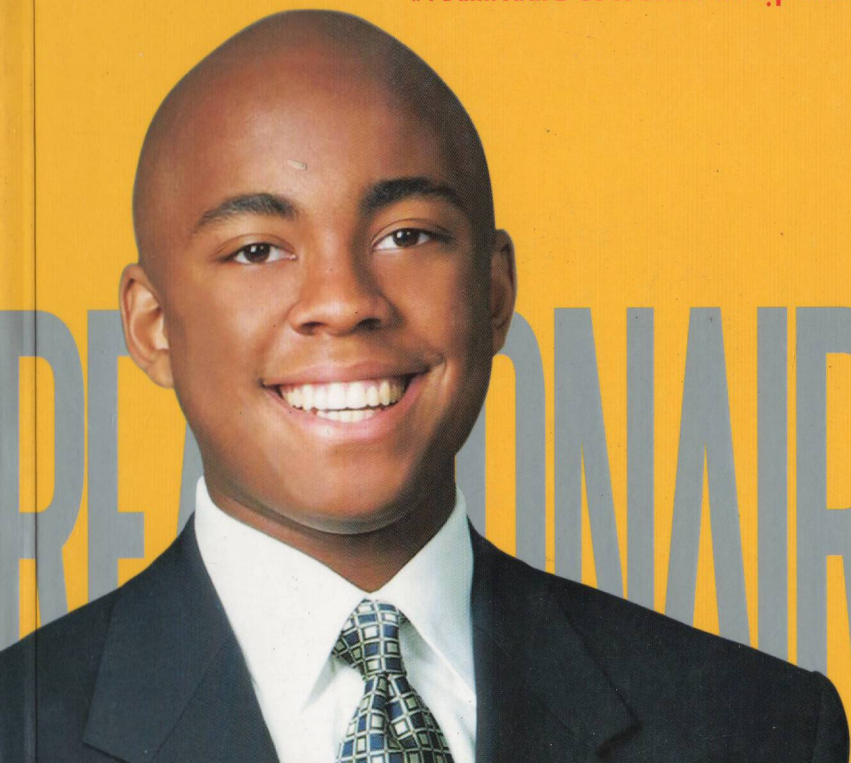


Chín bước làm giàu từ trong ra ngoài

#1 Danh sách **Bestseller** của tạp chí Essence



# NGƯỜI GIÀU ĐÍCH THỰC

Những bài học thiết yếu giúp tôi trở thành  
một triệu phú đôla vào tuổi 14

**FARRAH GRAY và Fran Harris**



NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

"Tôi biết Farrah Gray, và chúng tôi đã cùng nhau thảo luận về tương lai của cậu ấy. Động lực phấn đấu mạnh mẽ của cậu ấy sẽ giúp cậu ấy thành công và tạo ra được những điểm son khác biệt!"

— **Cựu Tổng Thống Mỹ Bill Clinton**

Cậu ấy sinh trưởng ở vùng nội thành Chicago. Vào năm lên sáu, cậu đã mang theo bên mình chiếc 'cặp táp' (chiếc hộp nhựa đựng đồ ăn trưa) cùng với những tấm danh thiếp kinh doanh do cậu tự chế. Lên tám, cậu khởi sự lập ra một câu lạc bộ kinh doanh. Ở tuổi lên mười, cậu phải chịu một thất bại to lớn đầu tiên trong đời. Lên mười một, cậu trở thành người đồng dẫn chương trình trên một đài phát thanh-truyền hình quốc gia. Vào năm mười bốn tuổi, cậu trở thành một triệu phú đôla – kiểu triệu phú biết "ăn diện" lịch thiệp, biết dùng lời lẽ lịch sự và trân trọng mà thưa gửi với những người lớn tuổi hơn, nhưng vẫn chưa thực sự tiến vào thế giới kinh doanh. Vào tuổi mười sáu, cậu trở thành triệu phú đôla thực sự – một doanh nhân không chỉ nhắm đến việc kiếm tiền mà thôi, nhưng còn biết nỗ lực đền đáp và truyền cảm hứng tinh thần cho những người khác nữa.

**Hãy tìm người hướng dẫn bạn. Hãy tìm cho ra mục đích của bạn. Hãy biết cho đi với trọn cả tâm hồn. Hãy làm sống dậy những ước mơ bấy lâu bạn ấp ủ.**

Không đủ sức cho cậu tiền bạc, hay các mối quan hệ, nhưng gia đình của Farrah Gray đã trac cho cậu các giá trị sống – lòng kiêu hãnh, sự tôn trọng, tinh thần cật lực làm việc, thái độ chuẩn bị sẵn sàng, cảm hứng, khát vọng đền đáp và sức mạnh để không bao giờ biết đầu hàng, bỏ cuộc. Mong sao những bài học để ra trong cuốn sách này, được xây dựng dựa trên những giá trị đó, sẽ hướng dẫn các bạn tiến được đến đích thành công trong cuộc hành trình trở thành triệu phú đôla của riêng bạn.

"Farrah Gray là người có cách xử sự rất thực tế... Chẳng có gì đáng ngạc nhiên việc cậu ấy sẵn lòng chia sẻ về bước đường thành công của mình trong cuốn *Người giàu đích thực* này – một cuốn sách kinh điển mang lại động lực tinh thần kinh doanh sắp xuất hiện."

— **Pepe Sutton**

**Tổng Giám đốc Điều hành, Inner City Broadcasting Corporation**

"Một câu chuyện có sức truyền cảm về tính cách trung thực, hoài bão lớn lao, nỗ lực làm việc hết mình, cùng những phần thưởng xứng đáng đi kèm. Farrah Gray là một gương mẫu không chỉ dành cho giới trẻ, nhưng còn dành cho hết thảy những ai, thuộc vào bất kỳ lứa tuổi nào, muốn đạt được thêm nhiều điều trong cuộc sống."

— **Jack Canfield và Mark Victor Hanssen,**  
**Đồng tác giả cuốn *Chicken Soup for the Soul***

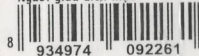
Original title: REALLIONAIRE  
Copyright © 2004 Farrah Gray.  
All rights reserved

Published under arrangement with HEALTH COMMUNICATIONS, INC.,  
Deerfield Beach Florida, U.S.A.

Vietnamese language translation Copyright © 2009 by Comet Books Co. Ltd



Người giàu đích thực



**Giá : 73.000 đ**

# NGƯỜI GIÀU ĐÍCH THỰC

Original title: REALLIONAIRE

Copyright © 2004 Farrah Gray.

All rights reserved

Published under arrangement with

HEALTH COMMUNICATIONS, INC., Deerfield Beach Florida, U.S.A.

Vietnamese language translation Copyright © 2009 by Comet Books Co. Ltd

---

BIỂU GHI BIÊN MỤC TRƯỚC XUẤT BẢN ĐƯỢC THỰC HIỆN BỞI THƯ VIỆN KHTH TP.HCM

Gray, Farrah, 1984-

Người giàu đích thực / Farrah Gray, Fran Harris ; Nguyễn Thế Tuấn Anh d. - T.P. Hồ  
Chí Minh : Trẻ, 2009.

426tr. ; 19cm.

Nguyên bản : Reallionaire.

1. Tài chính cá nhân. 2. Chứng khoán tài chính. I. Harris, Fran, 1965-. II. Nguyễn  
Thế Tuấn Anh d. III. Ts: Reallionaire.

332.02401 — dc 22

G778





Chín bước làm giàu từ trong ra ngoài

REALLIONAIRE

# NGƯỜI GIÀU ĐÍCH THỰC

Những bài học thiết yếu giúp tôi trở thành  
một triệu phú đôla vào tuổi 14

**FARRAH GRAY và Fran Harris**

Nguyễn Thế Tuấn Anh *dịch*

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

## Những lời khen tặng dành cho Farrah Gray

“Tôi chúc mừng cậu về việc cậu đã hiểu được tầm quan trọng của tinh thần khởi nghiệp và hệ thống kinh tế doanh nghiệp tự do ngay từ rất sớm. Quả thực, cậu đang làm cho điều đó hóa thành hiện thực.”

**Stedman Graham**

“Farrah Gray thuộc vào số những người [Mỹ gốc Phi] đang gạt hái được những thành tựu nổi bật. Cậu ấy đã sáng lập nên và đẩy mạnh hoạt động của các công ty theo nhiều loại hình đa dạng, từ sản xuất thực phẩm đến đầu tư mạo hiểm. Cậu đang đều đặn đóng góp hỗ trợ cho các chương trình ngoại khóa, các khóa học hè xóa mù chữ, cũng như các chương trình tư vấn.”

**Sacramento Bee**

“Farrah là một tấm gương về điều người ta có thể thực hiện được... Thiên hướng làm giàu từ khi còn trẻ tuổi như thế đã làm cho cậu ấy trở thành một hình mẫu vô giá.”

**Aubrey Stone**

*Giám đốc Điều hành, Phòng Thương mại California Black*

“Một doanh nhân có tri thức. Gray là Tổng giám đốc Điều hành và là người sáng lập nên NE<sup>2</sup>W, tổ chức quan trọng nhất của cậu ấy, với năm loại hoạt động khác nhau được tiến hành cùng lúc. Sứ mạng của cậu ấy là huấn luyện giới trẻ để họ nhận ra được những cơ hội nghề nghiệp trong thế giới kinh doanh và, cùng lúc, trở thành những

tấm gương đi đầu về tinh thần trách nhiệm đối với xã hội. Cậu ấy muốn tạo bước biến đổi để thế giới này có thể trở thành một nơi tốt đẹp hơn... Farrah Gray – một thiếu niên bình thường có được sự thành công phi thường.”

Tạp chí *MBE (Minority Business Entrepreneur)*

“Farrah là người thú vị, mang lại động lực tinh thần rất lớn cho người khác.”

**Suzanne L. Casupang**

*Giám đốc Điều hành YMCA, miền nam Nevada.*

“Ông Trùm Trẻ Tuổi này đang tạo được cho mình dấu ấn thành công.”

CBS News

“[Farrah Gray] là chàng thiếu niên da đen rất đẹp trai, ăn mặc rất chỉnh tề và lịch sự. Thành ngữ có câu “Hữu xạ tự nhiên hương”. Như thể thành công cũng có cái “hương” của riêng nó vậy. Bạn có thể nghĩ thấy nó, cảm nhận được nó – Farrah có được tất cả “mùi hương” ấy... Farrah Gray là hình mẫu cho cả giới trẻ lẫn người lớn.”

Tạp chí *Las Vegas Image*

“Farrah cho thấy mình đang duy trì được một mức độ hết sức cân bằng nơi chính bản thân cậu: giữa hoạt động theo đuổi công cuộc kinh doanh với hoạt động giáo dục cậu nhắm tới.”

**Carlton Jenkins**

*Đối tác của Quỹ Yucaipa Corporate Initiatives*

“Cậu đang tiến bước trên con đường nhắm đến một mục đích rất rõ ràng; cậu đang gặt hái được những thành công trong nỗ lực thấp lên

nơi giới trẻ tinh thần khởi nghiệp. Vì thế, tôi xin chúc mừng cậu và cũng muốn nói rằng: ‘Cậu cứ tiếp tục dấn thân vào công việc mang lại thiện ích này.’”

**Shahara Ahmad-Llewellyn**

*Phó Chủ tịch, America's Promis*

“Hầu hết đám trẻ ở vào lứa tuổi của cậu ấy đều thích suy nghĩ thế này: ‘Nào, ta cùng đi mua sắm.’ Còn Farrah thì thích thế này: ‘Nào, ta cùng xây nên một trung tâm mua sắm.’”

**Wendy Day**

*Đồng sáng lập viên Hiệp hội The Rap Coalition*

“Farrah có thể dạy tôi về chuyện kinh doanh vào bất kỳ lúc nào; còn tôi sẽ dạy cậu ấy cách chơi vĩ cầm.”

**Olga Breeskin**

*Nghệ sĩ thu âm quốc tế*

“Farrah Gray làm cho tôi cảm thấy nở mày nở mặt.”

**Ngài Percy Sutton**

*Chủ tịch Danh dự, Inner City Broadcasting Corporation*



### **Người giàu đích thực**

*Là người khám phá ra rằng giàu không chỉ là có tiền.  
Là người hiểu được rằng thành công không chỉ gói gọn  
ở việc ta có lắm tiền nhiều của bên ngoài,  
mà còn ở sự phong phú bên trong tâm hồn ta nữa.*

*Xin dâng tặng cuốn sách này cho:  
Năm thế hệ gia đình bên ngoài tôi, từ quá khứ đến hiện tại...*

*Bà sơ Birdie  
Bà cố Dalia  
Bà ngoại Audrey  
Mẹ Paula  
Chị Kiki*

*Được tổng hợp đúc kết qua 317 năm, di sản về lối sống khôn ngoan,  
tinh thần nhân văn và tình thương yêu bền chặt của các thế hệ này,  
chính là nền tảng tôi dựa vào để sống.*

# Nội dung

Lời cảm ơn	11
Dẫn nhập: Hãy tự biết mình!	13
1 Cái Tên nói lên Sức mạnh	18
2 Đừng bao giờ sợ lời từ chối	47
3 Xây một đội ngũ cố vấn siêu hạng	97
4 Học cách nắm lấy từng cơ hội	124
5 Cứ nương dòng chảy mà trôi... Nhưng cần phải biết nơi ta xuôi về	164
6 Chuẩn bị cảm xúc để đương đầu với thất bại	214
7 Dành thì giờ để làm những gì bạn biết	273
8 Yêu mến khách hàng của bạn	304
9 Đừng bao giờ coi thường sức mạnh của mạng lưới các mối quan hệ	365
Nguyên tắc tặng thêm: Chọn đúng đối tác	413





## **L**ời cảm ơn

*Trước hết, con xin cảm tạ Thượng đế, cảm ơn Mẹ và Cha là những người đã cùng cộng tác với Người để sinh con ra trên cõi đời này.*

*Cảm ơn chị “Kiki” Greek Gray, người chị hoàn hảo và xinh đẹp duy nhất của em, vì những ảnh hưởng lớn lao chị đã ghi dấu trên cuộc đời em. Cuộc chiến đấu của chị với căn bệnh ung thư đã làm cho em có dịp hướng đến Thượng đế thường xuyên hơn, cầu nguyện cùng Người để Người cất đi căn bệnh ấy khỏi chị; và những lời cầu nguyện kia đã được chấp nhận. Là một gia đình bên nhau, chúng ta đã cùng nhau giành được thắng lợi trong mọi cuộc chiến lớn nhỏ. Với em, chị là Chị Chiến sĩ, Nàng Chiến binh, Nữ Quân nhân. Em yêu chị, người Chị Cả của em ơi! Chị mãi là người chiến sĩ mang trong mình tinh thần bất khuất!*

*Cảm ơn các anh Andre, Jonathan và Alex, vì tình yêu, thái độ quan tâm và quý trọng các anh luôn dành cho em.*

*Cảm ơn cô Danielle Jean Jacques, người cô tinh thần của cháu; cô thực sự mang nơi mình một phẩm chất thiên thần. Cô đã cởi mở tâm hồn mình và giúp cháu cảm nghiệm được tính cách tốt đẹp phong phú của một gia đình mở rộng. Cô đã động viên cháu 100% để cháu viết nên cuốn sách cháu đã có sẵn trong bản thân mình.*

*Cảm ơn Bà ngoại Rosette, vì lúc nào Bà cũng hiện diện bên cháu với thái độ trìu mến, thương yêu, luôn cho cháu dùng những món ăn thích hợp để bồi bổ tinh thần.*

*Cảm ơn Jahdi, Malaikah, Tariq, Cheyenne, Trinity, Madison, Micaya, Grace và Isaiah, các anh chị không ngừng đem đến cho em những gì đáng ngạc nhiên, thích thú; các anh chị luôn truyền cảm hứng cho em, khiến em mong muốn trở nên giống các anh chị một khi em đã lớn!*

*Cảm ơn cô Yaa-Asantewa Nzingha! Hẳn là việc học hỏi của cháu sẽ gặp một khoảng thiếu hụt lớn nếu như cháu không có may mắn được biết cô và học hỏi những gì khôn ngoan từ nơi cô.*

*Cảm ơn cô Alicia S. Thibou, người động viên tinh thần vô giá trên hết những người động viên tinh thần khác.*

*Xin cảm ơn tất cả những người trong danh sách sau đây, vì đã nỗ lực cộng tác với tôi, hỗ trợ cho tôi, và tin tưởng vào tôi; đây là những người đã tiếp cho tôi sức mạnh, đã đầu tư thì giờ cho tôi, giúp đỡ tôi rất nhiều trong việc giới thiệu về bản thân cũng như về công cuộc kinh doanh của tôi: Barbara Belle Newman, Nan và Grace, Kimberly Bailey-Tureaud, Axel Admas, Erykah Badu, Deborah Campbell, Yvonne Atkinson Gates, Isabella Laforet, Minyon Moore, Roi Tauer, Tim Ralph, Dr. Glen Yago, Kwame Brown, Pierre Sutton, Percy Sutton, Karen Malone, Alice Huffman, Carlton Jenkins, Beverly Swanagan, Stedman Graham, George Ginder, Ertharin Cousin Moore, Gary Campell, J. Michael Rush, Mary Beth, Bret Witter, Fran Harris, Kim Weiss, Randee Feldman và toàn thể gia đình HCI. Niềm tin tưởng cùng sự hỗ trợ, dù trực tiếp hay gián tiếp, của quý vị đây mang một ý nghĩa hết sức lớn lao đối với tôi.*

*Sau hết, tôi cũng xin cảm ơn những người đã đưa ra nhiều lời hứa hẹn nhưng chẳng bao giờ có ý muốn giữ. Các quý vị đã giúp tôi hiểu rằng lời tôi nói ra là một thứ khế ước của tôi, cho thấy tính cách con người tôi như thế nào.*

## **D**ẫn nhập: Hãy tự biết mình!

Nếu tin thật lòng vào các con số thống kê, người ta sẽ chắc hẳn rằng một gã Mỹ da đen như tôi – mười chín tuổi, sinh ra và lớn lên trong một gia đình nghèo kiệt xác, sống cảnh vắng cha từ nhỏ – nếu không phải đang ngồi tù, thì hẳn cũng đang chu du đâu đó nơi miền chín tuổi. May thay, tôi chẳng thuộc vào số đó...

