một cách rất bình thường. Nhưng bí quyết của những tiên bộ vượt bậc là phải nắm bắt ý tưởng dù ban đầu nó nhỏ bé đến mức nào.

Niềm say mê của tôi với ngành hàng không đến từ nhiều hướng. Rõ ràng là tôi chịu ảnh hưởng từ gia đình, khi mẹ tôi là một trong những người phụ nữ đầu tiên trên thế giới làm tiếp viên hàng không, và phi công xuất sắc trong Thế chiến thứ hai Douglas Bader là một người bạn thân của tôi. Tôi cũng rất phần nộ trước những gì xảy ra với ngài Freddie Laker. Tôi thấy ông đã bị đối xử rất tệ, và khi ông phá sản vào năm 1982 còn Virgin Atlantic thì được trao giấy phép của Skytrain – chính là giấy phép mà Freddie từng sử dụng – tôi thấy như thể mình đã được trao lại quyền trọng.

Tôi cũng rất thích khinh khí cầu, và một khi đã được bay trên tầng bình lưu, tôi hiểu cảm giác bị vũ trụ mê hoặc là như thế nào. Tôi không chỉ bắt chước những chuyến phiêu lưu mạo hiểm của Dan Dare – Phi công của Tương lai trong bộ truyện tranh Eagle tôi đọc hồi nhỏ (có lẽ là vì trong đó có rất nhiều câu chuyện mang tính giáo dục), mà quan trọng hơn, tôi là một trong những đứa trẻ những năm 1960 được chứng kiến cảnh con người đáp xuống mặt trăng. Đó là một cảnh tượng thật tuyệt vời, và tôi luôn tin rằng một ngày nào đó tôi sẽ có cơ hội bay vào vũ trụ. Giấc mơ của hàng triệu người đã bị vùi dập tàn nhẫn vào năm 1985 khi hành khách du lịch vụ trụ thực sự đầu tiên trên thế giới, Christa McAuliffe, một giáo viên, đã tử nạn khi chiếc tàu vũ trụ con thoi Challenger nổ tung. Từ đó, giấc mơ được bay vào vũ trụ của một người bình thường không còn nữa.

Đến giữa những năm 1990, sau những chuyến bay bằng khinh khí cầu vòng quanh thế giới, tôi ngày càng hứng thú hơn với vấn đề về tác động của ngành hàng không lên môi trường. Tôi nhớ lần mình

ngồi ở Ma-rốc, chờ thời tiết đẹp lên để khởi hành một chuyến bay vòng quanh thế giới bằng khinh khí cầu, rồi bắt đầu cuộc chuyện trò với Buzz Aldrin, Per Lindstrand và Will Whitehorn về việc tại sao tên lửa vũ trụ lại được phóng từ mặt đất, tiêu tốn biết bao nhiên liệu và sử dụng biết bao năng lượng để đưa con người hoặc thiết bị vào vũ trụ.

Buzz Aldrin nói không phải lúc nào cũng vậy, và khi Will hỏi là một chiếc khinh khí cầu có thể phóng tên lửa được không, Buzz giải thích rằng thực ra quân đội Mỹ đã từng thử nghiệm vào đầu những năm 1950. Ông giải thích tiếp rằng, sau khi người Nga phóng vệ tinh Sputnik vào năm 1957, Mỹ cần phải làm nhiều thứ hòng đuổi kịp nước này. Vì vậy, thay vì tiếp tục những thử nghiệm kiểu này, họ bắt tay vào cái mà họ coi là lần thử sức dễ dàng và hợp lý nhất trong việc chế tạo một tên lửa đạn đạo xuyên lục địa khổng lồ, đưa con người vào vũ trụ. Nó đã khởi đầu cho hàng loạt chương trình, dẫn đến việc nước Mỹ chế tạo những tên lửa ngày càng lớn làm máy phóng, và người Nga cũng đang làm tương tự.

Người Mỹ đã có một dự án cuối những năm 1950 và 1960, chứa đựng một ý tưởng hiệu quả hơn nhiều về việc phóng thiết bị bay từ độ cao rất lớn vào vũ trụ, với tên gọi là dự án tên lửa siêu thanh X-15. Thiết bị bay đặc biệt này có cấu trúc bên trong làm từ titan và bề mặt vỏ hợp kim crôm-niken với tên gọi Inconel X. Chuyến bay không được cung cấp lực đầu tiên là vào năm 1959, khi nó được phóng từ một chiếc máy bay B-52 từ độ cao khoảng 13,7 ki-lô-mét, vượt quá tốc độ 805 km/h. Đến năm 1963, nó đã đạt độ cao kỷ lục là 108 ki-lô-mét, và vô số lần bay thử đã đóng góp cho sự phát triển của các chương trình bay vào vũ trụ Mercury, Gemini và Apollo, cũng như chương trình Tàu Con thoi. Nhưng vì ngân sách của NASA ngày càng hạn chế, trong khi chương trình Apollo thành công hơn, nên dự án X-15 đã ngừng lại vào năm 1968 sau 100 chuyến bay.

Đó là cuộc tranh luận đầu tiên của tôi về những cách tốt hơn để bay vào vũ trụ. Ngày hôm sau, tôi hỏi Will – ngoài rất nhiều tài năng còn là một phi công dày dạn kinh nghiệm – rằng thương hiệu Virgin đã được đăng ký tên thương mại cho du lịch không gian chưa. Câu trả lời là rồi, và tôi nhờ ông theo dõi lĩnh vực này xem có công nghệ gì mới không.

Năm 1996, Tiến sĩ Peter Diamandis gây sốc khi công bố giải thưởng Ansari X-Prize cho chuyến bay tư nhân lên vũ trụ có người lái đầu tiên. Ông là một hình mẫu Phục hưng, luôn mê mẩn vũ trụ từ ngày còn nhỏ. Năm học lớp tám, khi đang sống tại New York, ông đã giành giải nhất cuộc thi thiết kế tên lửa Estes. Ông tốt nghiệp Học viện Công nghệ Massachusetts và Đại học Y Harvard, rồi sau này đoạt giải thưởng Konstantin Tsiolkovsky, giải Công nghệ Hàng không và Vũ trụ Laurel, và giải thưởng Công nghệ Thế giới trong lĩnh vực Vũ trụ năm 2003 – vì vậy lời nói của ông rất có trọng lượng.

Tiến sĩ Diamandis đến gặp chúng tôi năm 1998 để bàn về giải thưởng X-Prize. Giải thưởng là 10 triệu đô-la cho người đầu tiên phóng thành công một người lên vũ trụ từ một hệ thống phóng tàu vũ trụ có thể tái sử dụng hoàn toàn, và thực hiện được hai lần trong vòng hai tuần. Đó dường như là một mơ ước bất khả thi. Đầu tiên là vấn đề kinh phí. Mỗi lần phóng tàu Con thoi đều tiêu tốn của NASA gần một tỷ đô-la – vì vậy ý định thiết kế và chế tạo một chiếc tàu vũ trụ mới, tái sử dụng được, tiết kiệm chi phí và năng lượng khiến nó đáng được sử dụng lại sau khi đoạt một giải thưởng trị giá 10 triệu đô-la dường như là không thể thực hiện. Tuy nhiên, giải thưởng X-Prize thu hút được rất nhiều sự chú ý, và vào đầu năm 1999, chúng tôi quyết định đăng ký cái tên Virgin Galactic. Thêm vào đó, chúng tôi bắt đầu nghiên cứu một số dự án đang thực hiện để cố gắng giành giải X-Prize – nhưng cuối cùng chỉ còn một đối thủ cho chúng tôi tự tin để xem xét việc phát triển công nghệ của ông ta. Ông ta là Burt Rutan, và đang được Paul Allen – người chung vốn với Bill Gates ở Microsoft – cấp vốn để tham dự cuộc thi với một cách tiếp cận công nghệ đặc biệt thông qua công ty của mình là Scaled Composites. Burt không chỉ phóng tên lửa từ độ cao 15.240 mét – cao hơn hẳn khí quyển tầng thấp – mà còn dự định chế tạo tàu vũ trụ từ hợp chất cacbon thay vì kim loại, và sử dụng loại động cơ mô tô hybrid đặc biệt chạy bằng khí gas và cao su.