Ngồi bên khung cửa sổ, trong căn nhà bé như cái lỗ mũi của gia đình, tôi đang thả hồn vào dòng mơ mộng triền miên về cái ngày tôi sẽ chễm chệ ngồi trong phòng làm việc của riêng tôi mà nhìn xuống những con phố náo nhiệt của Manhattan. Khẽ nhắm đôi mắt lại, tôi chợt thấy mình đang diễn thuyết, đang thốt ra từng lời lẽ hết sức hùng hồn, và đang ném một ngọn lửa bập bùng cháy sáng vào từng tâm hồn, trong đám khán thính giả dễ đến mấy vạn người kia. Có lẽ rồi đây, tôi sẽ trở thành một đối thủ nặng ký của Martin Luther King Jr. chẳng? Rồi, tôi cũng mơ – một ước mơ có vẻ thực tế và bình dị hơn – rằng một ngày nào đó, tôi sẽ có thể kiếm đủ tiền mà phụng dưỡng Mẹ tôi, để bà không còn phải vất vả ngược xuôi, phải làm cùng lúc đôi ba công việc để mưu sinh, để nuôi ăn lủ chúng tôi nữa. Dẫu tình cảnh hiện nay của tôi có khốn khó đến mức nào, tôi vẫn hiểu rằng mình hoàn toàn có thể mơ đến những thành tựu mà chưa người nào tôi từng quen biết có thể đạt tới.

Thoạt nhìn, vùng ngoại thành Chicago – nơi tôi được sinh ra và lớn lên – chẳng có chút đáng chấp gờ của một chiếc nôi nuôi lớn những con người mang khát vọng thành công cả. Dù vậy, tôi không ngớt lấy làm kinh ngạc về những tiềm năng ẩn chứa dưới lớp da nứt rạn của nơi này. Và tôi đã sớm hiểu: bản chất của sự vật không phải lúc nào cũng được phô bày ở cái vẻ bề ngoài. Rảo quanh khu chung cư chỗ tôi ở, bạn sẽ thấy cơ man nào là vỏ chai bia, là xe hơi cũ, là những gã bán ma túy đang tỉnh bơ mời chào. Nước dùng cho sinh hoạt thường xuyên ở vào tình trạng “nhỏ giọt”. Nhà xí chung thì lúc nào cũng thấy cảnh cửa chốt then cài. Lũ gián chết tiệt kia làm như cũng đã ký hợp đồng thuê dài hạn căn hộ này rồi vậy.

Nhưng, cái vẻ ngoài đó chưa nói lên được điều gì đáng kể. Bên dưới chiếc bóng của những dãy nhà ngả nghiêng chừng như muốn đổ kia, người ta vẫn thấy đâu đó những sinh viên, những nhà hóa sinh học, những giám đốc điều hành, những luật sư, những nhà giáo dục, những kỹ sư, và cả những hoạt náo viên nữa. Nghề thì không thiếu, tài năng cũng chẳng hiếm; cái hiếm, cái thiếu, ở đây chính là niềm hy vọng khát cháy, là hoài bão lớn lao. Hy vọng điều gì? Hy vọng rằng một ngày nào đó, nơi này sẽ thay da đổi thịt; hy vọng rằng một ngày nào đó, mọi đứa trẻ đều sẽ có cơ hội cấp sách đến trường; hy vọng rằng các bậc cha mẹ sẽ đủ sức dựng nên các hãng buôn, các cơ sở thương mại, kiếm được một khoản tài chính kha khá và làm cho nó tiếp tục sinh lợi cho đến lúc giao lại nó cho con em mình.

Niềm hy vọng. Tôi không hề thấy bóng dáng của nó ở quanh khu vực tôi sinh sống. Nhưng, trong căn nhà chật hẹp của gia đình tôi, tôi lại thấy những ý tưởng và những nguồn



cảm hứng liên tục dâng trào và chiếm đầy hết mọi góc ngách tâm hồn; song quan trọng hơn, sống trong căn nhà này, tôi có dịp hớp lấy bầu không khí căng đầy của tinh thần cầu tiến. Mẹ tôi đã gieo một hạt giống – dù bé nhỏ nhưng tiềm tàng một mầm sống mãnh liệt – nơi tôi, trước cả khi tôi chào đời: *rằng tôi có thể làm được hết thấy mọi điều tôi muốn khi tôi biết để cả trí óc và tâm hồn mình vào đó.*

Chỉ cần dùng vài chữ là tôi đã có thể mô tả trọn vẹn cuộc hành trình đổi đời ngoạn mục của mình: sức mạnh nội tâm, lòng tin, khả năng tập trung và nguồn động lực thúc đẩy. Chính những thứ này đã đưa tôi vượt lên trên hết mọi “dãy núi” nghịch cảnh cuộc đời, giúp tôi đủ sức tiến thẳng về nơi tôi muốn đến. Những người cao tuổi thường gọi đây là tinh thần “đường đi nằm dưới chân ta”. Và bạn hãy hiểu rằng bất cứ ai trong chúng ta cũng có khả năng leo lên đến “đỉnh Everest” của riêng mỗi người. Tôi đã học được rằng thành công đích thực không cốt ở việc ta sở hữu tài năng thiên phú mà ở việc ta dùng tài năng đó ra sao. Thành công đích thực không nằm ở một tài khoản ngân hàng đang từng ngày sinh ra cả núi lãi, bể lời; nó cũng không nằm đâu đó nơi một dinh thự lộng lẫy, xa hoa, hay nơi những món đồ được xếp vào hàng xa xỉ nhất thế gian. Với tôi, thành công đích thực trong cuộc đời một con người cốt ở việc người đó *nhận ra và hiện thực hóa những khả năng độc nhất vô nhị* nơi mình. Làm được điều này, con người sẽ liên tục đạt đến những nấc thang mới của thành công và thịnh vượng. Và bởi đó, tôi xếp những người biết theo đuổi đến cùng niềm đam mê khai phóng tiềm năng bản thân bằng cả thái độ chân chính, ngay thật và lương thiện của họ vào hạng những “*người giàu đích thực.*”

Từ năm lên mười lăm tuổi trở đi, tôi mới chính thức trở thành triệu phú. Do vậy, những gì thuộc vào giai đoạn trước đó, tôi xin giữ yên trong lòng như những bí mật cá nhân. Qua mấy trăm trang sách bạn sẽ đọc tiếp đây, tôi chỉ muốn chia sẻ đến bạn một dạng phương pháp của riêng tôi về việc chế biến những trái chanh mọng nước thành thứ thức uống chua ngọt (bao gồm cả những chỉ dẫn nho nhỏ về cách thức đóng gói thứ thức uống đó, tìm kiếm thị trường tiêu thụ, chuyển nó đến tay thiên hạ, và thu tiền!). Trong cuốn sách này, tôi chia sẻ với bạn không những câu chuyện đời tôi, mà còn những điều tâm niệm – tức là những ý niệm quan trọng cần ghi tạc vào lòng để bạn có thể làm theo đó mà gạt hái được những thành công cả trong công việc kinh doanh lẫn trong đời sống của bạn nữa. Tôi biết rằng thế nào rồi cũng có lúc bạn sẽ phải trải qua những bước thăng trầm trong cuộc đời. Tôi cũng biết rằng bạn sẽ có những giây phút dừng lại để tự đánh giá bản thân mình. Vì thế, những điều tâm niệm vào cuối mỗi bước trong cuốn sách này đóng vai trò như những cột mốc quan trọng giúp bạn kiểm chứng được việc bạn có đang đi đúng đường, phải hướng hay không. Bên cạnh đó, các Bài tập dành cho Người giàu đích thực cũng giúp bạn xác định được những gì bạn cần làm để có thể tiến nhanh, tiến mạnh trên con đường trở thành người giàu đích thực của mình.

Câu chuyện đời tôi, tuy có độc đáo thật, nhưng không phải là không giống với câu chuyện thành công của những con người bắt đầu xây dựng sự nghiệp mình với hai bàn tay trắng; họ không có gì khác ngoài một ước mơ mãnh liệt với một quyết tâm sắt đá. Dù có thể bạn chưa có dịp rảo qua các

nẻo đường trong một khu nhà chính sách, hay chưa tận mắt nhìn thấy những chiếc tem phiếu lãnh thực phẩm trợ cấp, nhưng tôi tin rằng câu chuyện đời tôi sẽ giúp bạn nhớ lại điều này: mỗi chúng ta đều mang trong mình hình ảnh một đứa trẻ không bao giờ biết đến những gì là giới hạn, luôn tin rằng mọi sự đều có thể hóa thành hiện thực. Đây là câu chuyện đời tôi, nhưng theo một cách nào đó, nó cũng chính là câu chuyện đời bạn.

## Cái Tên nói lên Sức mạnh

**Với tình yêu cùng sự hỗ trợ nhận được từ gia đình và cộng đồng, một cậu nhóc người Mỹ da đen – đang mang trong mình những hoài bão lớn lao, những niềm mơ cháy bỏng – có thể vững vàng bước chân trên con đường dẫn đến thành công!**

Tôi bật tiếng khóc chào đời vào ngày 9 tháng Chín năm 1984. Trước đó, Mẹ Paula của tôi đã rời bỏ cha tôi để trở thành cột trụ chính của gia đình. Mẹ tôi đã phải vất vả ngược xuôi để chăm nuôi bảy con năm đứa; dù phải gánh trên vai biết bao cơ cực, dù phải chứa trong lòng biết mấy tủi buồn, nhưng Mẹ vẫn kiên cường, luôn chăm lo chu đáo từng bữa ăn, giấc ngủ của chúng tôi, hằng dạy dỗ bảo ban để chúng tôi mỗi ngày một thêm khôn lớn. Căn hộ của gia đình chúng tôi nằm gần các khu nhà xã hội ở phía Nam thành phố Chicago. Tại những khu vực này, các vụ buôn bán ma túy và giết người đã trở thành chuyện thường ngày. Hễ tháng nào bạn không nghe chuyện có người bị giết ở đây, thì coi như đó là tháng lành, tháng tốt rồi vậy. Nhưng cái may lành ấy họa hoằn lắm mới đến. Những khu vực lộn xộn kiểu này chẳng bao giờ là chỗ dung thân cho những kẻ yếu tim, cho những người yếu vía. Như thế mới thấy rằng Mẹ tôi quả là một nữ chiến binh can trường.



Mẹ sinh tôi năm bà ba mươi sáu tuổi. Với chiều cao 1,7m và chỉ nặng khoảng 56kg, trông Mẹ rất giống ca sĩ Erykah Badu từng giành giải Grammy. Là con cả trong gia đình gồm bốn anh chị em, và hậu duệ của ba đời toàn những người phụ nữ siêng năng, chăm chỉ, Mẹ chính là sản phẩm của sự nhạy cảm và nền giáo dục từ môi trường “cổ điển”.

Là đứa con út trong gia đình, tôi luôn được mọi người nâng niu, chiều chuộng. Tôi là đứa dễ chịu, hiếu kỳ và không trước tuổi. Tôi thích bày ra nhiều trò để chọc ghẹo người khác, làm cho họ phải phát cáu lên mới thôi. Lúc tôi chào đời, anh cả Andre của chúng tôi được mười bảy tuổi và đã phải đóng vai trò người cha trong gia đình; tiếp đến là anh Jonathan, sáu tuổi; anh Alex, năm tuổi; và chị Kiki, mười bốn tuổi. Về chị Kiki, chắc tôi phải kể thêm một đôi điều phụ họa: trong gia đình, chị được mệnh danh là nữ chúa của “hoàng tộc” chúng tôi; còn ở ngoài đời, đám bạn tôi coi chị như nàng thiên nga dịu dàng, kín đáo; và đứa nào cũng quyết thề sống chết rằng một ngày nào đó, chúng sẽ phải lấy nàng làm vợ thì mới thỏa lòng ước ao. Cuối cùng, hẳn là điều thiếu sót trầm trọng nếu như không nhắc đến một người phụ nữ vô cùng quan trọng: Bà ngoại tôi! Nếu tự cho mình là diễn viên chính trên sân khấu, thì tôi phải coi Bà ngoại như là người nhắc tuồng lặng lẽ bên phía cánh gà. Chính Bà là người đã khơi dậy trong tôi nguồn cảm hứng dạt dào, truyền cho tôi vô số những kinh nghiệm khôn ngoan, dạy cho tôi những bài học kinh doanh vô giá, để rồi, cuối cùng, tôi có cơ hội chạm đến thương vụ đầu đời trị giá một triệu Mỹ kim.

Mẹ tôi lớn lên trong thập niên sáu mươi, thời kỳ mà người da đen phát triển rất mạnh về ý thức xã hội; đây là giai đoạn

họ quyết liệt dấn thân vào cuộc đấu tranh đòi nhân quyền và dân quyền. Hồi ấy, là những nhà hoạt động xã hội tích cực, cha mẹ tôi đều đặn tham gia vào các cuộc diễu hành và biểu tình của các nhóm tranh đấu nhân quyền. Bấy giờ, căn hộ của gia đình chúng tôi trở thành nơi người ta hội họp, tự do tỏ bày quan điểm, ý kiến, cũng như vạch ra các kế hoạch thay đổi xã hội. Cha mẹ tôi được coi như những chiến sĩ tiên phong trên mặt trận đấu tranh cho quyền bình đẳng. Một số người nào đó có thể gọi cha mẹ tôi là những kẻ phiến loạn. Còn đối với lớp người da đen chúng tôi, họ là những vị anh hùng đích thực.

Mẹ tôi không xuất thân từ một gia đình giàu có. Cách nuôi dạy bà nhận được thế nào, bà áp dụng tương tự cho con cái bà thế ấy. Bà lớn lên nơi một mái ấm tràn ngập tình yêu thương, kỷ luật, với bầu khí tâm linh ngút ngát, dù của cải vật chất chẳng có là bao. Từ xưa đến nay, bà vẫn luôn cho rằng nghèo túng mà được người ta coi trọng thì vẫn hơn là giàu mà bị coi khinh; và đó là tất cả những gì bà truyền lại nguyên vẹn cho anh em chúng tôi. Dù nghe những gì Mẹ dạy, nhưng tôi lại tự nhủ rằng mình phải gắng sức phấn đấu để có được cả hai: giàu có và được kính trọng. Trong tiếng Ả rập, tên tôi – Farrah – có nghĩa là “người gánh vác,” tức là người dẫn dắt và mang lấy trọng trách. Có lẽ đây là lý do vì sao tôi có mặt trên thế gian này: để chất vấn và để thách thức những gì là nguyên trạng của mọi sự. Bởi vậy, lúc đặt tên cho con cái mình, bạn nên thận trọng lưu ý một chút!

Tuy phải sống trong những điều kiện sống khá tồi tàn, nhưng người dân chúng tôi lại rất mực coi trọng những dịp sinh nhật. Hễ có ai đó tổ chức sinh nhật là bạn biết ngay; vào

những dịp này, mười lần như chục, bạn đều ngủi được mùi thịt nướng thơm lừng, theo làn khói đục tỏa ra từ một căn hộ nào đó; rồi tiếp đến, bạn nghe được những tiếng cười rôm rả hòa vào những giai điệu soul dập dìu, sôi động. Lần mừng sinh nhật thứ sáu của tôi cũng diễn ra y hệt theo những nghi thức thường thấy nơi một dịp sinh nhật, ngoại trừ món quà khác thường và có tính cách tiên tri tôi nhận được. Làm như đã hẹn nhau đâu đó rồi, cả bốn anh chị tôi, mỗi người đều tặng tôi một cuốn video – gồm các tập khác nhau của một bộ phim nổi tiếng hồi năm 1986 – nhan đề *The Golden Child* (*Cậu bé vàng*), trong đó Eddie Murphy thủ vai chính. Quả là một món quà hết sức kỳ lạ đối với một chú nhóc sáu tuổi như tôi. Tôi không bằng lòng lắm với món quà này. Phải chăng các anh chị ngỡ rằng tôi thích trở thành hai nhân vật Siskel và Ebert trong phim? Sao họ không nghĩ rằng tôi thích xe hơi và mấy quả bóng? Cả những tờ giấy bạc cổ nữa chứ? Ý tôi là những món quà vừa kể mới thực sự có ý nghĩa đối với một chú nhóc sáu tuổi.

Vì Mẹ luôn dạy chúng tôi phải biết kính trọng những người lớn tuổi hơn mình, nên lúc được tặng cho món quà kỳ cục kia, tôi đã phải ráng lắm mới bấm bụng làm thinh để không phải thốt ra điều tôi thực lòng suy nghĩ, rằng *có gì những con người có vẻ thông minh kia lại đưa nhau tặng tôi mấy cuộn video – thứ quà tôi chưa từng mở miệng đòi hỏi – mà không phải là thứ gì khác chứ?* Kỳ cục hết sức. Càng giả vờ vui vẻ bao nhiêu, tôi càng ghét cay ghét đắng cái thứ quà chết tiệt ấy bấy nhiêu. Ghét, nhưng tôi buộc lòng phải làm cái điều Mẹ đã dạy tôi: mỉm cười và nói “Cảm ơn”. Mẹ sẽ không đời nào chịu để yên cho tôi nếu tôi tỏ thái độ vô ơn, bất kính. Nếu tôi có thái

độ đó, Mẹ sẽ cho ngay cái thứ mà khi lãnh rồi, tôi có muốn nói cảm ơn cũng chẳng được: một cú quất nẩy lửa vào mông! Mẹ tôi rất biết tác dụng của cây roi, và cũng rất biết cách dùng roi. Và chính vì rất quý trọng mạng sống của mình, tôi đành ra chiều ngoan ngoãn đưa hai tay nhận lấy món quà kia, nhe hai hàm răng trắng sáng ra, tỏ vẻ rồi rít mà thốt lên hai tiếng “Cảm ơn.”

Tiện thể, tôi cũng xin nói sơ về cuốn phim *Cậu bé vàng*, để các bạn nào chưa có dịp xem qua thì cũng có thể nắm được nội dung chính của nó. Trong bộ phim này, diễn viên Eddie Murphy (đáng lý ông ấy nên nghỉ đóng phim từ *Cảnh sát Đồi Beverly 2* mới phải) vào vai một thám tử chuyên lo việc tìm kiếm những trẻ em bị mất tích. Có người bảo với ông rằng theo thiên mệnh, ông là người được chọn để tìm kiếm và bảo vệ một đứa trẻ bị mất tích; đứa trẻ này chính là Cậu bé vàng, vị cứu tinh của nhân loại, đang bị một tay phù thủy bắt cóc và giam giữ. Đại khái là như thế.

Tục ngữ Trung Hoa có câu: “Hễ người trò có ý muốn học, tất người thầy sẽ xuất hiện”. Nhìn lại biến cố sinh nhật lần thứ sáu của mình, tôi nhận ra rằng, dùng các cuộn video đó làm quà, những người thân của tôi quả thực đã gửi đến tôi những lời cầu chúc hết sức cao đẹp. Món quà tôi miễn cưỡng nhận khi ấy lại đích thực là một điềm báo về những gì hứa hẹn còn đang nằm ở phía trước tôi. Tôi đã phải mất nhiều năm để khám phá ra thứ sức mạnh huyền diệu ẩn chứa nơi món quà đó.

Lúc nhận ra được ý nghĩa sâu xa đó, tôi cũng đồng thời thấy được rằng, qua những lời nói của mình, các bậc cha mẹ

hay những người đỡ đầu có thể tạo ra một sức ảnh hưởng vô cùng to lớn đối với con em họ. Giả như gia đình tôi đã nói với tôi những lời không hay, hoặc đã tạo ra nơi tôi những cảm tưởng tiêu cực, thì hẳn là cuộc đời hiện tại của tôi đã rẽ sang một hướng khác hẳn rồi. Sở dĩ có thể quả quyết như thế là bởi vì tôi đã rút ra điều đó từ kinh nghiệm bản thân, từ những gì tiêu cực tôi từng chứng kiến được trong cuộc sống thực tế của các người láng giềng chung quanh, của cả những người trong đại gia đình tôi nữa. Bạn đừng lấy làm lạ khi nghe tôi nói như vậy. Đối với tôi, gia đình tôi là một chỗ dựa vững chắc, và mọi người trong gia đình luôn hết lòng quan tâm, chăm sóc và hỗ trợ tôi ngay từ khi tôi mới mở mắt chào đời cho mãi đến bây giờ; tuy nhiên, cũng phải thừa nhận rằng không hề có một môi trường gia đình nào được coi là hoàn hảo cả. Gia đình nào lại có thể tránh khỏi được những lúc bất hòa, xung đột? Bởi thế, bạn đừng bao giờ vội vã tin ngay những lời cường điệu về cái gọi là môi trường gia đình hoàn hảo.

Tôi dám chắc là có không ít người nghĩ rằng tôi đã lớn lên trong cảnh nhà tù; kết luận như vậy là vì họ nhìn về nơi tôi xuất thân, về hoàn cảnh gia đình tôi. Đôi khi, những đứa trẻ da đen mồ côi cha hoặc mẹ thường dễ dàng chấp nhận là đúng các kiểu quan niệm tiêu cực dựa trên lối suy nghĩ giả định mà người ta áp đặt lên mình. Trên đời này, bao giờ cũng có những kiểu quan niệm rập khuôn hay định kiến nào đó bạn phải cất lực đương đầu kể từ ngày bạn mở mắt chào đời. Đó là chuyện tất yếu không ai tránh được.

*Hể người trò có ý muốn học,  
tất người thầy sẽ xuất hiện.*

Tục ngữ Trung Hoa

Một vài đứa trẻ trong khu lán giềng của tôi tin rằng dù cha mẹ chúng có nhọc nhằn làm việc đến mấy, thì họ cũng chẳng bao giờ có thể kiếm được quá nửa số tiền họ cần. Ở khu vực chúng tôi sinh sống, có một thứ luật ai ai cũng ngầm hiểu và tuân theo: làm việc quần quật, suốt ngày; đó là một thứ lối sống; và đã sống ở đây, bạn cần phải học cách làm quen với nó. Bạn phải vất sức làm việc thì mới có thể có được điều bạn muốn; và điều bạn muốn ở đây không gì khác hơn là việc cố làm sao trả đủ khoản tiền thuê nhà để không bị đuổi ra khỏi nơi bạn đang ở. Có lẽ đó là thứ lý do khiến Mẹ tôi phải vất sức làm việc. Và có thể cũng chính vì lý do đó mà tôi phải cật lực làm việc.

Bạn biết đó, dù chúng tôi phải sống trong cảnh thiếu vắng người cha, nhưng mối quan hệ trong gia đình chúng tôi không phải vì thế mà trở nên lỏng lẻo đi. Và hầu như những cuộc nói chuyện giữa mọi người với nhau, trong gia đình chúng tôi, đều luôn hướng về những điều tích cực. Người ta thường dễ nghĩ rằng tình thương, lòng tôn trọng, kỷ luật hay lối tư duy tích cực hướng về tương lai, là những thứ khái niệm xa xỉ đối với một gia đình đang ở trong cảnh gà trống nuôi con, hay gà mái nuôi con. Kiểu suy nghĩ ấy chẳng phải lúc nào cũng đúng cả đâu. Trong các khu nhà chính sách như thế này, nào có thiếu đâu cái cảnh những người vợ góa chồng, hay những người chồng góa vợ, tuy phải tự xoay xở một mình mà vẫn nuôi nấng được con cái mình cho trưởng thành, khôn lớn. Các mối liên hệ xã hội giữa mọi người với nhau trong các khu nhà chính sách này cũng hết sức sống động và mạnh mẽ. Tuy nhiên, lại có một thứ cảm giác vô vọng nào đó cứ lớn vồn vây lấy đầu óc và nhận chìm mọi suy nghĩ tích cực của nhiều

bạn trẻ trong khu vực tôi sinh sống. Thứ cảm giác tuyệt vọng đó quyết liệt đến độ đã khiến nhiều người trong số họ sẵn sàng chĩa súng vào nhau và, lắm khi, vào chính họ nữa. Sinh ra đời và làm một người da đen: đó là một thứ thử thách hết sức cam go. Quả thực là thế! Các cụ ngày xưa thường bảo rằng chỉ có nước giam mình trong nhà thì người da đen mới không có cơ hội lao đầu vào việc tự hủy hoại bản thân mình. Sở dĩ hiểu rõ được điều các cụ ám chỉ là vì tôi đã từng chứng kiến việc các bạn tôi bị lôi kéo vào những tệ nạn xuất hiện nhan nhản khắp các đầu đường xó chợ, chẳng hạn như: bán buôn ma túy, tham gia băng đảng, hoặc trốn học, bỏ học. Mẹ tôi cũng đã nhìn thấy rất rõ điều này. Và vì thế, hằng ngày, bà vẫn luôn nhắc đi nhắc lại để tôi nhớ rằng tôi sinh ra trên cõi đời này là để trở thành một cậu bé vàng của bà.

Sau biến cố sinh nhật lần ấy, biệt danh cậu bé vàng cứ bám riết lấy tôi. Tuy nhiên, đó không phải là cái biệt danh duy nhất tôi có. Cũng nói thêm rằng người da đen được coi là có tiếng về việc gán biệt danh cho các thành viên trong gia đình họ. Tôi còn có các biệt danh khác, như: “cu tí,” “nhóc bự,” và “cụ non”. Không biết vì sao mọi người lại gọi tôi bằng những cái biệt danh như thế, nên tôi thường đặt ra rất nhiều câu hỏi để tìm hiểu. Mà đúng là tôi hỏi nhiều thật, nhiều đến độ Mẹ và các anh chị tôi phải năn nỉ tôi (có khi lại cho tôi cả tiền) để tôi ngậm miệng làm thinh cho họ yên. Cái câu tôi thường hỏi nhất là “cậu bé vàng là gì?” và câu trả lời tôi nhận được – tôi cho rằng đó là một thứ chiến thuật mọi người dùng để bịt miệng tôi – là “Con (em) được sinh ra để làm người vĩ đại.”

“Em hả?” tôi hỏi.

“Đúng, thưa ngài” anh tôi thường cười tươi mà trả lời như thế. Tuy tôi thiếu mất một chiếc răng cửa, nhưng anh tôi vẫn tin rằng tôi có thể làm người vĩ đại như thường, và luôn cả tôi nữa, tôi cũng tin điều đó.

## **Công việc nhọc nhằn và Tình yêu nghiêm khắc**

Suốt hàng năm trời, tôi chưa bao giờ thấy Mẹ chợp mắt một lúc nào cả. Tôi nói thật đấy, chẳng hề thêm bớt chút gì. Ban đêm, lúc tôi đã vào giường ngủ, Mẹ hôn tôi để chúc ngủ ngon và chuẩn bị đi làm ca tối. Mãi đến sáng hôm sau, lúc tôi đang sửa soạn đi học, Mẹ tôi mới về đến nhà, thay quần áo và tiếp tục đi làm một công việc khác. Mẹ làm việc chẳng chút ngơi tay. Thú thực, chẳng có đứa trẻ sáu tuổi nào nhìn thấy tấm lưng gầy còm của mẹ chúng nhiều hơn tôi đâu. Giờ đây, hồi tưởng những ngày xưa ấy, tôi mới thấy rằng vì lòng yêu thương khôn tả dành cho mấy anh chị em tội tôi, nên Mẹ đã không quản nhọc nhằn mà cật lực làm việc ngày đêm. Hồi ấy, tôi ghét phải chứng kiến cái cảnh Mẹ vất vả làm việc. Tôi chỉ muốn Mẹ ở nhà với tôi mà thôi. Bởi thế, tôi hằng hết sức trân trọng những khoảnh khắc hiếm hoi tôi được sà vào lòng Mẹ, nghe Mẹ đọc truyện, chơi đùa với Mẹ và làm nũng Mẹ hết như hồi tôi còn bé xíu.

Hồi đó, các anh chị và tôi thường gọi Mẹ bằng những cái tên khác nhau, như: nữ Siêu nhân, nữ Quái kiệt, mẹ Vô địch. Quả thực, Mẹ xứng đáng được gọi với những cái tên như thế dù chúng tôi vẫn hiểu rằng Mẹ không có khả năng hể cứ nhún chân một cái là có thể bay vút đến tận trời cao. Tác phong làm việc của Mẹ đã in một dấu ấn sâu đậm trên tất cả anh



chị em chúng tôi. Hàng tháng, trong ít nhất hai mươi ba ngày, Mẹ luôn dành thì giờ chăm sóc chúng tôi, với tất cả tình yêu thương, âu yếm. Nhưng trong sáu hoặc bảy ngày còn lại trong tháng, Mẹ cần tập trung đầu óc để làm việc, nên trong những ngày này, chúng tôi phải cố gắng tránh làm phiền đến Mẹ, để Mẹ có thể toàn tâm toàn ý mà lo công việc cho tốt.

Vào bất kỳ lúc nào Mẹ có mặt ở nhà, tôi đều tranh thủ mọi phút giây quý báu để hiện diện bên Mẹ. Hễ Mẹ vào bếp nấu ăn thì tôi lại leo đẹo vào theo và đứng sát bên, mồm thì há rộng để huyền thuyên chuyện này chuyện nọ, mắt thì mở to để chiêm ngưỡng tài làm bếp của bà. Chính Mẹ là người đầu tiên đã khơi dậy nơi tôi cái ước muốn trở thành đầu bếp. Không những nấu ăn ngon, Mẹ còn là một nhà ảo thuật trong việc khéo léo chế biến ra nhiều món ăn mới lạ với chỉ một số lượng thực phẩm ít ỏi. Một bịch khoai tây, một lon đậu, một gói thịt bò băm và một ổ bánh mì: với bốn thứ này, người ta có thể làm ra hai hay ba món gì đó để dùng chỉ trong một bữa ăn, nhưng Mẹ lại có thể chế biến ra rất nhiều món khác nhau để chúng tôi dùng trong cả tuần lễ mà không thấy ngán. Ngày một là món khoai tây nghiền với thịt băm. Ngày hai là hamburger với đậu. Ngày ba là phần hamburger còn lại với khoai tây chiên. Bạn hiểu vấn đề rồi chứ? Cách của Mẹ tôi đấy!

Bên cạnh đó, khả năng sử dụng từ ngữ của Mẹ cũng thật đáng kinh ngạc. Mỗi lúc chúng tôi nói lời cảm ơn bà về việc bà đã cất công sửa soạn cho chúng tôi những bữa ăn ngon lành từ một số nguyên vật liệu đơn giản và ít ỏi, thì bà lại bảo với chúng tôi những lời đại loại như: "Dù có thể có đầy đồ ăn trong tủ bếp hay trong tủ lạnh, nhưng chưa chắc gì một

bà mẹ giàu có đã có thể đánh bại được mẹ về cái khoản chế biến thức ăn ; bởi vì bà ta có thể dựa theo các thứ nguyên vật liệu phong phú của mình mà làm ra các món ăn thích hợp. Còn mẹ, với một ít nguyên vật liệu có được, mẹ phải linh động tìm cách chế biến ra nhiều món khác nhau để các con có thể dùng được. Chưa hết, bởi vì tủ đồ ăn của mẹ chỉ có tạm đủ các thứ mẹ cần dùng để chăm lo bữa ăn cho các con, nên trong khi chế biến các món ăn, mẹ còn bổ sung thêm một thứ nguyên liệu hết sức quan trọng khác: tình yêu thương mẹ dành cho các con của mẹ.” Đó chính là bí quyết chế biến món ăn của Mẹ tôi !