Vào thời điểm đó, chúng tôi đang cùng Burt chế tạo chiếc Virgin Atlantic Global Flyer, chiếc máy bay tiết kiệm nhiên liệu nhất thế giới. Nhà thám hiểm Steve Fossett dự định bay vòng quanh thế giới trên

chiếc máy bay này, không nghỉ và không nạp thêm nhiên liệu để đạt được kỷ lục về khoảng cách, thời gian và tiết kiệm năng lượng của ngành hàng không. Alex Tai, một trong những cơ trưởng của Virgin Atlantic, đã dành rất nhiều thời gian vào dự án Global Flyer tại nhà máy của Burt, và khi nhìn thấy nguyên mẫu của chiếc SpaceShipOne bay chưa hết một vòng quỹ đạo Trái đất, họ hiểu rằng nó sẽ thắng cuộc. Vẻ đẹp trong mẫu thiết kế của Burt Rutan nằm ở sự giản đơn và tiết kiệm nhiên liệu.

Sau khi chiếc SpaceShipOne giành giải X-Prize, với hàng tháng trời thương lượng căng thẳng sau đó, cuối cùng tôi cũng mua được quyền chế tạo một đội tàu vũ trụ theo công nghệ của SpaceShipOne từ Paul Allen. Virgin Galactic chính thức ra đời vào tháng 9 năm 2006 – gần 7 năm sau khi tên công ty được đăng ký và 11 năm từ ngày chúng tôi bắt đầu nghiên cứu ý tưởng này ở Ma-rốc. Ý định của tôi là đưa hành khách là người dân bình thường vào vũ trụ trong tương lai gần. Tôi, bố mẹ tôi và hai con của tôi là Holly và Sam sẽ là những hành khách đầu tiên bay trên chuyến bay khai trương của chiếc SpaceShipTwo – trừ Joan, vì cô ghét bay đến nỗi luôn nắm chặt tay tôi mỗi lần phải đi máy bay đến bất kỳ đâu.

Thị trường đầu tiên được chúng tôi nghiên cứu cho sản phẩm đặc biệt này là du lịch không gian. Nhưng chính bản thân hệ thống này không chỉ đơn giản là đưa con người vào một trải nghiệm của cả đời người. Chúng tôi sẽ sử dụng du lịch không gian làm phương tiện cho thấy sự an toàn và khả năng trụ vững về mặt thương mại của hệ thống phóng tàu vũ trụ mới. Nó có thể bay với vận tốc 6.440 km/h mà không hề làm tổn hại đến bầu khí quyển.

Đối với môi trường, SpaceShipTwo thật sự là một bước đột phá. Mỗi lần phóng, tàu Con thoi của NASA đều có tác động tiêu cực lên môi trường. Nhưng SpaceShipTwo có thể đưa 6 người hoặc một khối lượng thiết bị tương đương vào vũ trụ mà chỉ thải ra một lượng cacbonic ngang bằng với một hành khách hạng thương gia đi từ London đến New York.

Bí quyết chính là phóng từ độ cao 15.240 mét, cấu trúc nhẹ và cách thức trở lại khí quyển Trái đất rất đơn giản bằng cách sử dụng cơ chế con thoi rồi sau đó lượn lại xuống một đường băng có sẵn. Sự đơn giản của dự án này liên tục gọi tôi nhớ đến việc khá nực cười của con người khi tạo ra những hệ thống rất phức tạp để chứng minh bản thân và sự tồn tại của mình – nhưng việc đó chỉ kim hãm đôi mới mà thôi.

NASA là một tổ chức lớn nhưng gặp trở ngại bởi những mâu thuẫn trong nhu cầu của chính phủ, các đảng phái và quân đội. Đôi khi, nếu bạn bắt đầu từ con số không với một tờ giấy trắng, cùng nguyên tắc là giữ cho mọi thứ thật đơn giản, thì bạn sẽ có được kết quả mong muốn.

Dự án này cũng cho tôi thấy rằng chúng ta ngày càng dựa dẫm nhiều hơn vào chính phủ trong vấn đề phát triển công nghệ. Ý tưởng cũ từ thế kỷ XVII, XVIII và XIX về việc trao giải cho những bước phát triển xuất sắc nhất trong công nghệ, phần nào đã không còn sau Thế chiến thứ hai. Ví dụ như, chúng ta sẽ không bao giờ có được một dụng cụ đo kinh độ chính xác nếu không đưa ra một giải thưởng. Các thủy thủ thời xưa từng xác định phương hướng bằng trăng, sao hoặc mặt trời – mặt trời có thể cho họ biết vĩ độ – nhưng khi mây che phủ một khoảng rộng lớn trên bầu trời thì thủy thủ thành ra bị lạc giữa biển khơi. Năm 1714, Chính phủ Anh hứa sẽ trao 20.000 bảng – một giải thưởng khổng lồ, tương đương với 20 triệu bảng ngày nay – cho ai có thể tìm ra cách đo kinh độ tới trong vòng nửa độ (tức là hai phút). Các phương pháp sẽ được thử nghiệm trên một chiếc tàu đi từ Anh đến Tây Ấn. Ủy ban Kinh tuyến đã được thành lập để quản lý và xem xét trao giải thưởng đo kinh độ. Họ nhận được một số ý tưởng khá kỳ dị, ví dụ như cầu phương hình tròn hoặc phát minh ra một bộ máy làm việc không ngừng, rất nhiều ý tưởng quái dị đến nỗi cụm từ “tìm kinh độ” đã trở thành một cụm từ thông dụng dành cho những người ngu ngốc và mất trí. Sau vài năm thất bại, mọi người nhận ra rằng không thể thực hiện được việc này. Sau đó, một người thợ làm đồng hồ tên là John Harrison đã phát minh ra một chiếc đồng hồ bấm giờ có thể làm được việc đó. Ông tiếp tục hoàn thiện nó với một chiếc đồng hồ bỏ túi nhỏ, nhưng phải đấu tranh rất nhiều để có được giải thưởng từ một hội đồng keo kiệt. Cuối cùng, ở tuổi 79, ông thỉnh cầu Vua George III. Nhà vua rất giận dữ và nói, “Người đã phải chịu bất công một

cách tàn nhẫn. Thế có Chúa, Harrison, ta sẽ giúp người được đối xử công bằng.”

Dava Sobel đã kể lại câu chuyện này trong một cuốn sách bán chạy nhất mang tên *Longitude* (tạm dịch: Đường kinh tuyến), và tôi thấy đây là một cuốn sách rất hấp dẫn. Nó trở thành phương pháp luận về cách phát triển công nghệ, với rất nhiều giải thưởng được trao trong thế kỷ XVIII, XIX và đầu thế kỷ XX. Hầu hết các máy bay được phát triển trong những năm đầu ấy cũng đều đoạt giải, góp phần thúc đẩy mọi người đạt được những thành tựu xuất sắc. Ví dụ như giải thưởng *Daily Mail* cho chuyến bay đầu tiên qua eo biển Măng-sơ đã được trao cho Louis Blériot vào năm 1909; 10 năm sau, Alcock và Brown đã đoạt giải thưởng *Mail* sau khi vượt qua Đại Tây Dương. Lindbergh cũng đua tranh giành giải thưởng khi bay không ngừng nghỉ trên chiếc *Spirit of St Louis* từ New York đến Paris năm 1927. Chiếc Spitfire là thành quả của cúp Schneider, một loạt những giải thưởng cho tiến bộ công nghệ. Tất cả những đam mê, táo bạo và hứng khởi này đã không còn kể từ sau Thế chiến thứ hai, với kết quả là các nhà phát minh doanh nghiệp sẽ phải được chính phủ cấp vốn để phát triển công nghệ. Hệ quả là, các chính phủ đưa phát triển công nghệ lên hàng đầu, rồi các đảng phái chính trị và việc cân nhắc ngân sách bắt đầu gây trở ngại. Các đảng phái chính trị thậm chí còn can thiệp vào công nghệ vệ tinh tiên tiến của Anh. Nước Anh đã đưa vệ tinh đầu tiên lên vũ trụ trước Nga và Mỹ rất lâu, và sắp sửa dẫn đầu thế giới về lĩnh vực truyền thông thì bị ngưng lại mà không vì lý do gì. Thủ tướng Harold Wilson tụt tiến đình chỉ hoạt động của tên lửa tầm xa Blue Streak; trong khi chính thủ tướng Edward Heath đã làm điều tương tự với tên lửa vũ trụ Prospero của chúng tôi, vốn đang trong quá trình triển khai ở đảo Wight. Anh thậm chí đã bán động cơ của Spitfire cho Mỹ với giá một triệu đô-la ngay sau Thế chiến thứ hai và từ đó bị bỏ lại phía sau trong ngành phi cơ.

X-Prize có lẽ là một trong số những giải thưởng hiện đại đầu tiên sau chiến tranh – và nó đã dạy cho tôi một bài học lớn rằng những giải thưởng như vậy, không kể đến chính trị và thành kiến, có thể thúc đẩy con người đạt được những thành tựu đỉnh cao đến phi thường. Vì vậy, tôi đã triển khai một giải thưởng trị giá 25 triệu đô-la để khuyến khích phát triển công nghệ chống lại biến đổi khí hậu mà ai cũng có thể tham gia đua tranh với hy vọng đoạt giải.

Bài học tôi đã học được qua tất cả những chuyện này là: không có mục tiêu nào là không thể đạt được, và ngay cả điều không thể cũng sẽ trở thành có thể đối với những người có tầm nhìn và niềm tin vào chính bản thân mình.

Từ tàu vũ trụ đến truyện tranh khoa học viễn tưởng có vẻ là một bước nhảy điên rồ; nhưng xét theo một cách nào đó thì chúng lại liên kết rất chặt chẽ khi chúng ta nghĩ về truyện *Dan Dare Phi công của Tương lai*. Ở tất cả các doanh nghiệp, tôi cố gắng triển khai những dự án trong đó rủi ro có thể định lượng và kiểm soát được đến một mức độ nào đó. Đôi khi, một dự án có thể không thấy lợi nhuận rõ ràng, nhưng những gì có thể được phát triển từ nó mới là quan trọng. Ví dụ như tờ Student không sinh lời, nhưng nó đã đưa đến Hãng đĩa Virgin, đem lại rất nhiều lợi nhuận, và chính Hãng đĩa Virgin lại cấp vốn cho hãng hàng không của chúng tôi. Phim ảnh lại là chuyện khác, tôi chưa bao giờ muốn tham gia vào ngành điện ảnh vì tôi không thể xác định và kiểm soát rủi ro.

Tuy nhiên, vào năm 2006, ngay khi tôi nhìn nhận được những ý tưởng về truyện tranh và phim hoạt hình đến từ Shekhar Kapur và Gotham Chopra, một là nhà sản xuất phim và một là con trai của nhà hiền triết New Age là Deepak Chopra, tôi biết rằng mình muốn tham gia. Những hình vẽ và bảng minh họa câu chuyện chứa đầy tính sáng tạo và năng lượng. Đằng sau những thỏa thuận giấy phép và phim ảnh toàn cầu, thị trường truyện tranh và tiểu thuyết đồ họa trên toàn thế giới đang bùng nổ. Ở Mỹ, doanh thu từ tiểu thuyết đồ họa đã tăng thêm 44,7% trong một năm trở lại đây. Ở Anh, thị trường đã lớn mạnh gấp đôi so với năm 2003. Phần lớn sự phát triển tại hai nước này là nhờ sự xuất hiện của truyện tranh châu Á, ra đời từ kho tàng chuyện kể phong phú của Ấn Độ. Tôi có thể thấy được rằng chúng sẽ nhanh chóng phát triển trên phạm vi toàn cầu, vì vậy tôi đã thành lập Virgin Animation do Sharad Devarajan điều hành, và Virgin Comics dưới sự quản lý của Chopra và Kapur. Ban đầu, chúng tôi chỉ tập trung vào thị trường châu Á.

Đạo diễn Ngô Vũ Sâm , người đã tạo nên những bộ phim hành động rất hay và đầy chất vũ kịch, đang viết một bộ truyện tranh cho chúng tôi. Chúng tôi dự định sẽ làm việc với những nhà viết truyện xuất sắc nhất thế giới, đều là những người nổi tiếng và lần đầu tiên làm công việc này, qua đội ngũ Maverick và Director's Cut của mình. Đây là nơi dành riêng để thu hút các nhà tư tưởng và nghệ sĩ cấp tiến đến với truyện tranh và viết nên những câu chuyện của mình qua một phương tiện tương tự như một bộ phim với ngân quỹ không giới hạn. Nicolas Cage , Guy Ritchie và Dave Steward đã ký hợp đồng để biến các ý tưởng điện ảnh thành truyện tranh. Cả ba người đều chưa bao giờ tham gia vào một dự án như thế này, và đề nghị họ tham gia chính là một minh chứng cho tư duy đổi mới của Virgin.

Tôi tin rằng trong thập kỷ tới, Ấn Độ – với 600 triệu người ở độ tuổi thiếu niên – sẽ trở thành một trong những nhà sản xuất lớn nhất cũng như là thị trường tiêu thụ lớn nhất các sản phẩm giải trí, từ truyện tranh viễn tưởng, phim truyện, phim hoạt hình, đồ chơi, trò chơi điện tử đến một loạt sản phẩm tiêu dùng liên quan khác. Tôi muốn tham gia vào các công cuộc đổi mới trên khắp thế giới, trao tiếng nói cho cả một thế hệ những người trẻ tuổi và sáng tạo.

Qua những việc này, tôi học được nhiều bài học. Hãy cố gắng thích nghi để tiến bước nhanh khi cần thiết – dù trong bối cảnh này, “nhanh” còn phụ thuộc vào mức độ. Đôi khi, bạn nên để dành một số ý tưởng và chờ đến khi làm chủ được các tiến bộ khoa học rồi chộp lấy nó càng nhanh càng tốt – như những gì tôi đã làm với Virgin Galactic. Bên cạnh đó, hãy giữ cho mọi việc thật đơn giản. Mọi thứ sẽ rối tung lên khi một phương pháp có hệ thống trở nên quá phức tạp, đến nỗi không thể thấy được mục tiêu thật sự.

Tuy nhiên, tôi vẫn luôn muốn mọi thứ có một chút thú vị, và nếu sự thú vị có thể xuất hiện trong quảng cáo thì không gì bằng. Tôi đã xuất hiện bên cạnh một chiếc máy bay Virgin Atlantic trong *Casino Royale* (tạm dịch: Sòng bạc Hoàng gia), bộ phim mới nhất về James Bond; hay bên cạnh một chiếc tàu vũ trụ Virgin Atlantic trong bộ phim Superman. Các nhà sản xuất nói rằng họ muốn đưa Siêu nhân vào thời hiện đại bằng cách sử dụng Virgin thay vì NASA. Tôi nghĩ rằng Siêu nhân luôn ở tương lai. Đó chính là nơi mà tôi luôn hướng đến.

14. Suy nghĩ tích cực

- Thách thức những điều lớn lao
- Cứng bình tĩnh
- Hãy mặc cả; mọi thứ đều có thể thương lượng được
- Tìm thấy niềm vui trong công việc
- Làm những điều đúng đắn cho thương hiệu
- Cười trước ống kính máy ảnh!
- Đừng dẫn “cừu” mà hãy chặn “mèo”
- Chuyển động thật nhanh
- Nhỏ bé lại hóa hay
- Hãy cứ là một người bình thường

Trên đây là mười lời khuyên đáng giá nhất mà tôi đã đưa ra trong buổi nói chuyện với sinh viên một trường kinh doanh. Tôi tin rằng dù bạn bao nhiêu tuổi thì một cách tiếp cận mới mẻ và trẻ trung tới mọi thứ, từ kinh doanh đến cuộc sống, đều sẽ tiếp thêm sinh lực và đổi mới con người bạn. Tôi luôn nói rằng, hãy tập luyện cho tương lai và suy nghĩ trên phương diện toàn cầu. Nếu thành công ở một nước thì bạn cũng có thể sẽ thành công ở các nước khác. Đừng để bị vấp phải những khác biệt về văn hóa, thay vào đó, hãy gây dựng từ chúng.

Tất cả những câu cách ngôn này đều là những cách khác nhau để nói một điều – “suy nghĩ tích cực” – và điều này không có nghĩa là bạn phải trẻ, hoặc đã sang bên kia sườn dốc cuộc đời. Những người không còn suy nghĩ và cảm thấy mình trẻ trung nữa có xu hướng khá cứng nhắc trong cách tiếp cận cuộc sống, và đó không phải là sự sáng tạo, trưởng thành và phát triển cá nhân.

Người mà tôi ngưỡng mộ và kính trọng hơn bất kỳ ai khác trên thế giới này là Nelson Mandela. Phải dành đến 18 năm trong tổng số 27 năm ngồi tù để đập đá vôi trên đảo Robben không hề khiến ông nản chí. Khi đi bộ trên con đường bụi bặm từ nhà ngục đến chiếc thuyền chuẩn bị đưa ông đến với tự do, ông nhận ra rằng nếu cứ chìm đắm trong cảm giác đắng cay thì ông sẽ không bao giờ được tự do thật sự. Trên quãng đường đi bộ ấy, ông tha thứ cho những kẻ đàn áp mình bởi nếu ông không làm vậy thì cuối cùng bọn chúng cũng sẽ hại ông. Chính vào lúc đó, ông đã thật sự tự do – và nó chính là điều khiến ông trở nên vĩ đại.