Đương nhiên, cũng không hiếm những lúc gia đình chúng tôi chẳng còn có thứ gì để ăn. Tôi chẳng hề nói quá chút nào. Người ta thường nghĩ rằng lớp người nghèo chúng tôi luôn tìm đủ mọi cách để phóng đại tình trạng thiếu thốn của mình; thực tế thì không phải như vậy, bởi vì quả thực là có những ngày tủ đựng đồ ăn của gia đình chúng tôi hoàn toàn trống rỗng. Có những khi, cái duy nhất chúng tôi thấy được khi mở tủ lạnh là ánh đèn điện hắt ra. Đấy, bạn thấy, đôi khi, gia đình tôi phải rơi vào những tình cảnh bi đát như thế.

Còn vào những lúc không có đầy đủ nguyên liệu để chế biến món ăn, chúng tôi buộc lòng phải tìm cách sáng tạo. Khi nấu ăn, bao giờ chúng tôi cũng thiếu thứ này thứ kia. Khi có bánh mì thì chúng tôi lại không có bơ ; khi có ngũ cốc thì lại không có sữa ; lúc có bơ đậu phộng thì lại chẳng có mút. Song có lẽ cũng chính nhờ thế mà tôi đã mài giũa được các kỹ năng chế biến thức ăn của mình. Nhà chúng tôi nghèo, đào đâu ra các loại sách báo hướng dẫn nấu ăn ? Nhưng phải thấy rằng, hễ muốn bơi thì phải tự nhảy xuống nước, hễ muốn nấu ăn

thì phải tự vào bếp: kinh nghiệm thực tế chính là ông thầy giỏi nhất. Cũng may rằng tôi chẳng phải là đứa chỉ biết ngồi chống cằm ở bàn ăn và đợi Mẹ mang thức ăn ra mà dăng tận miệng. Vào những lúc Mẹ nấu ăn, tôi thường đứng bên cạnh Mẹ để quan sát từng động tác một của Mẹ, và sẵn sàng phụ Mẹ nếu cần.

Và khi những cơn đói cồn cào trào sôi trong bụng, nếu không ráng cắn răng chịu đựng, bạn còn biết làm điều gì hơn? Nhưng chính trong những thời điểm như vậy, tôi càng nung nấu mãnh liệt thêm cái ước muốn trở nên giàu có. *Người giàu lúc nào mà chẳng có đủ thức ăn, tôi suy nghĩ như vậy. Chẳng có chuyện người giàu phải ôm bụng đói mà đi ngủ. Có nhiều đêm, tôi phải cố mà ngủ cho nhanh để quên đi những cơn đói cồn cào trong dạ. Nhìn vào hoàn cảnh mình, tôi thường mơ màng nghĩ về một ngày nào đó cả gia đình chúng tôi sẽ có thể đi chợ mua sắm thoải mái mà không còn bận tâm đến chuyện giá cả của các thứ mặt hàng.*

Trong khi Mẹ đang bận bịu với việc chăm lo cuộc sống của cả gia đình, mấy anh chị em

chúng tôi cũng nỗ lực góp phần san sẻ công việc nhà với Mẹ. Ai nấy trong gia đình tôi cũng đều mong muốn chung tay để cùng vun đắp mái ấm: tôi nghĩ rằng không phải thành viên nào trong các gia đình ngày nay cũng đều ý thức được điều này. Trẻ em hiếm khi có ý thức phụ giúp cha hay mẹ chúng để lo những công việc

*Bởi vì tủ đồ ăn của mẹ chỉ có tạm đủ các thứ mẹ cần dùng để chăm lo bữa ăn cho các con, nên trong khi chế biến các món ăn, mẹ còn bổ sung thêm một thứ nguyên liệu hết sức quan trọng khác: tình yêu thương mẹ dành cho các con.*

Mẹ

lặt vặt trong nhà. Ngày nay, không ít người bận rộn đến độ không dành được thì giờ để dùng cơm chung với cả gia đình mình. Trong gia đình chúng tôi, nhờ việc ai nấy cũng đều có ý thức san sẻ với nhau các thứ công việc nhà, nên mối liên hệ giữa mọi người trong nhà ngày càng trở nên mật thiết, khăng khít hơn. Tất cả chúng tôi đều học cách nấu ăn, lau chùi nhà cửa và giặt giũ áo quần. Có người thì giỏi nấu ăn, có người thì giỏi giặt giũ, có người thì giỏi sắp xếp, lau chùi; nhưng chúng tôi không bao giờ chơi trò “khoán việc,” nghĩa là ai giỏi việc nào thì buộc phải làm việc nấy. Khi cần, mỗi người chúng tôi vẫn làm những việc mà mình không mấy giỏi. Lúc ấy, vì còn quá nhỏ, nên tôi chỉ có thể làm được những công việc “vừa sức” như việc rửa chén bát chẳng hạn; còn đối với các việc “hoi nặng” khác, tôi cẩn thận quan sát xem những người khác làm như thế nào, để đến khi cần tôi cũng có thể “ra tay”.

Sở dĩ Mẹ tôi phải giữ vai trò làm người trụ cột trong gia đình, thì âu cũng là do hoàn cảnh, chứ chẳng phải vì Mẹ muốn chọn lựa thế đâu. Như hầu hết các bạn bè thân quen của mình trong lối xóm, tôi cũng phải lớn lên dưới mái nhà thiếu bóng người cha. Thế nhưng chúng tôi chẳng bao giờ dă động chi đến điều này, trong nhà cũng như ngoài ngõ phố. Đường như có một thứ quy định, bất thành văn, không cho phép chúng tôi mở miệng nói về tình trạng thiếu cha của mình. Trên thực tế, tôi đã không hề hé miệng thủ thủ với bạn bè tôi bất cứ điều gì về người cha của tôi, mãi cho đến khi tôi bước vào tuổi dậy thì. Trong xóm tôi, bọn trẻ mồ côi cha phải học cách kìm nén lại những cảm xúc liên quan đến tình cảnh mất mát của mình: nếu muốn, chúng có thể chạy vào phòng riêng,

đóng cửa lại, rồi mặc sức mà khóc lóc, rên la, nhưng hễ bước ra ngoài đường thì chúng không nên thể hiện những cảm xúc riêng tư kiểu đó.

Tuy cũng chịu cùng một hoàn cảnh như những đứa trẻ kia, nhưng xem ra, tôi cũng còn may mắn hơn chúng. Ở một mức độ nào đó, tôi vẫn giữ được một mối liên hệ khá gần gũi với cha tôi, mặc dù từ lúc chào đời cho đến nay, tôi chưa được một lần cùng cha tôi sống chung dưới mái nhà này. Hai cha con tôi vẫn thường nói chuyện với nhau qua điện thoại, và thỉnh thoảng, trong các dịp họp mặt gia đình, cha tôi cũng có mặt. Ông là người tử tế, có suy nghĩ sâu sắc và rất ham làm việc. Ông làm việc đến quên cả việc ăn ngủ, và vì thế, tôi ít có dịp được gặp ông. Dù không cùng nhau sống chung dưới một mái nhà, nhưng Cha và Mẹ tôi vẫn giữ được với nhau một mối quan hệ khá tốt. Bởi thế, tuy thiếu cha bên cạnh, nhưng tôi vẫn không có cảm giác rằng mình là một đứa trẻ mồ côi, rằng Mẹ tôi là một người góa bụa. Tôi luôn thấy mình được an ủi về điều này. Tôi thương Cha rất nhiều, và biết rằng Cha cũng hết mực thương tôi.

Mẹ và Cha là hai người giữ một vai trò hết sức quan trọng trong cuộc đời tôi; nhưng nói như thế không có nghĩa là tôi muốn hạ thấp vai trò của Bà ngoại tôi. Tôi đặc biệt thích thú với việc được hiện diện bên cạnh Bà tôi, vào bất cứ lúc nào có thể khiến Bà nấn ná thêm chút ít. Mẹ tôi đúng là có phúc khi có được một người mẹ như Bà ; Bà là người có lòng tự trọng, rất đổi thông minh ; và cũng như bao người phụ nữ da đen có tính cách độc lập khác, Bà làm việc rất nhiều và hiếm khi than phiền về bất cứ điều gì. Tính cách đó, Bà đã truyền lại nguyên vẹn cho Mẹ tôi. Còn nhớ có lần tôi nghe

được câu nói như sau của Mẹ khi Mẹ trò chuyện với một người bạn qua điện thoại: “Nếu mình chịu thay đổi, hoàn cảnh chắc chắn cũng sẽ đổi thay; vậy thì có gì phải phàn nàn về điều này chuyện nọ?” Khi đó, tôi đã vội lấy giấy bút ghi lại câu nói ấy, bởi vì nó diễn tả trọn vẹn được kiểu thái độ tích cực của gia đình tôi đối với mọi hoàn cảnh cuộc sống: đó chính là thứ gia tài quý báu tôi thụ hưởng từ gia đình mình.

### Nếm chút vị ngọt của đời

Ngày nọ, tan trường, tôi trở về nhà và nghe được cuộc nói chuyện giữa Mẹ với anh Andre; Mẹ đang kể cho anh ấy nghe về việc Mẹ vừa kiếm được một số tiền kha khá. Nghe thế, tôi vội xô cửa, chạy ào vào chỗ Mẹ và nở một nụ cười muốn ngoác cả mang tai. “Cả nhà mình sẽ đi tiệm Tàu và ăn tha hồ một bữa chứ?”

“Nãy giờ em đứng đó nghe lỏm lâu chưa?” anh Andre hỏi.

“Cũng lâu... Mẹ ơi, cả nhà mình đi ăn nhé?”

Mẹ gật đầu đồng ý, bảo rằng cũng nên để cái bếp lò nhà mình nó xả hơi một bữa. Thế rồi, tối hôm ấy, cả nhà tôi cùng kéo nhau đến một tiệm ăn tự chọn của người Tàu, nổi tiếng với nhiều loại thức ăn khác nhau. Trước khi đi, tôi đã bí mật nhét vào áo khoác mình một chiếc hộp đựng thức ăn của hãng Tupperware để đựng những thức ăn thừa. Sở dĩ phải chuẩn bị như thế là vì tôi đoán chắc rằng những chiếc hộp đựng thức ăn của hãng Styrofoam, mà hầu hết các tiệm ăn đều sử dụng, sẽ không đủ sức chứa được hết những gì tôi cần. Đó là cách

tôi áp dụng vào thực tế một bài học mà Mẹ đã dạy tôi từ rất sớm: “Farrah à, lúc nào con cũng phải chuẩn bị một phương án dự phòng.” Lúc trước, tôi nghe, gật đầu lia lịa mà chẳng hiểu lời khuyên ấy có ý nghĩa gì. Còn lúc này đây, tôi đã phần nào hiểu ra và đang áp dụng điều đó.

Đến tiệm, tôi ăn nhiều đến độ bụng tôi phình căng như một chiếc bao hơi. Trông tôi lúc này hệt như thể một ông Phật Di lạc da đen vậy. Ăn xong, tôi bảo với Mẹ rằng tôi đã chuẩn bị một món quà bất ngờ dành cho Mẹ.

“Thế nào gọi là ‘giấy hồng mực đen’ hả Mẹ?” tôi hỏi. Còn nhớ, đã có lần Mẹ bảo với tôi rằng những người giàu có thường đặt ra câu hỏi này lúc họ mới tập tễnh bước chân vào thế giới tài chính.

“Thế nào gọi là ‘giấy hồng mực đen’ ư?” Mẹ lặp lại câu hỏi của tôi. Mẹ mỉm cười vì nghĩ rằng tôi đang muốn hỏi cho vui; nhưng nụ cười của Mẹ bỗng dung biến mất khi tôi lôi ra một tờ báo.

“Làm thế nào mà con...?” Mẹ tỏ thái độ ngạc nhiên; ánh mắt bà rào qua các anh chị tôi một lượt, rồi dừng lại ở tôi.

Tôi cầm tờ *Financial Times*<sup>1</sup> và đưa cho Mẹ. “Con lấy ở đâu ra cái này?” Mẹ hỏi. Vừa rồi, có dịp đi xe buýt xuống khu tài chính thương mại ở trung tâm thành phố, các anh tôi đã ghé một quầy báo và mua về tờ báo này. “Chỉ những người giàu

<sup>1</sup> *Financial Times* là tờ nhật báo hàng đầu của nước Anh, chuyên đăng các tin tức liên quan đến lĩnh vực kinh tế và tài chính. Tờ nhật báo này có một điểm đặc trưng độc đáo: luôn dùng loại giấy in có màu hồng nhạt. Do đó, trong giới thương nhân Âu-Mỹ, “giấy hồng mực đen” là cách nói người ta thường dùng khi nhắc đến tờ báo này. (Tất cả chú thích trong cuốn sách này đều của người dịch)

có mới đọc tờ báo này thôi, Mẹ ạ,” tôi vừa nói vừa tiến đến chỗ Mẹ và hôn lên má Mẹ một cái thật sâu.

“Con nói đúng,” Mẹ đáp, rồi ôm tôi vào lòng.

“Rồi cũng có ngày, chúng ta sẽ trở nên những người giàu có, đúng không Mẹ?” tôi nói.

Mẹ hít một hơi thật dài, như thể đang thu hết mọi niềm hãnh diện, tự hào vào lồng ngực của mình; nụ cười bà nở to, trông hết như nụ cười của một đứa nhỏ đang đứng trước hàng bánh kẹo vậy. Tối hôm ấy, trước khi ngủ, tôi đã thề với lòng mình rằng một ngày nào đó, tôi sẽ làm cho Mẹ phải liên tục nở trên môi một nụ cười tương tự như thế. Rồi đây, tôi sẽ đưa Mẹ đi ăn ở bất cứ nhà hàng nào Mẹ muốn dù nó có đắt đến đâu đi nữa.

Bao giờ cũng thế, trước khi ngủ, tôi đều nằm hướng mặt lên phía trần nhà, chăm chú nhìn và thầm đếm những đường nứt chạy dọc chạy xuôi trên đó. Nhưng lần này, làm như tôi chẳng còn thấy được một vết nứt nào nữa cả. Trong mắt tôi, bỗng dung cái trần nhà lại hóa thành một miếng vải trắng để tôi – lúc này, tôi có cảm tưởng như mình là một Leonardo da Vinci thứ thiệt – tha hồ dùng trí tưởng tượng của mình mà vẽ ra trên đó mọi điều tôi mong ước cho gia đình mình, cũng như mọi điều tôi sẽ thực hiện để biến thành hiện thực những ước mơ đẹp đẽ kia. Tôi không ngại để tâm trí mình vất vả mà đuổi theo những ước mơ, những điều có thể hóa thành hiện thực trong một tương lai chẳng mấy xa xôi. Tôi quyết với lòng là sẽ không bao giờ để bất kỳ một ý nghĩ tiêu cực nào có thể tự do len lỏi vào, hay nảy sinh ra, trong tâm trí.

Càng nhìn cảnh Mẹ tôi phải tất tả chạy ngược chạy xuôi, làm hết công việc này rồi lại đến công việc khác, tôi càng



nung nấu thêm trong tim cái khát vọng thành công rực rỡ. Tuy cái ước muốn về việc một ngày nào đó tôi sẽ có thể đưa Mẹ đi ăn ở tiệm Tàu – ở đó, chỉ cần bỏ ra năm đôla là bạn đã có được một bữa ăn ngon lành, một bữa uống trà xanh thỏa thích rồi – chưa thể gọi là một thứ ước mơ đúng “cỡ” nhắm về thành công, nhưng đối với một đứa nhóc sáu tuổi như tôi khi đó, thì đây là một thứ ước mơ cũng đáng kể lắm rồi. Ước muốn ấy cứ bầu lấy tâm trí tôi, tiếp cho tôi thêm nguồn hy vọng, bởi vì tôi thật lòng muốn đãi Mẹ tôi một bữa. Mẹ luôn quan tâm lo lắng và chăm nom chúng tôi. Một lần trong đời, tôi muốn tự mình lo lắng và chăm nom cho Mẹ.