Khi Tổng thống Bill Clinton đang phải trải qua một khoảng thời gian đầy sóng gió trong cuộc sống cá nhân, gánh chịu những cái nhìn đầy giận dữ của dư luận, Mandela nói với ông: “Họ đã phá hoại cuộc hôn nhân của tôi. Họ hành hạ tôi cả về thể xác lẫn tinh thần. Họ có thể lấy đi tất cả, trừ tinh thần và trái tim tôi. Tôi đáng lẽ đã phải từ bỏ chúng, nhưng tôi đã quyết định không từ bỏ chúng.” Rồi Mandela nói thêm, “Ông cũng nên làm như vậy.”

Lần đầu tiên tôi được tiếp xúc với Mandela là vào năm 1988, qua Peter Gabriel, một trong những người bạn thân nhất của tôi. Anh đã tổ chức những buổi hòa nhạc Nelson Mandela miễn phí, là một phần của một chiến dịch quốc tế rộng khắp do Tổ chức Ân xá Quốc tế điều hành. Dù các buổi hòa nhạc đó đã giúp mọi người hiểu rõ hơn về những điều bất công mà ông phải chịu đựng, nhưng phải đến hai năm sau, năm 1990, ông mới được trả tự do. Thường thì khi gặp một người anh hùng, bạn sẽ

cảm thấy thất vọng. Nhưng ấn tượng của tôi về Nelson Mandela trở nên rõ ràng hơn khi chúng tôi gặp nhau. Tình bạn của chúng tôi phát triển, và tôi gọi ông là Madiba, một danh hiệu dành cho các bộ lão trong bộ lạc của ông. Tôi ngưỡng mộ tất cả những gì ông đã đạt được ở đất nước Nam Phi mới cũng như trên toàn cầu, với triết lý về Hòa bình và Hòa giải của mình.

Những bài học quan trọng có thể được rút ra sau khi nghiên cứu các trải nghiệm của tôi ở Nam Phi. Đó là một lò tôi luyện tuổi trẻ và năng lượng, nơi chứa đựng những ý tưởng độc đáo, và mọi việc ở đó đều được thực hiện nhanh chóng hơn rất nhiều nơi khác, chính bởi sự thôi thúc tiến bộ này. Vì vậy, các nhà doanh nghiệp, doanh nhân, chuyên gia sức khỏe và các nhà giáo dục có thể sẽ học được rất nhiều điều khi nghiên cứu các mô hình của Nam Phi.

Tôi đã có rất nhiều dịp đến Nam Phi từ những năm 1990 – như khi Virgin Atlantic mở một đường bay đến Cape Town năm 1999. Tình yêu của tôi dành cho đất nước này ngày càng lớn, dẫn đến việc tôi mua Ulusaba, một khu bảo tồn thú săn ở khu vực Sabi Sands gần Vườn Quốc gia Kruger, nơi đem lại cho tôi và gia đình rất nhiều niềm vui. Chính nhờ Mandela mà tôi đã biết đến công sức vĩ đại của những người trẻ đằng sau một trường đại học mới được thành lập, tên là CIDA – Hiệp hội Phát triển Cá nhân và Cộng đồng. Đó là một trường đại học trong khu phố cổ Johannesburg dành cho thanh niên nghèo châu Phi, được những người quyên góp trợ cấp gần như toàn bộ. Tại tôi vênh lên khi biết rằng mục đích của trường đại học này là cung cấp một tấm bằng Kinh doanh chính thức có thể sử dụng được ở bất cứ nơi nào, và sẽ khuyến khích một làn sóng kinh doanh. Ngoài ra, trường tổ chức rất nhiều hoạt động ngoại khóa, bao gồm múa châu Phi, võ thuật, thiền siêu việt, thể thao và trồng vườn. Tôi đã rất hứng khởi khi cùng Mandela ngồi trước khán giả trong một chuyến thăm của Đạt Lai Lạt Ma, bàn luận với đám sinh viên thông minh và ham học hỏi về những chủ đề như khoảng cách giàu nghèo, chủng tộc và tôn giáo, và thậm chí là lợi ích của thiền định và giáo dục. Tôi rất vui vì đã có thể giúp Đạt Lai Lạt Ma và Mandela tiếp xúc với nhau sau buổi bàn luận đó. Trước đó, tổng thống Nam Phi không cho phép họ gặp nhau.

Từng có những bình luận rằng tôi đã bỏ học từ rất sớm, và ngay cả Bill Gates cũng đã bỏ học tại Harvard. Tuy nhiên, đây không hẳn là tấm gương tốt nhất để noi theo. Tôi nghĩ rằng giáo dục – mà tốt nhất là trình độ đại học – giúp mọi người chuẩn bị hành trang cho mình. Đó là một điều mà tôi đặc biệt quan tâm, nhất là ở Nam Phi, một quốc gia quan trọng đóng vai trò dẫn đường trong các nước chưa phát triển. Giáo dục mang đến cho người trẻ cơ hội có được sự tự do về mặt kinh tế. Người tỏa sáng mạnh mẽ nhất trong ngành giáo dục là Taddy Bletcher. Ông gần như đã một thân một mình mở trường đại học miễn phí đầu tiên của châu Phi ở khu thương mại Johannesburg.

Giáo dục đại học ở Nam Phi rất đắt đỏ và đầy cạnh tranh. Trẻ em nghèo ở ngoại ô và các vùng nông thôn chưa bao giờ có cơ hội bước chân qua cánh cửa trường đại học. Ý định của Taddy là mở một trường đại học với mức học phí thấp hơn 4.000 rand (284,75 bảng) để theo học một bằng, bao gồm cả sách vở và quản lý phí. CIDA khởi đầu từ hai bàn tay trắng, nghĩa là họ phải sáng tạo để tìm ra giải pháp. Họ đã đặt vấn đề với những công ty như KPMG, mời những người tình nguyện đến trường dạy môn kế toán. Đổi lại, họ sẽ cử sinh viên đến thực tập ở các công ty đó. Tất cả sinh viên đều có bổn phận đáp trả, nghĩa là phải thay phiên nhau dọn dẹp, nấu nướng, và quan trọng hơn là dạy học cho cộng đồng của mình. Một ý tưởng sáng tạo tuyệt vời khác là khi đã bắt đầu kiếm ra tiền, họ sẽ phải bảo trợ cho một sinh viên khác trong cộng đồng của mình theo học đại học.

Taddy nói, “Một ngày kia, khi nằm trên giường bệnh trước lúc lâm chung và nghĩ lại, ‘Tất cả những việc này có đáng không?’”, thì tôi sẽ có thể trả lời rằng, “mỗi ngày trôi qua đều có giá trị”.

Thanh niên ở châu Phi rất mong mỏi được đi học, đến nỗi một vài người đã đi nhờ xe trên quãng đường 2.415 ki-lô-mét để đến trường CIDA. Tôi mong những sinh viên trốn học và bỏ học ở Anh có thể thấy được điều này. Để đến được với những người rất khó có cơ hội học đại học, chúng tôi đã thảo luận việc thành lập một trường đại học quốc tế lưu động với khuôn viên là các túp lều. Mô hình này sẽ đến với nhiều nước khác nhau, dạy cách giải quyết xung đột và xử lý các vấn đề xã hội. Một học kỳ sẽ

được giảng dạy tại Palestine; học kỳ tiếp theo ở Sierra Leone; học kỳ tiếp theo ở Somalia, học kỳ sau đó ở Ethiopia, cứ tiếp tục như vậy. Ý tưởng mượn từ CIDA là những người đã được học sẽ trở thành giáo viên và người hướng dẫn cho những người khác, từ đó lợi ích sẽ được nhân rộng.

Vốn nhân lực là yếu tố đắt đỏ nhất trong bất kỳ doanh nghiệp nào. Thời thế đã thay đổi, nhưng tôi vẫn dành rất nhiều thời gian và công sức ở Nam Phi, khi xã hội trẻ trung đa văn hóa độc đáo của họ khiến nó trở thành một nơi rất tốt làm bệ phóng để thử nghiệm những ý tưởng mới. Tôi tin rằng sự gia tăng số lượng doanh nghiệp ở đó là một con đường hoàng kim dẫn đến tự do kinh tế, chính vì vậy tôi đã thành lập Trường Doanh nghiệp Branson trong khuôn viên CIDA. Trùng hợp ở chỗ, công trường hướng ra đúng ngân hàng nơi Mandela làm việc hồi trẻ trước khi bị giam cầm. Công việc giảng dạy hướng đến việc giúp những người trẻ tuổi gây dựng nên những doanh nghiệp của riêng mình. Cho đến nay, chúng tôi đã có 300 sinh viên, khoảng 30 người trong số đó đang triển khai các doanh nghiệp nhỏ – theo cách chúng tôi gọi là ấp ủ – và chúng tôi sẽ trợ giúp trong khoảng từ 12 đến 18 tháng.

Viện Nghiên cứu Chính sách Công (IPPR) ở Mỹ đã kiểm tra một chương trình, trong đó giáo dục về tài chính là bắt buộc tại một số vùng từ năm 1957. Nghiên cứu của họ cho thấy trẻ em tham gia các buổi học về tài chính cá nhân và ngân quỹ gia đình đến năm 40 tuổi sẽ có thể kiếm được nhiều hơn 32.000 bảng so với những người đồng trang lứa không được học. Trẻ em được giáo dục về tài chính sẽ tiết kiệm được thu nhập thêm khoảng 1,5% mỗi năm. Tôi nhận ra rằng không có gì sai khi theo đuổi một nền giáo dục chính quy, miễn là đừng để nó cản đường bạn.

Khi mọi người hỏi tôi họ nên đi theo con đường kinh doanh nào, tôi luôn trả lời: “Dù lựa chọn ngành kinh doanh nào, bạn cũng cần đam mê với những gì mình làm, vì khi bạn làm chỉ vì tiền thì bạn sẽ không thể tiến lên phía trước.” Tôi bảo họ rằng trong vài năm đầu, họ nên lo lắng làm sao để tồn tại hơn là giải quyết những vấn đề của thế giới. Nếu chủ nghĩa tư bản muốn tạo nên danh tiếng thì các nhà tư bản cần phải đóng góp cho xã hội. Đầu chương này tôi đã viết: “Đừng dẫn cừu mà hãy chăn mèo.” Chăn cừu thì dễ, nhưng đi phía trước mà lừa chúng theo thì rất khó. Trong khi đó, loài mèo lại rất độc lập và thông minh, và đó chính là kiểu người chúng tôi muốn nhận vào làm ở Virgin. Một bài học đáng giá cho tất cả những người làm kinh doanh là hãy thuê các nhà tư tưởng chứ không phải những người chỉ biết vâng lời. Nguy hiểm là khi mọi người trở nên lo lắng và sợ rủi ro. Có lẽ là do người hùn vốn hoặc một khoản vay thế chấp ngăn cản họ. Họ không được để những điều này cản trở sự táo bạo và dũng cảm của mình. Hồi 16 tuổi, tôi không có gì ràng buộc, hạn chế và chẳng có gì để mất. Nhưng những người có gì đó để mất sẽ có thể suy tính rằng bằng cách đặt mục tiêu thật cao, họ có thể đạt được nhiều thứ hơn.

Tôi nhận thấy rằng rất nhiều trong số các ý tưởng hay nhất của tôi để thành lập doanh nghiệp mới, hoặc mở rộng các lĩnh vực mới đều đến từ các cuộc trò chuyện với mọi người hoặc tình cờ nghe được ở đâu đó. Một doanh nhân thực thụ sẽ không bao giờ để những chiếc ăng-ten của mình ở trạng thái “tắt”. Ví dụ như lần tôi mua một loạt câu lạc bộ thể hình ở Nam Phi. Vì mối quan tâm tới vấn đề sức khỏe thể chất, vào năm 1999, tôi đã lập nên Virgin Active, một nhóm các câu lạc bộ thể hình ở Anh, sau này mở rộng sang Tây Ban Nha, Ý, Bồ Đào Nha và Namibia. Nhưng đến năm 2001, tôi mới biết rằng Mandela từng nghe nói về điều này. Một ngày nọ, khi đang ngâm mình trong bồn tắm thì tôi nhận được cuộc gọi của ông.

“Richard, chúng tôi có khoảng 80 câu lạc bộ thể hình ở Nam Phi chuẩn bị đóng cửa,” ông nói. “Nếu điều này xảy ra thì sẽ là đại họa, vì những phòng tập thể hình này đã được thiết lập thông qua chính sách hỗ trợ đặc biệt của chính phủ Nam Phi, về việc ưu tiên thúc đẩy xây dựng doanh nghiệp của người da đen và da màu, hàng nghìn người sẽ bị mất việc. Anh có thể giúp gì không?”

“Để tôi nghĩ xem mình có thể làm gì,” tôi nói.

Ngày hôm sau tôi bay đến Nam Phi, và sau khi xem xét tình hình, tôi nghĩ rằng chúng tôi có thể cứu các câu lạc bộ này bằng cách đổ vào một ít vốn và đặt chúng trên một nền tảng kinh doanh vững chắc. Cuối cùng, hoạt động của Virgin Active ở Nam Phi lại tỏ ra thành công nhất. Người Nam Phi rất thích

rèn luyện thân thể, vì vậy các phòng tập của chúng tôi ở đây có nhiều thành viên hơn là ở các nước khác, và họ cũng đến phòng tập thường xuyên hơn. Một số câu lạc bộ thể hình có trung bình 3.000 người đến tập hàng ngày. Thành viên bao gồm cả người da trắng và da đen – hiện tại khoảng 20% là người da đen – nhưng tỷ lệ này sẽ thay đổi vì tầng lớp trung lưu da đen mới nổi đang là thành phần phát triển nhanh nhất.

Chúng tôi cũng phần nào giúp các doanh nhân da đen địa phương phát triển thương hiệu của họ trong thị trường phòng tập hình và hoạt động thể thao bằng cách để lại hàng nghìn thiết bị cho các phòng tập mới thành lập mỗi khi chúng tôi thay mới. Bệnh béo phì và tiểu đường đang tăng nhanh ở các nước phát triển, và hiện các bệnh này cũng đang tăng lên ở châu Phi. Để góp phần đẩy lùi vấn đề này, chúng tôi đã mở ra các khu vực dành cho trẻ em, phục vụ cho 125.000 em đến các phòng tập của chúng tôi cùng bố mẹ. Chúng tôi được các công ty y tế hỗ trợ, giới thiệu thành viên, và chúng tôi cũng có các chương trình tuyển dụng, đào tạo và phát triển nhân viên. Cho đến nay, chúng tôi đã tuyển 20 sinh viên da đen mới tốt nghiệp tại CIDA, những người này sẽ được đào tạo cho các vị trí quản lý tại các phòng tập. Chúng tôi cũng được biết đến là một công ty đang bắt đầu tuyển dụng những người từng là phạm nhân và người nghiện ma túy. Khi làm việc với chính phủ Nam Phi, chúng tôi tin tưởng sử dụng những hành động tích cực khi gặp bất kỳ ai cần thêm sự giúp đỡ. Tôi nghĩ không chỉ vấn đề chủng tộc mới cần được chú ý, mà cả những người từng ngồi tù cũng nên được quan tâm. Sau khi họ được thả, trong thời gian không có việc làm, có thể họ sẽ tái phạm và gây thiệt hại cho xã hội. Nếu chủ nghĩa tư bản muốn tạo được danh tiếng thì cần phải đóng góp cho xã hội.

Tôi tin rằng mọi thứ đều có thể xoay chuyển nếu quyền lực được trao cho người dân. Điều này cũng đúng với gia đình và doanh nghiệp. Mọi người phản ứng lại với cách họ được đối xử. Thực tế là giới trẻ Anh đã mang tiếng xấu trên truyền thông, đến nỗi giờ đây họ được coi là những kẻ “tội tệ nhất” châu Âu. Nhưng đó không hoàn toàn chỉ là lỗi của họ. Virgin Unite được thành lập để hợp nhất 50.000 người làm việc cho Virgin ở bất kỳ vai trò nào – nghĩa là bao gồm cả tôi – để cùng làm việc như một đội và thúc đẩy các doanh nghiệp đến gần với các vấn đề xã hội và môi trường, và qua những người như Camila Batmanghelidjh, chúng tôi có thể nhìn thấy những gì đang diễn ra ở mức độ cơ bản nhất.

Camila đã thành lập tổ chức Kids Company ở một vùng khó khăn phía nam London để giúp đỡ khoảng 11.000 trẻ em thiếu thốn nhất, gặp khó khăn về hành vi, tinh thần và xã hội, là hậu quả của những tổn thương và sự thờ ơ của bố mẹ. Nhờ lắng nghe những người như bà, tôi tin rằng cuộc sống gia đình tan vỡ là một trong những nguyên nhân chính dẫn đến sự thiếu liên kết và kỹ năng xã hội. Ngay cả một việc đơn giản như ngồi vào bàn ăn và trò chuyện, như bố mẹ tôi thường làm với chúng tôi ngày nhỏ, cũng có thể là một bước ngoặt. Trẻ em cần được người lớn dạy dỗ và chỉ bảo. Tôi nghĩ về những gì mẹ tôi từng nói, “Ricky, đừng nằm ườn một chỗ mà chẳng làm gì.” Thế hệ của tôi không hề quanh quẩn một chỗ để xem tivi và chơi điện tử. Tương tác giữa người lớn và trẻ em rất mạnh mẽ. Họ chỉ dẫn; chúng tôi làm theo.