### Hương vị ngọt ngào của Thành công

Về ước muốn phấn đấu để trở nên một người giàu có, tôi không nói nhiều với bất kỳ ai, nhưng lại nghĩ nhiều trong lòng, trong trí. Đó là điều mà cuộc sống thiếu thốn sẽ mang đến cho bạn. Trong khi những người hàng xóm của tôi thường đem số tiền họ vất vả kiếm được mà quẳng vào mấy vụ chơi vé số để mong đổi đời, thì Mẹ lại răn chúng tôi đừng bao giờ làm như thế cả. Bà đã dạy chúng tôi phải biết tiết kiệm tiền bạc để còn có thứ mà dùng vào những khi thiếu thốn – tiện đây cũng nói thêm là thay vì nói “vào những lúc thiếu thốn” thì Mẹ lại nói “vào những ngày mưa”. Và trên thực tế, chúng tôi đã gặp phải quá nhiều “những ngày mưa”; vào những lúc như vậy, đi trong nhà, nhưng chúng tôi cũng phải cầm những chiếc “dù” đã chuẩn bị sẵn để mà che “mưa”.

*Hoặc bạn tiến lên, hoặc bạn sẽ chết*

Harriet Tubman

Và vào bất cứ lúc nào “những ngày mưa” như thế sắp sửa trút xuống gia đình tôi, thì chúng tôi cũng đều được báo trước để chuẩn bị đón lấy. Bao giờ Mẹ cũng luôn nói thật với anh chị em chúng tôi về hoàn cảnh hiện tại của cả gia đình, cho dù nó có bi đát đến đâu đi nữa. Bà chẳng bao giờ cố làm ra vẻ rằng mọi sự đều ổn và chẳng có gì đáng lấy làm lo. Nếu chưa thể thanh toán được hóa đơn tiền điện, và biết là nhà đèn sắp sửa cắt điện, thì Mẹ bảo với chúng tôi rằng: “Các con, ai nấy lo chuẩn bị đèn cây đi là vừa.”

Tôi còn nhớ rõ vào một buổi tối khi cả nhà phải dùng đèn cây như thế, chị Kiki nằm trong phòng nghe nhạc bằng chiếc radio nhỏ chạy pin. Lúc này, trên sóng phát thanh, người ta đang cho phát bài hát có tựa đề “Control,” nằm trong album khá nổi tiếng khi đó của Janet Jackson. Bài hát kể về việc cô ca sĩ này muốn tìm cách thoát khỏi sức chi phối của gia đình, để được tự do làm chủ cuộc đời mình. Như cô Janet kia, tôi cũng muốn tự tay mình làm nên được một điều gì đó. Tôi thấy mình là một đứa trẻ bình thường, được sinh ra trên cõi đời này để làm nên những điều phi thường, kỳ diệu. Rồi chẳng mấy chốc nữa đây, tôi sẽ chứng minh cho cả thế giới thấy rằng “bé con” này là đứa mang trong mình những ước mơ “cổ bụi”.

Một bữa nọ, đang lúc lau dọn khu vực riêng của mình trong phòng, anh Andre tình cờ lôi ra được một thứ khá thú vị: chiếc phong bì đựng các ảnh chụp đã cũ. Rồi tức thì, anh ôm bụng cười ngặt nghẽo. Không biết có thứ gì đáng cười đến thế, tôi vội mò vào xem thử. Anh Andre đưa cho tôi một bức ảnh; thì ra, đó là bức ảnh chụp tôi vào năm tôi lên bốn. Trong ảnh, tôi đang diện trên người một bộ đồ nom có vẻ lịch sự

lắm. Trên cổ, tôi thắt một chiếc càvạt gọn gàng; trong tay phải, tôi cầm một tập bìa cứng chứa các tấm danh thiếp; trong tay trái, tôi cầm một chiếc hộp to đựng bút chì màu, ra vẻ như mình đang cầm một cặp tài liệu vậy.

*Tôi không bao giờ nghèo; tôi chỉ túng quẩn mà thôi. Cái nghèo là một ràng buộc của tâm trí. Cái túng quẩn là một tình trạng nhất thời.*

Mike Todd

Tôi nhớ mình đã cảm bức ảnh đó ngấm nghĩa khá lâu. Rõ ràng, tôi có mặt trên cõi đời này không phải để làm một đứa trẻ bình thường như bao đứa trẻ khác. Khi đó, tôi ý thức rất rõ về cảm giác của mình đối với cảnh túng thiếu gia đình tôi đang phải sống qua. Rồi bỗng dưng, tôi thấy mình đang mang trong người hai thứ tính cách khác nhau: một chú nhóc mê kẹo, ghiền truyện tranh, và một chú nhóc đang khao khát khám phá thế giới, tìm hiểu quy luật vận động của nó, để có thể phác họa ra được một cách thức kiếm tiền nhằm phụ giúp gia đình mình.

Làm như định mệnh đã an bài đầu đó, cuộc làm ăn thành công đầu tiên của tôi – như tôi sẽ kể cho bạn nghe ngay sau đây – đã giúp tôi kiếm được một chút ít tiền để thực hiện cái điều bấy lâu tôi vẫn hằng ao ước: đưa Mẹ đi ăn ở tiệm Tàu. Với thành công đã đạt được ấy, tôi thấy mình đã thực sự gặp may; và từ đó, tôi hiểu ra được cách thức giúp tôi liên tục kéo thêm nhiều điều tốt đẹp khác về phía mình.

Một tối nọ, tắm rửa xong xuôi, tôi loay hoay tìm chai sữa dưỡng da. Cầm hết chai này đến chai kia, tôi thấy chai nào cũng gần như trống rỗng cả. Nghĩ rằng bây giờ mà rảo một vòng khắp nhà để tìm cho ra một chai sữa còn đầy thì hơi

mệt, nên tôi quyết định úp ngược đầu xuống đất tất cả các chai sữa dưỡng da để “vét” cho cạn những gì còn lại trong đó, hy vọng rằng chừng ấy mà gom lại thì cũng đủ để thoa lên khắp cơ thể bé tí của mình.

Đang khi ngồi đợi các chai sữa kia chảy hết, tôi chợt nảy ra một ý tưởng trong đầu. Sao mình không thử pha trộn các loại sữa dưỡng da ấy lại với nhau rồi đem chúng đi bán nhỉ? Đây cũng là thứ rất dễ bán, vì nói cho cùng, ai lại không thích làn da mình mịn màng, trơn láng chứ? Thế là, trong mấy giờ đồng hồ tiếp đó, tôi cố “vét” cho bằng hết và đựng số sữa còn lại trong mỗi chai vào từng cái bát riêng. Tiếp đó, tôi đem rửa sạch số chai rỗng kia để sau tôi có thể chứa thứ sản phẩm mới của tôi mà đem đi bán. Đoạn, tôi chạy vào bếp và lấy thêm vài cái bát nữa; tôi cần làm một thí nghiệm để biết là những loại sữa nào trộn chung với nhau thì cho kết quả tốt nhất.

Tình cờ bước vào khu vực thí nghiệm của tôi, anh Andre cau mày, ra chiều kinh ngạc lắm lắm. “Nhóc, em đang làm gì thế?”

“Em sẽ đem loại sữa dưỡng da này đi bán,” tôi đáp.

Nghe thế, anh ấy lắc đầu lia lịa. “Ma nào nó thèm đi mua thứ sữa *cũ* này, hờ nhóc?”

“Chắc chắn người ta sẽ mua cho anh xem,” tôi trả lời chắc nịch. “Loại sữa dưỡng da này không cũ chút nào đâu, vì chưa có ai từng dùng đến nó. Ngày mai, em sẽ bắt đầu đem nó đi bán.”

Khi ấy, chẳng bận tâm chút nào đến những gì anh Andre đang nghĩ, tôi chỉ mãi mơ màng về việc sẽ tung ra thứ sản phẩm mới của mình. Đêm đó, tôi hứng chí đến độ gần như

chẳng thể nào chọn mất. Đến sáng hôm sau, bạn gỡ mấy cái nhãn cũ trên những chai sữa kia, tôi nhờ chị Kiki giúp tôi thiết kế ra loại nhãn mới của riêng mình. “Em tính đặt tên gì cho loại sản phẩm này?” chị ấy hỏi tôi.

Thực ra, tôi cũng chưa có ý tưởng gì về việc đặt tên cho thứ sản phẩm mới kia. Lúc ấy, hiện lên trong đầu tôi là những cái tên quen thuộc xưa nay, như: Vaseline, Jergens, Avon. Phải là một nhãn hiệu riêng.

“Thế chị nghĩ sao về cái tên ‘Sữa dưỡng da Farrah’?” tôi hỏi.

Chị Kiki cau mày rồi lắc đầu.

Tôi nhớ có lần mình đã đọc một mẫu quảng cáo có in cái tên “Taylor Enterprises.”

“Chị Kiki ơi, từ *enterprises* có nghĩa là gì vậy?”

Chị ấy mỉm cười. “Từ *enterprise* à? Nó có nghĩa là công ty đó em.”

“Vậy thì chị nghĩ sao về cái tên *Farrah Gray Enterprises*, hoặc *FG Enterprises*?” tôi hỏi chị, bụng cảm thấy khoái chí.

“Nghe cũng hay lắm đó!” Nói đoạn, chị Kiki cầm bút ghi luôn tên hãng tôi vừa chọn trên mấy cái nhãn sản phẩm. “Em tính bán mỗi sản phẩm này với giá bao nhiêu?”

“Em tính 5 đôla, chị thấy sao?” tôi hứng chí ra giá.

“Không được đâu nhóc,” chị đáp.

“Sao không?”

“Ở tiệm, một cái chai bự thế này,” chị Kiki cầm lấy một cái chai không và cắt nghĩa cho tôi, “người ta bán còn chưa tới 5 đôla. Chai sữa của em bé tí, làm gì mà đắt hơn được chứ?”

“Ra thế,” tôi đáp. “Vây, em lấy một đôla rưỡi là được chứ gì?”

“Thế thì còn nghe lọt tai,” chị Kiki trả lời.

Sau khi đã chuẩn bị đầu đó xong xuôi, đến ngày hôm sau, tôi háo hức lao vào cuộc làm ăn đầu tiên trong đời mình. Nhờ được các anh chị tôi tư vấn cho, tôi đã quyết định lấy cái tên ‘Ấn tượng Ban đầu’ để đặt cho sản phẩm mới của mình. Lô hàng đầu tiên của tôi gồm ba chai sữa dưỡng da có mùi nước hoa thơm phức. Tôi đã có tên “công ty”. Có dây chuyền sản xuất. Và có năng lượng đủ để thắp sáng cả con phố này!

Tiếp đó, trước khi đem hàng đi chào bán, tôi phải chọn một bộ đồ đẹp để diện cho lịch sự, đàng hoàng, vì nói cho cùng, giá trị bản thân mình cũng chiếm một phần hết sức quan trọng trong mọi sản phẩm bán ra. Tôi sẽ ra giá 1,5 đôla cho mỗi chai. Còn lời chào hàng của tôi rất đơn giản, ngắn gọn: “Xin chào, tôi là Farrah Gray. Mời ông (bà, anh, chị, cô, chú) mua dùng thử một chai sữa dưỡng da của tôi. Nó tên là Ấn tượng Ban đầu.” Đến lúc này đây, tôi vẫn còn nhớ như in nét mặt của những người hàng xóm. Một sự kết hợp giữa kinh ngạc và khoái chí. Tôi chắc rằng khi ấy, mọi người trong nhà tôi đều nghĩ rằng tôi điên loạn mất rồi.

Tuy vậy, bốn mươi lăm phút đồng hồ trôi qua, sau khi đã bán được ba chai sản phẩm mới của mình cho ba người khách hàng, tôi trở về nhà với số tiền đầu tiên trong đời do chính tôi kiếm được. Vây là tôi đã đi được bước khởi sự trong cuộc hành trình nhắm đến một triệu đôla đầu tiên của mình. Trước nay, tôi chưa có ví đựng tiền, nhưng bây giờ thì khác, tôi thấy mình cũng nên đi tậu một cái là vừa. Trong vụ làm

ăn vừa rồi, tôi kiếm được 9 đôla, và toàn thể thế giới sắp sửa biết được điều đó. Chắc hẳn tôi đã tung tăng nhảy nhót khắp mọi góc ngách khu xóm, trong vòng ít nhất một giờ đồng hồ. Tôi không nhớ nổi khi đó mình đã vui mừng đến thế nào. Cái cảm giác mê mẩn khi tự tay làm ra một sản phẩm, đem bán và thu tiền về. Chắc chắn ý nghĩ được làm chủ doanh nghiệp không phải là chuyện nhất thời đối với tôi. Tôi thấy mê cái cảm giác đó.

Chắc này giờ, bạn vẫn còn thắc mắc về chuyện làm sao chỉ bán có ba chai sữa dưỡng da, mỗi chai 1 đôla rưỡi, mà tôi lại kiếm được những 9 đôla kia chứ? À, chả là thế này: có hai khách hàng trả cho tôi chẵn 2 đô, vì họ không có tiền lẻ; và tất nhiên, tôi cũng chẳng có tiền lẻ để thối lại cho họ. Còn người khách hàng thứ ba thì đưa cho tôi tờ 5 đô. "Thưa cô, cháu không có đúng 3 đô rưỡi để thối lại cho cô," tôi nói.

"Cháu cứ giữ cả 5 đô luôn đi, khỏi thối," cô ấy đáp.

"Cô không lấy tiền thối lại sao?" tôi vội vã hỏi ngay.

"Không cần đâu. Xem như cô đầu tư vào tương lai của cháu vậy."

"Cháu cảm ơn cô," tôi trả lời, cúi chào cô ấy, rồi phóng như bay về nhà. Chị Kiki vừa mở cửa cho tôi vào nhà, là tôi vội vàng chạy đông chạy đáo để tìm ngay cuốn từ điển của chị ấy. "Nhóc, làm ăn sao rồi?"

Lúc tìm được cuốn từ điển rồi, tôi mang nó chạy vội vào phòng khách, còn chị Kiki thì đứng nhìn chăm chăm vào tôi. "Em đang tìm cái gì thế?"

Khi đó, tôi đang lật cuốn từ điển để tra cái từ tôi cần. "Đầu tư. Đầu tư..."

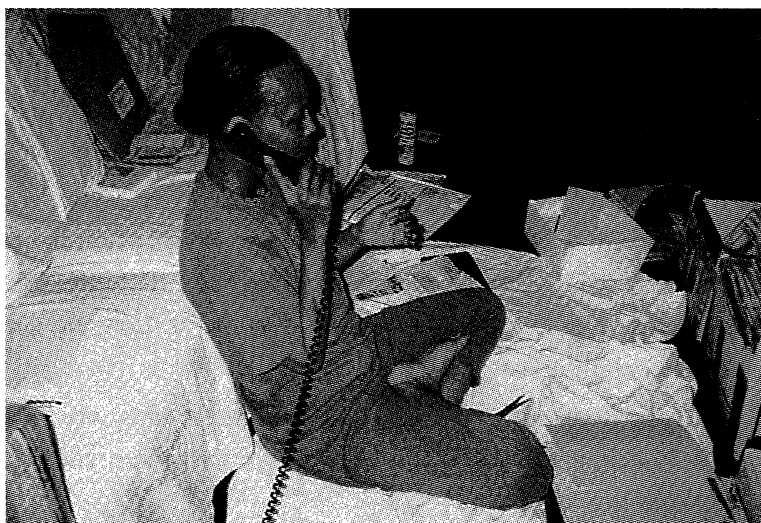
“Farrah này, em đang lằm nhảm cái gì vậy?”

“Người khách hàng thứ ba của em bảo rằng, ‘Cô đầu tư vào tương lai của cháu.’ Em muốn tìm để biết từ ‘đầu tư’ có nghĩa là gì?”

“Có nghĩa là cô ấy tin ở em,” chị Kiki trả lời ngay.

Thế là tôi gấp cuốn từ điển lại, nhoẻn một nụ cười sung sướng. Thực ra, khi ấy, tôi vẫn chưa hiểu hết ý nghĩa của từ ‘đầu tư,’ nhưng thôi, nghe chị Kiki giải nghĩa như thế, tôi cũng sướng hai cái lỗ tai lằm rồi.

Như vậy, tính cho đến lúc này, xem như tôi đã là một người giàu ‘chín đờ’ rồi; chỉ còn kiếm 999, 991 đôla nữa thôi, tôi sẽ có được một triệu đôla đầu tiên.



Một hình ảnh tiêu biểu về Mẹ tôi: bàn chuyện làm ăn trên điện thoại, với đống giấy tờ công việc chung quanh.