Những đứa trẻ mất gốc ngày nay chỉ học từ bạn bè đồng trang lứa, thành ra lạc lối trong xã hội. Cha mẹ cần phải chia sẻ trách nhiệm chứ không phải chỉ trông chờ chính phủ tìm ra giải pháp. Người trẻ có một nguồn năng lượng và tiềm năng rất lớn để làm những việc có ích. Chúng chính là tương lai. Giải quyết những vấn đề như ô nhiễm môi trường, cạn kiệt nguồn cá, sự phá hoại thể giới tự nhiên, các bệnh tật và đại dịch như AIDS hoàn toàn phụ thuộc vào chúng, những vấn đề mà các thế hệ đi trước không thể giải quyết, hoặc trong nhiều trường hợp, họ lại chính là người gây ra.

Các nước chưa phát triển, đặc biệt là ở châu Phi, có những vấn đề đáng lẽ không nên tồn tại, và tôi nghĩ đây chính là nơi mà những người làm kinh doanh có thể giải quyết vấn đề bằng những cách khác với những người làm từ thiện. Mỗi nhóm đều có một vai trò quan trọng, nhưng họ khác nhau. Những người làm từ thiện phải giải quyết từng vấn đề và cố gắng giúp đỡ trong từng lĩnh vực, còn các doanh nhân có thể góp phần giải quyết vấn đề trên một quy mô lớn hơn qua tài trợ và khoa học.

Ở châu Phi, khoảng 1,5 triệu trẻ em và 750.000 phụ nữ mang thai chết vì sốt rét hàng năm. Họ chết vì

bị muỗi đốt. Vậy làm thế nào để ngăn không cho muỗi đốt họ? Thật không thể tin được rằng chưa hề có một chiến dịch phối hợp nào trên khắp châu Phi để giải quyết vấn đề về muỗi, trong khi câu trả lời lại rất đơn giản. Nếu mỗi người ở châu Phi đều có một chiếc màn thấm chất diệt muỗi, và tường nhà họ cũng được sơn phủ thứ chất diệt muỗi tương tự, thì vấn đề sẽ được giải quyết. Đây không phải là một giải pháp vượt quá khả năng của chúng ta, vậy mà nó vẫn chưa được thực hiện.

HIV/AIDS là một căn bệnh khác mà đáng lẽ đến bây giờ cũng đã phải được giải quyết. Đến nay, HIV/AIDS đã giết chết 17 triệu người ở châu Phi, và khoảng 30 triệu người khác đang mắc bệnh. Đây là điều thật vô lý trong thời đại này. Tôi vẫn nhớ lần đầu tiên đến một bệnh viện ở châu Phi và thấy biết bao nhiêu người đang chết vì bệnh AIDS. Trung bình mỗi buổi sáng, một phòng bệnh có sáu chiếc giường trống của những người qua đời đêm hôm trước. Thật đáng sợ và không thể tin được. Giờ đây, Virgin Unite đang thảo luận với Liên Hiệp Quốc và những người khác về việc thành lập một Trung tâm Vận hành phản ứng nhanh có thể phối hợp tất cả các hoạt động nhân đạo đang diễn ra tại châu Phi. Nếu một việc nào đó hiệu quả ở Nigeria thì chúng tôi sẽ đẩy thêm vốn vào đó. Nếu nơi khác đang gặp khó khăn thì chúng tôi có thể chuyển vốn sang. Tất cả những gì cần có là lòng quyết tâm, sự chủ động và tiền. Chúng tôi cần những người dám nghĩ dám làm chứ không phải những kẻ chùn bước và cam chịu.

Đầu năm 2006, Lầu Năm Góc biểu quyết đồng ý sử dụng 125 tỷ đô-la mỗi năm trong vòng 10 năm để chi trả cho cuộc chiến tranh ở I-rắc. Thử làm phép so sánh, chi phí hàng năm để đưa sức khỏe người châu Phi lên bằng với tiêu chuẩn thế giới (25-35 tỷ đô-la); giáo dục tất cả trẻ em trên thế giới (7 tỷ đô-la); nước sạch và hệ thống rác thải trên toàn thế giới (9 tỷ đô-la); giải quyết đại dịch HIV/AIDS trên toàn thế giới (10 tỷ đô-la), phần còn lại là khoảng 65 tỷ đô-la. Đặt vào bối cảnh này, chiến tranh có ý nghĩa gì không?

Cuối năm 2003, tôi ở Johannesburg và theo dõi Mandela nói chuyện với báo giới trong thời gian chuẩn bị diễn ra “46664”, một buổi hòa nhạc gây quỹ ủng hộ bệnh nhân HIV/AIDS mà chúng tôi giúp tổ chức, cùng với Peter Gabriel và Brian May . Ông nói ngắn gọn và vào thẳng vấn đề:

“AIDS là một bi kịch lớn chưa từng thấy đang diễn ra ở châu Phi. AIDS không chỉ là một căn bệnh; nó là một vấn đề về quyền con người. Vì thế giới, chúng ta phải hành động ngay bây giờ, gây quỹ để giúp những người bị ảnh hưởng bởi AIDS và tăng nhận thức để góp phần ngăn chặn sự lây lan của HIV. ‘46664’ là mã số tù nhân của tôi trong suốt 18 năm ngồi tù ở đảo Robben. Tôi được biết đến chỉ như một con số. Hàng triệu người mắc phải AIDS ngày nay cũng vậy, chỉ là một con số. Họ cũng đang chịu một án chung thân; chính vì vậy, lần đầu tiên tôi cho phép sử dụng mã số tù nhân của mình, 46664, làm tên gọi cho chiến dịch này.”

Ngồi cạnh ông trong suốt buổi hòa nhạc cùng với người vợ tuyệt vời của ông, bà Grace Machel, với Joan và Holly, và được thưởng thức giọng hát của Peter Gabriel là một trong những trải nghiệm xúc động nhất trong cuộc đời tôi.

Tôi nghĩ rằng mình có cách tiếp cận cuộc sống rất trẻ trung, ngay cả khi đã ở tuổi 50; nhưng ở tuổi 90, Mandela dường như đang bù lại những năm tháng trong tù bằng tầm nhìn và niềm đam mê cuộc sống. Trong những chương trước, tôi đã viết về cách để có được sự giúp đỡ của Vua Hussein nước Jordan và Ngài Edward Heath để thương lượng với Saddam Hussein, bay sang I-rắc để đưa 43 con tin ốm yếu và bị thương về nước trước cuộc xung đột đầu tiên năm 1990; nhưng tôi không bao giờ nghĩ rằng mình sẽ lại tham gia vào một đấu trường tương tự. Nhưng đến năm 2003, sau sự kiện 11 tháng 9, khủng hoảng ngày càng gia tăng ở I-rắc thì có vẻ như Bush sẽ phát động chiến tranh. Tôi phản đối các kế hoạch xâm lược vì tôi thấy nó có lẽ là quyết định đối ngoại tồi tệ nhất từ thời Suez. Không cần phải giết hại hoặc làm hàng nghìn người bị thương chỉ để loại bỏ một người. Tôi tin rằng nếu họ cho Saddam một con đường thoát thì sẽ có thể tránh được đổ máu. Cần phải cho Saddam một con đường sống, nếu không ông ta sẽ giống như con thú bị dồn vào chân tường – họ sẽ phải chiến đấu. Và có lẽ là đến một mức độ nào đó, Saddam cũng không thật sự tin rằng họ sẽ xâm lược đất nước mình.

Tình hình rất lộn xộn và ngày càng cấp bách. Tôi nghĩ rằng người duy nhất có thể thuyết phục Saddam thôi chức tổng thống và sống lưu vong là Mandela. Tôi gọi điện thoại cho ông, sau đó gửi cho ông một lá thư.

Madiba kính mến,

Như thường lệ, tôi rất vui được nói chuyện với ngài. Tôi nghĩ mình nên gửi cho ngài một lá thư rất ngắn gọn để trình bày cuộc bàn luận của chúng ta.

Mỹ và Anh chắc chắn đã quyết định chiến tranh. Sẽ không tránh khỏi cảnh rất nhiều dân thường bị thương vong.

Tôi tin rằng chỉ có một cách duy nhất để ngăn chặn cuộc chiến tranh ở I-rắc, và tôi cũng tin rằng ngài là người duy nhất trên thế giới này có thể làm được.

Nếu có thể thuyết phục Saddam Hussein lui về Libya (hoặc một nơi nào khác), và hoàn toàn được miễn trừ, thì tôi tin rằng Mỹ sẽ không thể thúc đẩy chiến tranh. Nếu ông ta chịu hy sinh để tránh cho dân tộc mình phải chịu đựng thêm nhiều nỗi thống khổ hơn nữa thì ông ta cũng sẽ củng cố thêm danh tiếng của mình. Lựa chọn khác dành cho ông ta sẽ là số phận của Noriega, Milosevic hoặc tòi tệ hơn.

Với mối quan hệ với Tổng thống Qaddafi và sự tôn kính dành cho ngài ở I-rắc, có lẽ ngài là người duy nhất có thể sắp xếp chuyện này.

Tôi tin rằng ngài có đủ tín nhiệm để thuyết phục Saddam Hussein từ chức. Nếu đồng ý ra đi – ví dụ như đến Libya – thì ông ta vẫn có thể nâng cao đầu. Đó là điều tốt nhất mà ông ta có thể làm cho người dân của mình.

Nếu giúp được ngài, tôi sẽ rất vui lòng được gửi cho ngài một chiếc máy bay đưa ngài đến đó và quay về (hy vọng là có qua Libya!).

Tôi sẽ nói chuyện với ngài sau khi ngài bàn bạc với Thabo [Mbeki, Tổng thống Nam Phi].

Kế hoạch là Mandela sẽ đến Baghdad, nói chuyện với Saddam, rồi họ sẽ cùng nhau bay khỏi I-rắc. Điều này đảm bảo với Saddam rằng ông ta sẽ được an toàn. Nhưng trước khi làm bất cứ điều gì, Mandela muốn chúng tôi có được sự đồng ý của Kofi Annan. Kofi Annan ban đầu rất thận trọng với ý định này và lo lắng rằng Mandela sẽ bị Saddam bắt làm con tin. Và có lẽ đến một mức độ nào đó, Saddam cũng không tin vào lời đề nghị này. Tôi nói chuyện với Kofi Annan và cuối cùng thì ông cũng tin rằng đó là một kế hoạch tốt và cho phép chúng tôi thực hiện. Bất ngờ nhất là Mandela đã sẵn sàng làm việc này vì ở tuổi này, ông nghĩ rằng ông có thể hy sinh. Tôi nói với Mandela rằng nếu cần thì tôi sẽ đi cùng ông. Tôi không lo lắng về sự an toàn của bản thân – như tôi đã nói với Mandela, tôi đã làm rất nhiều việc nguy hiểm – nhưng quyết định là ở ông.

Bốn giám đốc của Virgin, trong đó có Will Whitehorn, đã được chỉ dẫn bí mật để giúp kế hoạch hòa bình này thành công, và họ sắp xếp một chiếc máy bay cá nhân chờ ở Johannesburg từ ngày 17/3 để bay đến I-rắc. Hai ngày sau, khi chúng tôi đang chuẩn bị lên đường, thì bom bắt đầu nổ và các lực lượng liên minh tiến vào I-rắc. Tôi không biết điều gì sẽ xảy ra nếu cuộc tiến đánh được lùi lại thêm vài ngày. Lịch sử của cuộc chiến và vùng Trung Đông có thể đã khác.

Cuộc xâm lược I-rắc và tất cả những gì xảy ra sau đó, ở đó và những nơi khác trên thế giới đã tạo cảm hứng để tôi thành lập một nhóm các nhân vật phi chính trị tên là The Elders để góp phần ngăn chặn xung đột trong tương lai. Dù vẫn còn đang trong giai đoạn trứng nước, nhưng Mandela đã đồng ý làm người sáng lập. Đây là ý tưởng của tôi, Peter Gabriel và Mandela. Chúng tôi bàn bạc về nó và thấy rằng có một khoảng cách trên thế giới, bởi có rất nhiều nhóm lãnh đạo nắm quyền lực về quân sự, kinh tế và chính trị, nhưng lại không nhiều nhóm lãnh đạo dựa trên nền tảng lẽ phải trong ngôi làng toàn

cầu ngày nay. Chúng tôi vẫn đang nghiên cứu thành lập nó trong mấy năm gần đây.

Mới đây, tôi đến Nam Phi cùng Jean Oelwang, giám đốc điều hành toàn cầu của Virgin Unite, và rất phấn khởi trước tiến triển của một loạt những dự án doanh nghiệp xã hội mà chúng tôi đang triển khai. Tôi luôn cố gắng làm hết sức mình. Ví dụ như một thời gian trước đây, khi thấy rằng một số nhân viên xét nghiệm dương tính với HIV nhưng lại không biết đến đâu để mua thuốc kháng enterovirus, chúng tôi bèn quyên góp để thành lập một phòng khám chuyên khoa ở Lesotho cho khoảng 100.000 người ở khu vực phụ cận. Để khuyến khích mọi người, Joan và tôi đã tình nguyện khám công khai trước tất cả nhân viên. Tôi cũng rất quan tâm và trực tiếp tham gia vào nhiều dự án môi trường, vì châu Phi rất dễ bị tổn thương trước hiện tượng Trái đất nóng lên. Nó phải gánh chịu hậu quả của nhiều hoạt động bất cẩn đã và đang diễn ra tại những nơi khác trên thế giới – nhưng chính người dân châu Phi cũng có thể thực hiện vai trò của mình, như thay dầu hỏa bằng nhiên liệu sinh học, an toàn và sạch sẽ hơn rất nhiều. Một khi phụ nữ (những người lo công việc bếp núc) ở các vùng ngoại ô nhận thức được điều này, họ sẽ muốn thay đổi, nhưng ban đầu chúng tôi phải giúp đỡ họ về mặt tài chính và làm gương cho họ.

Mandela tóm lược tất cả trong bài diễn văn nhậm chức tổng thống Nam Phi năm 1994: “Nỗi sợ lớn nhất của chúng ta không phải là không thích nghi được với xã hội, mà là chúng ta có quá nhiều quyền lực. Chính ánh sáng chứ không phải bóng tối làm chúng ta sợ hãi nhất. Chúng ta tự hỏi, tôi là ai mà tuyệt vời, thông minh, tài giỏi, xinh đẹp? Thực ra, bạn không phải là ai, bạn là đứa con của Chúa và những hành động nhỏ nhen sẽ chẳng giúp được gì cho thế giới này. Chẳng có gì là hay ho khi chùn bước để người khác không cảm thấy bất an khi ở bên bạn. Chúng ta sinh ra là để tỏa sáng. Chúng ta sinh ra là để biểu lộ ánh hào quang của Chúa bên trong mình. Và khi để ánh sáng của mình tỏa ra chính là chúng ta đang cho phép người khác làm điều tương tự. Khi chúng ta được giải thoát khỏi những nỗi sợ hãi của chính mình thì sự hiện diện của chúng ta cũng tự động giải thoát những người khác.”

Đó là những ngôn từ đầy xúc động, chứa đựng những bài học mà tất cả chúng ta đều có thể học theo. Tôi cũng đã học được rất nhiều từ chúng.

Phần kết

Cuộc sống của tôi là nắm lấy cơ hội và phiêu lưu. Động cơ thúc đẩy tôi luôn là đặt ra các thử thách cho chính mình và cố gắng đạt được chúng. Tất cả những bài học tôi đã học được đều là kết quả trực tiếp của những thử thách này. Chúng bao gồm:

- Làm tới đi
- Suy nghĩ tích cực
- Thử thách bản thân
- Đặt ra mục tiêu
- Luôn vui vẻ
- Tạo nên sự khác biệt
- Đứng trên đôi chân của chính mình
- Luôn trung thành
- Sống hết mình
- Có công mài sắt, có ngày nên kim

Khoảng thời gian yêu thích trong ngày của tôi là buổi tối, ở Necker, ngồi vào một chiếc bàn lớn và hạnh phúc bên gia đình và bạn bè, cảm giác thật vui vẻ. Hòn đảo thiên đường này chứa đựng nhiều ước mơ và mục tiêu của tôi trong đời. Khi Joan và tôi mới tìm ra hòn đảo, mua nó đã trở thành mục tiêu của chúng tôi. Kiếm tiền, xây một ngôi nhà trên đó và đưa nước vào là những thử thách lớn để vượt qua. Tôi không bao giờ nói “không thể”. Tôi cố gắng, và tôi thành công. Giờ đây, đó là nơi tôi cùng gia đình và bạn bè vui chơi. Đó cũng là nơi tôi thư giãn và suy nghĩ – và một số ý tưởng tuyệt vời nhất của tôi nảy ra từ đó. Tôi phải suy nghĩ thật phóng khoáng để thấy được ưu điểm của chúng.