## Các điều tâm niệm

### Chuẩn bị

Thiếu cố gắng, bạn sẽ không thể làm được chuyện gì cho ra trò cả. Muốn thành công, bạn phải cất công dựng xây nền móng trước cả khi bạn bắt đầu ngòi vạch kế hoạch cho tương lai.

1. **Quan sát mọi người quanh bạn và tìm cách học hỏi những điều hay nơi họ.** Cả những người tuy cật lực làm việc nhưng lại chẳng gặt hái được nhiều thành công, cũng có những điều hay bạn cần để tâm học hỏi. Họ có nhiều điều để dạy cho bạn về thực tế cuộc sống, cũng như về các giá trị giúp bạn có thể sống đời mình cho tốt đẹp hơn. Bạn cần phải có cho mình một tấm gương điển hình nào đó để noi theo; bạn có thể tìm tấm gương đó trong gia đình mình, hoặc ngoài xã hội, trong các môi trường bạn sinh hoạt. Những tấm gương như thế không bao giờ thiếu cả.
2. **Hãy trân trọng đón nhận cha mẹ bạn dù họ có thể nào đi nữa.** Tôi may mắn có được một người mẹ tuyệt vời trong đời, một gương mẫu sống động để tôi noi theo; nhưng có thể nhiều người trong các bạn lại không có được điều may mắn ấy. Dù sao đi nữa, bạn có bốn phận phải sống hòa hợp với gia đình mình. Mọi người trong gia đình bạn bao giờ cũng có thể dạy bạn điều này điều kia – ít nhất là về những điều bạn *cần tránh* làm.
3. **Cái tên của bạn có thể giúp bạn thấy ra được con đường tương lai mình sẽ đi.** Bạn hãy thử tìm hiểu xem cái tên của bạn có ý nghĩa như thế nào; hãy thử nghe những tên gọi khác nhau, kể cả những biệt danh người ta gọi bạn, rồi chọn lấy một cái tên nào phù hợp

với bạn nhất. Chọn cho mình một cái tên phù hợp, tức là bạn đã chọn lựa vận mệnh cho mình rồi vậy. Mẹ tôi đã đặt cho tôi cái tên Farrah; cả nhà tôi gọi tôi là Cậu bé Vàng; tuy nhiên, như bạn sẽ đọc thấy trong chương tiếp theo, tôi đã quyết định chọn riêng cho mình một cái tên, dù rằng đó chỉ là cái tên tôi dùng để tự gọi mình: Tổng Giám đốc Điều hành của thế kỷ hai mốt.

4. **Khi quyết định mở công ty, bạn đừng bao giờ coi nhẹ cái tên bạn sẽ đặt cho công ty mình.** Những cụm từ vui tai và những lối chơi chữ đôi khi giúp bạn tới đích, nhưng không phải lúc nào cũng thế. Đích đến cuối cùng nên được phản ánh ngay tại điểm xuất phát.
5. **Hãy lắng nghe và đón nhận những gì có tính cách tích cực.** Bạn hãy cố bịt tai trước những lời nói tiêu cực. Bao giờ bạn cũng gặp những người hể mở miệng ra là nói “không thể”. Bạn thử hỏi ngược lại họ lý do vì sao họ nghĩ rằng mình không thể. Nhiều người cho rằng họ không thể làm được điều này điều kia là bởi vì “xưa nay, đã có ai làm được điều đó đâu.” Những gì người ta coi là bế tắc, bạn hãy coi như thử thách để bạn vượt qua. Đừng bao giờ để những người có kiểu suy nghĩ tiêu cực chi phối và kìm hãm bạn.
6. **Mọi thành công lớn lao đều xuất phát từ những ý tưởng bé nhỏ.** Bạn đừng sợ việc thí nghiệm điều này điều kia cho biết. Bạn phải giữ cho đầu óc và cơ thể mình luôn ở trong tình trạng sẵn sàng hành động. Bạn không cần phải ghi được bàn thắng ngay từ cú sút bóng đầu tiên; nhưng muốn ghi bàn, bạn phải lo nỗ lực từng ngày mà tập sút bóng. Trong cuộc “làm ăn” đầu tiên của mình, tôi chỉ kiếm được đúng chín đôla, nhưng có lẽ đó là chín đôla quan trọng nhất tôi từng kiếm được trong đời.
7. **Biết đầu tư cho tương lai của mình.** Đừng kiếm tiền chỉ để xài cho sướng rồi thôi. Tất nhiên, bạn có quyền hưởng thụ cuộc sống, nhưng cũng phải biết nghĩ cách đầu tư cho tương lai của bạn nữa.

8. Luôn có những người sẵn lòng giúp đỡ bạn. Nếu cứ kiên trì tìm kiếm, thế nào rồi bạn cũng gặp được những người như thế. Nếu chẳng may chưa tìm được, bạn cũng đừng vội bỏ cuộc; cứ tiếp tục hỏi người này người kia để xin giúp đỡ. Đó không phải hành động “ăn xin,” mà là hành động đầu tư vào tương lai của bạn. Trên đời này, có không thiếu những con người có lòng hảo tâm, tốt bụng. Đừng để bất cứ ai nói với bạn điều ngược lại.

## Lời xác quyết của người giàu đích thực



*Tôi được sinh ra trên cõi đời này  
để hoàn thành một mục đích đặc biệt.  
Những gì tôi phải làm là xác định cho được  
mục đích ấy, rồi nỗ lực để đạt đến nó.*

## **Bài tập dành cho người giàu đích thực: *Cái Tên ẩn chứa điều gì trong nó?***

Danh tánh con người bao giờ cũng hàm chứa sức mạnh. Tên của bạn là cái để người ta gọi mà phân biệt bạn với người này người khác. Tôi có một cái tên độc đáo. Người ta khó mà phát âm lại cho đúng, nhưng họ lại không bao giờ quên được nó. Bạn hãy thử nghiên cứu và khám phá sức mạnh tiềm ẩn trong cái tên của bạn xem.

Trước hết, bạn hãy tìm hiểu cái tên của bạn có ý nghĩa gì. Thử hỏi cha mẹ bạn về lý do họ chọn cái tên đó mà đặt cho bạn. Nếu lúc trước cha mẹ bạn chỉ “chọn đại” thì bạn hãy lên Google mà tra cứu xem. Cái tên của bạn sẽ có rất nhiều ý nghĩa khác nhau tùy theo ngôn ngữ tra cứu bạn chọn. Trong ngôn ngữ Ả rập, tên tôi có nghĩa là “người gánh vác trọng trách.” Bạn tưởng tượng xem tôi cảm thấy mình quan trọng thế nào khi hiểu ra được ý nghĩa của cái tên Farrah như thế. Tôi sinh ra trên đời là để lãnh đạo và truyền cảm hứng tinh thần cho người khác. Đó không phải một “trọng trách” theo nghĩa tiêu cực mà là một vinh dự dành cho tôi.

Bài tập ngắn dưới đây sẽ giúp bạn khám phá ra được đôi điều về mục đích đặc biệt của bạn trên cõi đời này. Nào, các bạn thử xem.

Tên “cúng cơm” của tôi là: .....

Cha mẹ đặt cho tôi cái tên này vì: .....

Tên tôi có nghĩa là: .....

Đôi khi, người ta cũng mang biệt danh này nọ; nhưng cả biệt danh cũng có những ý nghĩa nào đó. Bạn hãy khám phá xem cái tên ‘cúng cơm’ của bạn có phù hợp với tính cách con người bạn hay không. Tại sao bạn có tên là “Thành” mà không phải là “Bại”? Bạn có nghĩ rằng bạn sẽ có thái độ sống khác đi nếu như bạn mang một cái tên khá phù hợp với mục đích bạn muốn nhắm tới trong cuộc đời này hay không? Bạn hãy suy nghĩ thử xem. Việc hiểu rõ được con người đích thực của mình chính là bước đầu tiên trên đường trở thành một người giàu đích thực. Và điều này khởi nguồn từ cái tên của bạn.

## **Đừng bao giờ sợ lời từ chối**

**Tôi đã trở thành người bán hàng thứ thiệt nhờ việc biết cách coi lời nói “không” như một cơ hội, chứ không phải như một thái độ chối từ.**

Trong mắt những người Mỹ da trắng thuộc tầng lớp trung lưu, Muhammad Ali là một cái đình hợ muốn nhỏ. Họ ghét ông, vì ông quá thẳng tính, dễ làm họ phát điên bất cứ lúc nào. Hơn ai hết, ông biết rõ điều đó. Còn với tôi, Ali là thần tượng. Ông đẹp trai và tài giỏi. Ông đọc sách rất nhiều. Ông miệt mài nghiên cứu các nhà tư tưởng lớn. Ông dành thì giờ quan sát và suy ngẫm về thế giới, về cuộc đời. Ông đã công khai lên án tình trạng bất công đang tồn tại giữa lòng xã hội Mỹ, dù biết rằng hành động này sẽ khiến ông dễ gặp nguy cơ bị các băng nhóm thanh trừng người da đen thủ tiêu theo luật giang hồ. Tôi phục sát đất những con người sẵn sàng nói toạc móng heo mà không sợ bị người đời thù ghét. Ali có một tinh thần thép, một ý chí sắt, và đó là đức tính tôi muốn học hỏi, đào sâu.

Để giống Ali, tôi phải bắt đầu học cách quan sát thế giới, chiêm ngấm cuộc sống. Sau thương vụ đầu đời, tôi không còn coi truyền hình nhiều như trước nữa. Dù vẫn thích truyện tranh và mê trò chơi điện tử, nhưng tôi cũng đã bắt đầu dành thì giờ để đọc thêm nhiều sách vở và quan sát cuộc sống của những

người chung quanh. Càng lúc, tôi càng trở nên say mê hơn với việc tìm hiểu thế giới và con người. Cũng giống như “tay đấm vĩ đại nhất trong mọi thời đại,” danh hiệu tôi ưu ái dành cho Ali, tôi không ngừng đặt dấu hỏi đối với tất cả những gì đã được thiết lập nên trong xã hội tôi đang sống.

Còn nhớ ngày nọ, trong lúc đang bấm dò các kênh trên truyền hình, tôi có nghe thoáng qua câu nói như sau của một nhà chính trị thuộc một chính đảng của người da đen: “Người giàu thì dễ giàu hơn, còn người nghèo thì dễ đi tù.” Từ lúc nghe được câu nói đó trở đi, tôi đã thay đổi hẳn cách suy nghĩ của mình. Những lời lẽ ấy cứ ám ảnh lấy tôi; và phải mất hàng năm trời về sau, tôi mới có thể hoàn toàn hiểu được cái dụng ý mỉa mai qua câu nói đó.

Kể từ lúc nghe được lời nhận định ấy, rằng “người giàu thì dễ giàu hơn,” tôi bắt đầu theo Mẹ đi ra ngoài nhiều hơn. Trong gia đình của Mẹ, Mẹ là người chị cả, và cũng là người đầu tiên tự tay lập cơ sở kinh doanh cho riêng mình. Ở tuổi mười lăm, Mẹ đã mở tiệm giặt ủi, cung cấp dịch vụ trọn gói – tức là nhận và giao đồ tận nhà – cho bà con lối xóm. Vào sinh nhật lần thứ hai mươi của mình, Mẹ đã cho mở một trung tâm giữ trẻ ban ngày, thuê luôn bà giáo, từng dạy Mẹ hồi Mẹ mới học lớp sáu, về làm việc. Mẹ điều hành trung tâm này mãi cho đến năm hai mươi lăm tuổi. Và từ lúc đó trở đi, Mẹ trở thành cộng tác viên của nhiều hãng kinh doanh khác nhau: bảo hiểm, giới thiệu việc làm, quảng cáo, v.v. Lòng kiên trì của Mẹ không bao giờ có giới hạn; tuy nhiên, điều tôi cảm phục nhất chính là nghị lực của Mẹ. Tôi hãnh diện vì ai trong gia đình tôi cũng mang nơi mình dòng máu của ý chí quật cường. Chúng tôi làm những việc phải làm để mưu

sinh từng ngày, bởi biết rằng sẽ chẳng có thứ gì xảy đến nếu chúng tôi cứ ngồi yên mà không chịu ra tay hành động.

Vào mùa hè năm 1991, tức vào thời điểm tôi chuẩn bị bước sang tuổi thứ tám, Mẹ bắt đầu kể cho tôi nghe nhiều hơn về công việc làm ăn của bà. Hành nghề tư vấn tự do, mẹ đã giúp nhiều người lập được các doanh nghiệp cho

*Các phòng tập không đủ sức cho ra đời những nhà vô địch. Các nhà vô địch được tạo nên từ những gì họ có ở sâu thẳm bên trong con người họ: một khát vọng, một ước mơ, một tầm nhìn. Họ phải có kỹ năng, phải có ý chí. Tuy nhiên, ý chí phải mạnh hơn kỹ năng.*

Muhammad Ali

riêng mình, và giúp các cơ sở kinh doanh duy trì được khả năng vận hành xuôi chảy. “Về chuyện kinh doanh, Mẹ có thể chỉ cho con rất nhiều điều,” bà nói. “Và ngược lại, con cũng có thể giúp mẹ học được khối điều quý giá.”

Cặp mắt tôi như muốn lồi hẳn ra ngoài. “Con mà dạy được Mẹ sao?” Mẹ gật đầu bảo được. “Con dạy Mẹ bằng cách nào đây?” tôi ngạc nhiên hỏi lại.

“Dạy Mẹ những điều đám nhỏ tụi con suy nghĩ,” bà đáp. “Mẹ cảm thấy rất thích thú với những gì đang diễn ra trong đầu của những đứa trẻ như con.”

Trời đất ơi! Trước nay, tôi chưa từng nghe thấy người nào nói với tôi những điều như vậy. Nói chuyện xong, Mẹ tôi lại tiếp tục làm việc với đồng giấy tờ của bà, còn tôi thì lại cúi đầu vào cuốn sách. Dù không để ý gì mấy đến bản tin đang phát trên truyền hình, nhưng đột nhiên, tôi lại lập tức vểnh đôi tai lên mà nghe ngóng: hình như người dẫn chương trình vừa nói đến ai đó là “vị CEO của thế kỷ hai mốt.” Tôi lật đật quay đầu về phía màn hình và nhìn thấy trên đó một đám

đồng đang cùng nhau đứng dậy và vỗ tay vang rền. Người được giới thiệu là “vị CEO của thế kỷ hai mốt” đang khoan thai bước lên khán đài. Tôi đoán rằng ông ta hẳn phải là nhân vật nào đó nổi tiếng lắm đây, vì ông đang vận trên người một bộ comlê hết sức sang trọng. Trong khu xóm tôi sống, ai cũng biết rằng chỉ có những vị mục sư, những người hộ tang và những người có quyền có thế, mới diện comlê mà thôi.

Tôi xoe tròn đôi mắt khi nhìn thấy người đàn ông diện bộ comlê láng mượt và đắt tiền kia đưa hai tay vẫy chào khán giả. Ông ta đã làm gì mà được mời lên chương trình tivi thế nhỉ? Tại sao những người kia lại vỗ tay chào đón ông ta? Rồi bỗng dưng, tôi muốn mình cũng được như người đàn ông đó. Tôi thầm nghĩ, *có lẽ mình đã được điều đó rồi*. Và trong khi tôi còn đang mãi mê dán mắt vào màn hình, thì Mẹ bước tới và tắt tivi cái rụp. “Đã tới giờ con phải đi ngủ rồi,” bà bảo, rồi hôn lên trán tôi. “Mẹ còn phải làm nốt một vài việc nữa.”

Nói đoạn, đến chỗ chiếc cátxét, Mẹ mở bài hát mang tên *Ain't No Stopping Us Now* (Không gì có thể ngăn tôi lúc này), một trong những ca khúc Mẹ yêu thích nhất. Có mĩa mai không chứ, hử?

Có thể nói rằng mục tiêu Mẹ nhắm đến là dùng chính tấm gương của mình để chỉ cho chúng tôi thấy đâu là giá trị của thái độ tích cực làm việc. Rồi đây, Mẹ sẽ trở thành một Harriet Tubman<sup>1</sup>, một Moses của tất cả anh chị em chúng tôi.

<sup>1</sup> Harriet Tubman (khoảng 1820-1913) là một nhà lãnh đạo phong trào bãi nô, một người theo chủ nghĩa nhân đạo, và là một gián điệp thuộc phe liên minh trong thời kỳ diễn ra cuộc Nội chiến ở Hoa Kỳ. Sau khi thoát khỏi cảnh nô lệ, bà đã vạch ra nhiều kế hoạch để giải cứu rất nhiều nô lệ khác, và đã được mệnh danh là “Moses.” Trong lịch sử dân Do Thái, Moses là vị tiên tri đã đưa dân tộc này thoát khỏi ách nô lệ của người Ai Cập để tiến vào vùng đất hứa.