Gần đây có một điều xảy ra, nó dường như đã tóm lược được những gì tôi đã làm và cách tôi nhìn cuộc đời. Đó là khi một cơn cuồng phong quét qua quần đảo Virgin. Ngôi nhà Lớn của tôi trên đảo Necker, được xây dựng bằng vật liệu tự nhiên, chủ yếu là gỗ, và trông có vẻ khá mỏng manh – nhưng lại có thể chống chịu được những cơn gió mạnh 290 km/h. Tuy nhiên, tôi không vào nhà để tránh bão. Cơn cuồng phong xuất hiện ở Necker chỉ khoảng 50 năm một lần, và tôi không thích việc mình sẽ không được trải nghiệm một điều gì đó – nhất là một sự kiện hiếm gặp và ấn tượng như vậy. Ở ngoài trời trong một cơn bão là một cơ hội hiếm hoi, vì vậy, tôi lặn xuống bể bơi khi những cơn gió gào thét trên đầu. Đó là một trải nghiệm hết sức tuyệt vời, tôi đã được chứng kiến cảnh nước biển xô lên rặng đá ngầm, cảm nhận tốc độ của gió, nghe được những tiếng ồn kinh khủng. Vượt qua cơn bão thật là một cảm giác tuyệt vời – và cuộc đời của tôi chính là như vậy. Ở ngoài trời trong một trận cuồng phong, và sống sót.

Già đi cũng không làm tôi thay đổi. Khi tôi phát triển một ý tưởng mới, miễn là nó thuận lợi, tôi sẽ lại muốn lên đường. Joan liên tục nói, “Tại sao? Anh sắp 60 tuổi rồi, Richard. Hãy nghỉ ngơi và tận hưởng.” Nhưng tôi vẫn luôn sống với câu châm ngôn nguy hiểm – và đôi khi là ngu ngốc – rằng Tôi sẵn sàng thử sức bất kỳ điều gì. Tôi luôn bị thúc đẩy bởi các thử thách mới. Một trong số đó là biển hệ thống đường sắt của Anh từ chỗ tẻ nhạt nhất thành tốt nhất thế giới. Mới đây, chúng tôi nhận được 900 chiếc tàu hỏa tối tân thân thiện với môi trường và chúng đã được đưa vào hoạt động. Tôi tin rằng nếu thực hiện những việc như vậy thì bạn có thể nói mình đang sống tốt mỗi ngày. Nếu tôi gửi hết tiền vào

ngân hàng và nghỉ hưu ở Caribe thì thật phí phạm vị thế đặc biệt của mình, khi tôi có thể tạo nên những điều khác biệt lớn lao. Tôi muốn liên tục làm mới mình và những cơ hội mà tôi có được. Nó cũng như tình dục vậy. Ở tuổi 50, chúng ta cũng thấy thỏa mãn như ở tuổi 20, nhưng không có gì bằng lần đầu tiên. Tiện đây, lời khuyên tuyệt vời nhất mà tôi có được từ bố tôi là, “Hãy dùng bao cao su!”

Tôi dành một phần ba thời gian của mình để quảng bá, một phần ba để thực hiện các dự án kinh doanh mạo hiểm mới, và một phần ba để “chữa cháy”. Tôi muốn tạo ra một trong những công ty đáng ngưỡng mộ nhất thế giới. Không nhất thiết phải là lớn nhất. Mọi người hỏi rằng điểm nào trong cuộc đời khiến tôi cảm thấy thành công? Câu trả lời là, tôi hy vọng mình sẽ không bao giờ tự mãn. Ví dụ như, tôi vẫn rất căng thẳng khi nói trước đám đông, và đôi khi tôi hoài nghi rất nhiều điều. Nhưng khoảng 10 hay 20 năm trước, khi cảm thấy Virgin đã an toàn về mặt tài chính, tôi quyết định rằng mình không thể chỉ là một cỗ máy kiếm tiền, điều hành các công ty. Ở Virgin, chúng tôi may mắn khi luôn tiếp cận kinh doanh theo một cách thức khác biệt, tập trung vào nhân viên và khách hàng và để các doanh nghiệp tự quản. Nếu bạn tìm kiếm những điều xuất sắc nhất ở nhân viên, thì tài năng của họ sẽ nở rộ. Nếu chỉ chăm chăm phê bình hay chờ đợi những điều tồi tệ nhất thì họ sẽ héo tàn. Tất cả chúng ta đều cần được tưới rất nhiều nước. Chúng tôi có một đội ngũ nhân viên tuyệt vời, và tôi cảm thấy rằng dù có chuyện gì xảy ra thì Virgin vẫn luôn được đặt trong những bàn tay an toàn – nhờ đó tôi có thêm thời gian để suy nghĩ về những việc khác.

Tôi thấy rằng cố gắng biến thế giới thành một nơi tốt đẹp hơn là rất quan trọng. Với mỗi ý tưởng thương mại của mình, tôi muốn phát triển một ý tưởng với hy vọng nó sẽ giúp ích cho mọi người, ví dụ như Virgin Unite. Virgin Unite được thành lập để tất cả nhân viên Virgin trên toàn thế giới có thể chung tay giúp sức hoàn thành các thách thức xã hội khó khăn. Tôi hy vọng chúng tôi có thể tạo nên sự khác biệt. Không chỉ mình tôi mà cả nhân loại đang phải đối mặt với thách thức to lớn nhất – hiện tượng Trái đất nóng lên. Trận cuồng phong hiếm hoi mà tôi đã trải nghiệm đầy hào hứng có thể sẽ thường xuyên xuất hiện. Những nơi chưa từng biết đến thời tiết khắc nghiệt có thể sẽ phải hứng chịu gió lốc, không khí nóng dữ dội, hạn hán, mưa bão và lũ lụt hàng ngày. Khi đó không còn thú vị nữa. Khi phải đương đầu với cảnh tàn sát sau sự kiện 11 tháng 9 ở New York, Al Gore nói, “Sự vui vẻ đã kết thúc ở đây.” Nhưng tôi muốn chúng ta tiếp tục vui vẻ, và cách duy nhất để có được sự vui vẻ là chúng ta phải nghiêm túc nhìn nhận hiện tượng Trái đất nóng lên và biến đổi khí hậu.

Tôi vẫn tin vào tất cả những thử thách mẹ dành cho tôi, nhưng áp dụng chúng ở một mức độ nhẹ hơn với Holly và Sam. Joan là một phụ nữ Scotland rất thực tế. Cô ấy đảm bảo rằng bao quanh chúng tôi luôn có các thành viên khác trong gia đình và sống một cuộc sống bình thường. Trẻ con là sợi dây liên kết tuyệt vời trong một mối quan hệ. Rõ ràng là trong các mối quan hệ luôn có những trục trặc. Nhưng với tôi, mối quan hệ cứ ngày càng bền chặt, bền chặt và bền chặt hơn. Tình yêu thực sự lớn mạnh. Chúng tôi có một cuộc sống bình thường, ổn định và kết quả là Holly và Sam cực kỳ cân bằng. Chúng tôi sống trong thế giới hiện đại, nhưng giống như tôi, chúng đã được nuôi dạy để thử thách bản thân. Tôi động viên nhưng không bao giờ thúc ép chúng. Tôi rất tự hào khi Holly quyết định học ngành y. Nó đã vượt qua các kỳ thi và hiện đang làm việc cùng tôi ở Virgin.

Tôi thật sự tự hào về Sam, nó rất sáng tạo, biết chơi nhạc và tự thách thức bản thân đi qua Bắc Cực (cùng bố nó!).

Tất cả mọi thứ trong cuốn sách này là những bài học và mục tiêu của tôi trong đời, là những gì tôi tin tưởng. Nhưng chúng không phải là của riêng tôi. Tất cả mọi người đều cần phải học hỏi không ngừng. Tất cả mọi người đều cần có mục tiêu. Mỗi bài học của tôi đều có thể được áp dụng cho tất cả các bạn. Dù chúng ta muốn là ai, muốn làm gì thì chúng ta cũng sẽ làm được, vì chúng ta có thể. Hãy tiến lên, đặt bước chân đầu tiên – cứ làm đi. Chúc bạn gặp thật nhiều may mắn và luôn vui vẻ trên suốt con đường của mình.

Tạo ebook: Tô Hải Triều

Ebook miễn phí tại : www.Sachvui.Com