Chính Mẹ sẽ đưa con cái mình thoát ra khỏi cảnh bần hàn, túng thiếu.

Một năm trước đây, Mẹ từng bảo rằng hễ lúc nào tôi đã sẵn sàng để học hỏi, thì bà sẽ dạy cho tôi. Bởi đó, tôi quyết định xin Mẹ thực hiện lời Mẹ đã hứa lúc xưa, rằng Mẹ sẽ dành nhiều thì giờ ở bên cạnh tôi hơn. Tôi đã mời Mẹ làm cộng sự kinh doanh của tôi. Chính xác là như vậy. Đã đến lúc tôi và Mẹ phải cùng nhau tiến hành các cuộc họp, trao đổi và thỏa thuận.

“Thực ra, công việc mà một tư vấn viên làm là gì hở Mẹ?” tôi hỏi.

Nghe thế, Mẹ vội xếp đồng giấy tờ đang giải quyết dở ra một bên. “Công tác các tư vấn viên làm là hỗ trợ các doanh nghiệp. Họ sẽ quan sát một doanh nghiệp nào đó để coi xem nó vận hành trên nền tảng nào.

*Mọi điều có thể xảy đến với những ai biết chờ đợi; và thực ra, đó là những điều mà những người vội vã đã bỏ quên lại.*

Abraham Lincoln

Nếu thấy có điều gì không ổn, họ sẽ cho ý kiến, giúp doanh nghiệp đó tìm cách khắc phục để giữ cho hoạt động của nó được xuôi chảy, trơn tru; nhờ đó, doanh nghiệp có thể tạo ra được lợi nhuận nhiều hơn. Con rõ chưa?”

Tôi gật đầu. “Như thế, công việc Mẹ làm khá giống với công việc của một bác sĩ, đúng không? Bác sĩ làm công việc chẩn đoán bệnh tật cho người ta, rồi giúp người ta chữa lại những gì không ổn,” tôi nhận xét.

Mẹ mỉm cười và gật đầu. “Đại loại là thế đấy. Nghề tư vấn cũng có phần giống với nghề bác sĩ.”

Vậy là tôi đã hiểu khá. Rốt cuộc thì tôi cũng biết rõ được thứ vai trò Mẹ tôi đang giữ: một bác sĩ chuyên chữa bệnh cho doanh nghiệp. Tôi đã nhìn thấy rất nhiều người tự gọi họ là doanh nhân, là thương gia. Và tôi cũng đã xem truyền hình đủ nhiều để biết rằng trong lĩnh vực kinh doanh, có một thứ lệ bất thành văn mà hễ ai là doanh nhân thì cũng đều nhất nhất tuân theo: vận comlê và xách cặp táp.

Từ rất sớm, tôi để ý thấy rằng những người thành công luôn tạo được cho mình một thứ phong cách nhất định. Họ luôn diện trên người một số loại áo quần nào đó. Kiểu cách đi đứng cũng có phần đặc biệt. Và trên hết, bao giờ họ cũng trang bị cho mình những thứ “đồ chơi” bắt mắt. Lúc tôi theo Mẹ đến các buổi hội họp, điều đầu tiên tôi nhận thấy là: vào lúc mở đầu hay kết thúc cuộc gặp, những người lớn kia luôn trao cho nhau những tấm giấy nhỏ với kích thước na ná như nhau.

Thực tình mà nói, một miếng giấy nhỏ kiểu đó chẳng phải là thứ gì xa lạ lắm với tôi, vì hồi mới lên bốn tuổi, tôi cũng đã cắt tấm bì cứng ra và làm vài miếng giấy nhỏ như vậy. Tuy nhiên, cũng thú thực rằng tôi chẳng biết người ta dùng tấm giấy nhỏ đó để làm việc gì trong kinh doanh. Nhưng dù sao, những tấm giấy nhỏ đó – có khi màu trắng, có khi màu ngà, và lắm khi lại có đủ màu sắc sỡ – lại khiến tôi cảm thấy thích thú xiết bao. Tôi cũng để ý thấy rằng trong mọi cuộc hội họp, trong mọi dịp gặp gỡ, những người làm ăn kinh doanh đều trao đổi cho nhau mấy tấm giấy kiểu đó.

Thế rồi, đêm nọ, sau một cuộc họp, tôi cùng Mẹ trở về nhà. Đã quá giờ ngủ theo thường lệ, nhưng tôi trần trọc mãi mà

không sao ngủ được; vội xỏ dép bước vào bếp, tôi thấy Mẹ còn đang mải làm một bài thuyết trình mới.

“Giờ này mà còn chưa ngủ sao con?” Mẹ hỏi trong khi vẫn không rời mắt khỏi cuốn sổ ghi chép.

“Con muốn xem những tấm giấy người ta đưa cho Mẹ ở cuộc họp.”

“Giấy gì?”

“Mấy tấm giấy nhỏ đó Mẹ,” tôi đáp.

Mẹ tôi cau mày. Có lẽ Mẹ chưa hiểu những gì tôi nói. “Farrah, vào giường mà ngủ đi con. Mẹ còn phải thức để làm cho xong bài thuyết trình này.”

Nhưng tôi nào có chịu, vẫn một mực đòi xem những tấm giấy kia. “Cho con xem những tấm giấy nhỏ người ta trao đổi cho nhau đi Mẹ,” tôi nài nỉ.

Rốt cuộc thì Mẹ tôi cũng chịu dừng viết. “Này con, nãy giờ con nói gì với Mẹ vậy?”

Tôi bước tới và cầm lấy chiếc cặp táp to đựng của Mẹ. “Ở trong này nè Mẹ,” tôi vừa nói, vừa đưa tay chỉ vào trong cặp.

Mẹ mở chiếc cặp táp, lấy ra một số giấy tờ. “Mấy cái kia kìa Mẹ,” tôi đưa tay chỉ vào cái cọc giấy nhỏ mà nhiều người đã trao cho Mẹ trong cuộc họp tối nay.

“Mấy cái này à?”

Tôi gật đầu. “Mấy cái đó là gì hả Mẹ?”

“À, mấy tấm danh thiếp kinh doanh ấy mà, Farrah. Đọc tấm danh thiếp này, người ta sẽ biết con là ai, con làm gì, thuộc công ty nào, cùng những thông tin khác, liên quan đến công việc làm ăn.”

“Cho con coi thử, được không Mẹ?”

Mẹ trao cho tôi một xấp vài cái danh thiếp. Tôi bắt đầu đọc lần lượt từng cái một. Tôi để ý thấy mỗi tấm danh thiếp đều có ghi những chữ nhất định ở phía bên dưới tên của người ta: giám đốc... quản lý... phó giám đốc, v.v. Trong số đó, có một tấm danh thiếp trông rất bắt mắt: tấm thiếp màu trắng, có cái tên “Bill Young” in mực đen. Bill Young, CEO.

“Mẹ ơi, CEO là gì hả Mẹ?”

“Là Tổng Giám đốc Điều hành đó con. Đây là những người lãnh đạo cao nhất trong một công ty hoặc một tổ chức; họ chịu trách nhiệm điều hành mọi việc trong công ty,” Mẹ đáp trong lúc đang ghi vội mấy con số gì đó lên tờ giấy lớn. “Đó là những người đưa ra các quyết định quan trọng nhất trong công ty. Thôi, vậy là đủ rồi, con lo vào giường mà ngủ đi.”

Mắt tôi bắt đầu sáng rõ lên. “Chắc là những người này kiếm được nhiều tiền lắm phải không Mẹ?”

Mẹ bật cười. “Phải, họ kiếm tiền nhiều lắm. Hàng đồng ấy chứ.”

Tôi mỉm cười, đưa mắt nhìn vào tấm danh thiếp. “Mẹ cho con xin cái này được không?”

“Con lấy để làm gì?”

“Con muốn dùng nó để làm vài chuyện. Được không Mẹ?”

“Một tấm thôi đó,” Mẹ bảo, mắt bà vẫn nhìn chăm chú vào mấy tờ giấy lớn. “Còn bây giờ, đừng để Mẹ phải nhắc thêm về giờ ngủ của con nữa.”

Biết đã đến lúc phải chuẩn bị trước khi Mẹ nổi nóng, tôi vội vàng biến ra hành lang với món “đồ chơi” mới trên tay,

*Người ta trở nên cao cả  
không phải nhờ việc họ phát  
biển về những điều cao cả*  
Tục ngữ Ai cập

chạy một mạch về phòng, nhảy vào giường rồi bật đèn lên. Anh Andre quát tôi: “Nhóc con, tắt đèn ngay!” Biết không thể cãi, tôi vội tắt đèn rồi chuồn êm qua

phòng tắm. Xem chừng, đây là chỗ tiện lợi nhất cho tôi lúc này: chỗ này xa nhà bếp, đủ xa để Mẹ khỏi phát hiện là tôi còn thức, nhưng cũng đủ gần để tôi có thể nghe ngóng động tĩnh của Mẹ để kịp thời mà biến vào giường ngủ.

Suốt trong mấy giờ liền sau đó, tôi tìm cách thiết kế nên một tấm danh thiếp cho riêng mình. Tôi đã phải thử đi thử lại nhiều lần, nhiều cách...

“Farrah Gray, Chủ tịch”. Cái này cũng được! Nhưng e rằng người ta sẽ ngỡ tôi là chủ tịch Thượng viện hay Hạ viện Mỹ mất. Tôi không muốn vậy đâu. Vội lại, dù sao thì cũng đã có khối người mang cái chức danh này rồi; nếu giống họ, tôi chả có gì độc đáo cả. Nghĩ vậy, tôi bèn gạch bỏ nó ngay.

“Phó chủ tịch”. Hừm! Cái chức này cũng chả ổn tí nào. Vì nếu tôi hiểu không sai, thì cái ông làm chức này chỉ là cái bóng đằng sau ông chủ tịch mà thôi. Tôi chả thấy hứng thú gì cái chuyện phải đứng *đằng sau* bất kỳ người nào. Thế là, tôi gạch luôn cái chức này.

“CEO. Tổng Giám đốc Điều hành”. Chà, cái này nghe ngon lành lắm đây. Mẹ bảo rằng ông này là người có quyền lực nhất trong công ty. Cái chức này, tôi thích. Vội lại, xem nhiều chương trình trên tivi, tôi nghe người ta nói là chúng ta sắp sửa bước vào thế kỷ hai mốt. Vậy, tôi sẽ là một CEO

trong thế kỷ hai mốt sắp tới. Nghĩ đoạn, tôi dùng bút chì kẻ ra trên tờ giấy trắng tám ô chữ nhật đều nhau theo kích thước của tám danh thiếp Mẹ đưa; đoạn, dùng bút lông mực đen, tôi ghi vào mỗi một ô chữ nhật đó mấy chữ như sau:

**Farrah Gray**  
**Tổng Giám đốc Điều hành thế kỷ 21**

Tiếp đó, tôi dùng kéo cắt các đường thẳng đã kẻ bằng bút chì kia; và thế là, tôi đã có cho mình mấy tấm danh thiếp kinh doanh đầu tiên.

Ngày hôm sau, lúc đi học về, tôi vẫn lao vào bếp để rửa chén bát như mọi ngày. Vì Mẹ tôi phải làm việc ít nhất mười tám giờ đồng hồ mỗi ngày, nên bà quyết định giao cho chúng tôi một số việc vặt trong nhà để chúng tôi phụ bà mà giữ cho căn nhà được gọn gàng, ngăn nắp. Mới mấy ngày trước thôi, tôi đã xin Mẹ mua cho tôi một chiếc cặp táp, để những lúc cùng Mẹ đi dự các cuộc họp, tôi sẽ cầm theo cho ra dáng vẻ của một doanh nhân. Nghe nói vậy, Mẹ cười rồi bảo rằng Mẹ sẽ không mua cho tôi một chiếc cặp như vậy, rằng nếu muốn, tôi phải tự “sáng chế” ra một món như vậy mà dùng. Như thế, vào ngày hôm đó, trong lúc lau chùi mấy thứ ly chén vừa dùng cho bữa điểm tâm, tôi chợt thấy chiếc hộp đựng đồ ăn trưa của tôi đang nằm kế bên mấy cuốn sách. Tôi chợt nảy ra một sáng kiến: đây sẽ là chiếc cặp táp của riêng tôi!

Thế là tôi vội lôi chiếc hộp đó ra, chùi rửa sạch sẽ, rồi đánh cho nó một ít dầu bóng. Vậy là chiếc cặp táp theo kiểu của tôi đã sẵn sàng cho lần sử dụng đầu tiên rồi. Cầm nó lên, thử đi tới đi lui mấy bận quanh chiếc bàn ăn, tôi tưởng tượng ra mình là một doanh nhân thứ thiệt đang vác chiếc cặp táp đựng đầy giấy tờ quan trọng mà rảo xuống mấy con phố trong nội thành Chicago. Về cơ bản, tôi đã có mấy thứ mình cần cho một cuộc gặp làm ăn: nào là cặp táp, nào là mấy tấm danh thiếp kinh doanh! Cái duy nhất tôi còn thiếu là một bộ comlê.

### **Coi chừng tôi nhé, hãng Armani!**

Tôi thường thích thú theo dõi các cuộc hội họp hay tranh luận của các chính trị gia trên truyền hình, hoặc các bản tin lúc mười giờ, nhưng thứ duy nhất lôi cuốn tôi, khiến tôi thích thú nhất và mãi mê ngắm nhìn, chính là những bộ comlê những con người kia đang mặc trên người. Tôi yêu làm sao những cái càvạt đủ màu, hay những chiếc vét tông sang trọng. Trước màn hình tivi, tôi ngồi hàng giờ liền, mãi mê ngắm nhìn những bộ comlê ấy. Còn nhớ có lần tôi hào hứng nói với anh Andre: “Một ngày kia, em cũng sẽ xuất hiện trước mắt người ta như vậy. Rồi đây, anh sẽ thấy em bảnh trai trong những bộ comlê sang trọng.” Trong một cuốn sách nào đó không nhớ rõ, tôi đã đọc thấy những dòng sau đây: “Không đủ sức thay đổi ta, nhưng vận mệnh lại có thể hé lộ cho ta thấy mình là ai.”

Rốt cuộc thì cái ngày đó cũng đã đến. Lúc này đây, đã có danh thiếp, đã có chiếc cặp táp kiểu riêng, tôi chỉ còn thiếu duy nhất bộ “vía” kiểu doanh nhân. Đã đến lúc tôi phải nghĩ

về thứ tôi sẽ khoác lên người để theo Mẹ đi dự cuộc họp sắp tới. Thiết tình mà nói, tôi chỉ có thể chia mấy bộ áo quần trong chiếc tủ đựng đồ của tôi ra làm hai hạng: thứ không còn mặc vừa, và thứ mặc thừa do người khác cho lại. Kể ra, cũng đã hàng mấy năm trời, tôi không có thêm một thứ áo quần mới nào khác, ngoài vài bộ đồ mà mấy ông anh bà con vì không còn mặc vừa nên mới tìm cách tặng lại cho tôi.

Nhưng ở vào một thời điểm hết sức đặc biệt như thế này, cái vụ áo quần vừa nêu chẳng làm tôi bận tâm chi mấy. Chẳng mấy chốc nữa thôi, tôi sẽ đưa chân bước vào thế giới kinh doanh. Và cũng chẳng mấy chốc nữa thôi, người ta sẽ nhìn tôi như một thương gia hạng thiệt, dù những thứ tôi khoác bên ngoài chỉ đáng giá cỡ mấy đồng “đô”.

Như thế, vào lúc này đây, tôi chưa thể có được cho mình một bộ comlê hoàn hảo. Nhưng dù gì, tôi cũng đã có cái tôi ưu ái gọi là “những phần ghép của bộ comlê.” Này nhé: một cái quần tây, một chiếc vét tông bự quá khổ, và một cặp somi có hàng nút cài ẩn phía bên trong. Tiện đây, tôi cũng xin tiết lộ thêm: trong mấy món vừa kể, chẳng có món nào cùng màu, cùng vải với nhau. Thường thường, hầu hết người lớn trong lối xóm, dù nghèo, nhưng ai cũng có sẵn cho mình một bộ comlê dùng để mặc vào những dịp long trọng như đám tang, lễ cưới, hay vào mấy dịp tốt nghiệp của con em mình. Cuộc họp sắp tới mà tôi theo Mẹ đi dự

đây cũng là một dịp lớn lao chẳng kém, nhưng vì chưa thể có được một bộ comlê ăn khớp với nhau từ cổ đến chân, nên buộc lòng tôi phải tìm cách “phối” lại những

Không đủ sức thay đổi đời  
ta, nhưng vận mệnh lại có  
thể hé lộ cho ta thấy mình  
là ai.

Bà Necker



thứ quần áo có sẵn kia, để cho ra một bộ cũng tạm gọi là hảnh hoi, nghiêm chỉnh.

Nghĩ đoạn, tôi đặt lên bàn chiếc “cặp táp” vẫn thường được dùng để đựng đồ ăn trưa kia, rồi chạy vội đến tủ đựng áo quần. Chiếc tủ to kênh này quả không nên hạ mình chứa lấy mấy thứ đồ bé tẻo và cũ kỹ như thế. Tôi đứng yên một lát, rảo mắt lướt qua trước hết hai đôi giày cũ kỹ: một để đi chơi thể thao, và một để đi nhà thờ vào ngày chủ nhật. Tiếp đó, đưa mắt nhìn lên mấy cái móc đồ, tôi thấy hai chiếc somi: một cái ngắn tay có sọc xanh chạy dọc; một cái màu trắng, dài tay, có một chiếc túi áo, trước thì còn nhưng nay đã rách mất, và như thế cái khoảng vuông trên ngực áo có vẻ như trắng hơn những chỗ còn lại.

Rồi đến lượt mấy cái quần dài: thực tình mà nói, tôi có cả thấy bốn chiếc, dành mặc trong bốn mùa khác nhau. Nói thế là để cho “sang,” chứ kỳ thực, nếu không nói quá thì quanh năm suốt tháng tôi chỉ mặc chiếc quần jean duy nhất kia thôi. Tất nhiên, tôi biết là không thể mặc chiếc quần jean này để đi họp rồi. Từ xưa đến nay, tôi chưa từng thấy một thương gia nào diện quần jean đi làm ăn cả. Bởi thế, tôi mới thường hay thắc mắc không biết liệu những doanh nhân kia có bao giờ có trong tủ đồ một chiếc quần jean không nữa! Mà thôi, cho qua cái chuyện quần jean. Đến lượt cái quần nhung kẻ sọc ông anh con bác mua cho lúc trước: nom cũng có vẻ ngon lành, nhưng tội một cái là nó đã hóa chặt từ thuở nào; mặc vào rồi đứng yên một chỗ mà còn thấy khó, huống hồ là phải đi tới đi lui. Đến đây, tôi chỉ còn nước lựa chọn một trong hai cái quần còn lại: hoặc là cái màu đen, hoặc là cái màu xanh dương. Đúng là khó mà chọn cái nào cho hợp!

Cái màu xanh dương thì có gấu rộng. Vì hồi đó tôi còn thấp người, nên Mẹ mới lên gấu chút ít để lúc đi, tôi không bị vấp mà bỏ nhào. Còn cái màu đen, lũ nhóc trong xóm hay gọi là “cái quần mùa lụt”. Một số người gọi đó là quần ống cao, hay quần lửng. Vào mùa lũ lụt, vì hay phải đi tới đi lui trong nước ngập, nên người ta thường xắn hai ống quần cho cao lên một tí để chúng khỏi bị ngấm nước mà mau hư. Bởi thế, người ta mới gọi đây là thứ “quần mùa lụt”. Hễ ai mặc “quần mùa lụt” mà ra đường, thì người đó sẽ trở thành trò cười cho bà con lối xóm. Nghĩ tới suy lui, tôi thấy mình không thể mặc chiếc quần màu đen này để đi họp được. Và như thế có nghĩa là tôi buộc lòng phải chọn chiếc quần xanh dương với chiếc áo khoác duy nhất trong tủ áo quần. Bạn tưởng tượng mà xem: cái áo khoác ấy lại có màu nâu sậm!

Hồi đó, tôi không phải là một “gã” đẹp mã, ăn diện sang như lúc bây giờ; tuy nhiên, dù chỉ mới có bảy tuổi rưỡi, nhưng tôi cũng thừa biết rằng cái chuyện tôi phủ lên người cái áo khoác màu nâu với chiếc quần tây màu xanh nước biển ắt sẽ làm buồn lòng cả thế giới thời trang. Song, nói gì thì nói, có gì thì đành phải xài nấy thôi, vì tôi đâu còn có cách chi hơn thế. Tóm lại, tôi quyết định chọn hai thứ đó, cộng với chiếc somi trắng dài tay đã kể lúc này.

Đâu phải vậy là đã xong! Vẫn còn thiếu một thứ khác, một thứ hết sức quan trọng: chiếc cà vạt! Phải có thứ này nữa thì mới đủ bộ. Chưa bao giờ tôi thấy thương gia nào mặc comlê mà không đeo cà vạt cả. Lục tủ anh Andre, tôi tìm được chiếc cà vạt xem chừng ưng ý: màu đen, có sọc nâu pha xám. Vậy là mọi sự xem như vừa đẹp! À, mà hình như vẫn còn thiếu một chuyện hết sức nhỏ: cái cà vạt không được thắt sẵn, mà

tôi thì lại chưa từng có bất kỳ một chút ý niệm nào về việc thất một chiếc cà vạt cả!

Trong lúc đó, bỗng tôi nhớ lại câu nói bất hủ của Mẹ tôi: “Phải lo mà sáng tạo đi chứ!” Thế là, tôi chạy vào phòng tắm, leo lên chiếc bồn cầu vệ sinh và quỳ ở đó cho vừa tắm với cái gương soi. Trong nửa giờ đồng hồ tiếp theo, tôi đã phải đánh vật với chiếc cà vạt. Thua cuộc, tôi bèn chạy đi cầu cứu chị Kiki; nhưng bó tay, chị ấy đành cười trừ và bảo: “Mấy cái vụn này, coi như chị thua! Chị có bao giờ đeo cà vạt đâu mà biết thất.” Vậy là thằng nhóc tôi phải tự thân vận động rồi. Và rốt cuộc, tôi cũng thành công: tuy có cảm thấy hơi khó thở một chút, nhưng không sao cả, miễn cái cà vạt đã dính chặt vào cổ áo như thế, không rút đi đâu được, thì xem ra cũng ổn lắm rồi. Mọi sự đã hoàn tất, và nhà kinh doanh nhí của chúng ta đã sẵn sàng đâu đó để bước ra thế giới.

### **Thuyết trình! Thuyết trình, và Thuyết trình!**

Một buổi tối, cuối tháng Mười. Trời đầy sao, và gió thổi hiu hiu mát rượi. Xếp cuốn vở bài tập lại, bụng nôn nao, tôi ngồi đợi Mẹ về để chúng tôi cùng nhau đi dự cuộc họp ở một nơi thuộc khu vực ngoại thành Chicago; tại đây, Mẹ sẽ có một bài thuyết trình quan trọng trước cử tọa tham dự. Về phần mình, tôi đã chuẩn bị xong xuôi các món đồ cần thiết, đã xếp ngăn nắp các tấm danh thiếp kinh doanh, mấy mẫu bút chì và một số giấy tờ vào trong chiếc “cặp táp” của mình. Từ mấy hôm trước, tôi đã tuyên bố với các anh chị em tôi, cũng như tiết lộ với hầu hết các bạn ở trường tôi, rằng tại buổi họp

đêm bàn chuyện làm ăn sắp tới đây của “chúng tôi,” tôi sẽ chính thức khai trương tấm danh thiếp kinh doanh của mình, và rằng người ta sẽ biết đến một Farrah Gray, chàng CEO của thế kỷ hai mốt. Thú thực, tối nay, cứ nghĩ đến cái cảnh tôi sắp sửa xuất hiện ở buổi họp và làm cho những người tham dự phải tấm tắc khen ngợi mấy tấm danh thiếp kinh doanh của tôi, là tôi lại có cảm giác mê ly, ngây ngất, chẳng còn đầu óc đâu mà tập trung vào bài vở ở trường.

Ít phút sau, đẩy cánh cửa lớn, Mẹ bước vào nhà. Tôi bật nhanh khỏi chiếc ghế đang ngồi, hết như một viên đạn vừa thoát ra khỏi nòng súng vậy. “Sẵn sàng hết rồi, Mẹ ạ!” tôi nói, giọng đầy vẻ phấn khích. “Con đã sắp đâu vào đó mấy tấm danh thiếp làm ăn của con trong chiếc cặp táp này rồi.” Liếc nhìn chiếc hộp đựng đồ ăn trưa, Mẹ tôi mỉm cười. “Đã làm xong bài tập về nhà chưa đấy?” Tôi gật đầu lia lịa. “Vậy thì đi thôi!” bà giục.

Vì chuyên nghiên cứu về các nhà tư tưởng cỡ bự, nên lúc nào Mẹ tôi cũng trích dẫn những câu nói nổi tiếng và dễ nhớ của ông này, bà nọ. Một trong những câu nói Mẹ thích nhất là: *“Chớ vội nản lòng. Thường thì chiếc cuối cùng trong chùm chìa khóa lại mở được cánh cửa cần vào.”* Đang lúc sắp sửa bước vào tòa nhà, nơi diễn ra cuộc họp tối hôm đó, Mẹ đã đọc cho tôi nghe một câu danh ngôn khác, như sau: *“Đừng bao giờ để người khác thấy mình đang bồn chồn, lo lắng.”* Hai phút đồng hồ sau, chúng tôi tiến vào một căn phòng đã chật kín người dự. Đa phần họ là người da trắng. Mẹ giới thiệu với mọi người rằng tôi là cộng sự kinh doanh của bà, hoặc đại khái cũng có thể gọi là CEO của doanh nghiệp FG (Farrah Gray). Tôi gật đầu chào mọi người và ngồi vào chỗ của mình. Tôi biết cách phải

xử sự làm sao cho đúng mực, phải phép. Tôi ngồi yên, không tự ý ăn nói lung tung, bừa bãi. Dù vậy, tôi vẫn khẽ liếc mắt rảo qua hết mọi con người đang ngồi trong căn phòng đó, để ý đến thứ áo quần họ mặc, quan sát cách họ nói chuyện với nhau làm sao, và những thứ đại loại như thế.

Ngồi ở đầu bàn bên kia, đối diện với chỗ Mẹ tôi, là người đàn ông mặc bộ comlê đen muốt. Ông ta cao, nhưng gầy. Mái tóc hoa râm của ông ta được chải ngược ra phía sau, nom chẳng khác gì cái đuôi ngựa. Ông ta ngồi đấy, mở miệng cười chào những người bước vào căn phòng. Hình như ai cũng đã biết ông ấy là ai rồi vậy. Cái ông ăn diện bảnh bao – nom hết như tài tử điện ảnh Sean Connery – này là ai mà lại có thể lôi kéo sự chú ý của nhiều người đến thế? Hầu hết những người ngồi quanh chiếc bàn dài này đều chẳng buồn để ý gì đến Mẹ tôi cả, chỉ mãi hướng về người đàn ông có kiểu tóc đuôi ngựa kia thôi. Ông ta có một sức hút khác thường.

*Chờ vội nản lòng. Thường thì chiếc cuối cùng trong chùm chìa khóa lại có thể mở được cánh cửa cần vào.*  
Khuyết danh

Trong lúc đó, Mẹ tôi đã sẵn sàng cho bài thuyết trình. Trông có vẻ như đây là buổi thuyết trình hết sức quan trọng của Mẹ. Trên đường từ nhà đến đây, Mẹ không mở miệng nói chi nhiều với tôi, và

đoán là Mẹ đang ôn lại những gì sẽ nói, nên tôi chẳng dám hé miệng hỏi một câu nào hết. Tuy vậy, Mẹ cũng nói sơ cho tôi biết là nếu buổi thuyết trình này thành công, gia đình chúng tôi sẽ có khả năng dọn ra khỏi khu nhà chính sách kia, chuyển đến ở trong một căn nhà đẹp và mới, nằm ở khu buôn bán sầm uất dưới phố. Biết vậy, tôi chấp tay, miệng thầm thĩ cầu nguyện để buổi họp được diễn ra suôn sẻ.

Dù tôi đã cầu nguyện đến hai lần – một lần trước buổi họp và một lần trong lúc đang họp – nhưng phải nói ngay là dường như những người tham dự chả có phản ứng gì với bài thuyết trình của Mẹ tôi cả. Có vài người đưa tay che miệng để giấu tạm cái ngáp dài thườn thượt. Một số khác thì liên tục nhìn đồng hồ. Sau phần trình bày của Mẹ tôi, chỉ thấy lác đác vài người đưa tay đặt vài câu hỏi lấy lệ mà thôi. Nhìn chung, người ta chẳng buồn quan tâm đến những gì Mẹ tôi nói. Mẹ tôi chốt lại bài thuyết trình; và làm như chỉ đợi có thế, người ta lập tức đứng dậy và tiến ngay ra cửa. Họ đi lướt qua chỗ Mẹ tôi mà chẳng chào nổi một câu tạm biệt; nhưng phải thấy là không một ai trong số họ lại quên chào người đàn ông có kiểu tóc đuôi ngựa hoa râm, ngồi ở phía đối diện, bên kia.

Mẹ tôi bước ra hành lang để nói chuyện với một vài người tham dự buổi họp. Người đàn ông bí ẩn kia dõi theo Mẹ tôi đang lúc bà bước ra khỏi căn phòng; đoạn, ông rời chỗ ngồi mà tiến về phía tôi.

“Chào cháu, bác là Roi Tauer.”

“Cháu là Farrah Gray,” tôi giới thiệu mình, rồi trao cho ông tấm danh thiếp kinh doanh của tôi. Ông cầm, rồi chăm chú nhìn vào nó.

“Chà! CEO thế kỷ hai mốt à?” Ông vừa hỏi, vừa trao lại cho tôi tấm danh thiếp của ông. Những gì tôi đọc được trên đó cho tôi biết rằng công ty ông có tên là Ideators, và rằng ông cũng là một CEO của thế kỷ hai mốt, là người sáng lập ra một nhóm chuyên viên cố vấn.

“Thế, nhóm chuyên viên cố vấn là gì hở bác?” tôi hỏi.

“Là một nhóm chuyên gia ngồi lại với nhau để hội ý và đề ra các chiến lược giúp giải quyết một loại vấn đề, hay giúp thực hiện một dự án cụ thể nào đó,” ông ta trả lời. “Thế cháu có muốn trở thành một thành viên trong nhóm chuyên viên cố vấn của bác không?”

“Cháu muốn!” tôi đáp ngay. “Nhưng tại sao bác lại cho cháu gia nhập nhóm đó vậy?”

“Là bởi vì: thứ nhất, cháu biết cách đặt câu hỏi ‘tại sao;’ thứ hai, trực giác cháu nhạy; thứ ba, cháu có óc ham biết; thứ tư, cháu có thể đoán được những gì sắp xảy đến; thứ năm và thứ sáu, cháu không đặt ra giới hạn cho bản thân, và cháu có một đích nhắm khá chắc về tương lai,” ông ta trả lời.

“Cháu cảm ơn bác,” tôi đáp, bụng kinh ngạc tự hỏi làm cách nào ông ta lại biết tất tần tật mọi sự về mình như thế chứ.

“Farrah này! Thực ra, Mẹ cháu đã kể bác nghe rất nhiều điều về cháu. Bà ấy bảo rằng cháu thực sự khao khát và có ý hướng trở thành một doanh nhân thành đạt. Có đúng là cháu muốn làm một doanh nhân thực thụ không?”

“Dạ, cháu có,” tôi hồ hởi đáp ngay.

“Vậy là đã đến lúc cháu phải đi tiên phong trên con đường cháu đã chọn rồi,” ông ta nói.

Ông ta vừa dứt lời thì Mẹ tôi bước vào phòng họp. Nhìn nét mặt Mẹ, tôi biết là Mẹ cảm thấy không hài lòng với buổi họp tối nay. Mẹ đã không có được kết quả như mong muốn. Lúc này, ông Tauer bước tới và đưa tay vỗ nhẹ lên vai Mẹ. “Mười phút nói chuyện đầu tiên với con trai cô xem như đã xong, đã ổn. Tôi vừa nói với cậu bé rằng trong công chuyện kinh doanh, cô cần phải...”

Không mở miệng nói lời nào, Mẹ chỉ bước tới chiếc bàn họp và gom lại các thứ giấy tờ của bà. Bà khẽ nheo mắt với tôi, tỏ dấu hiệu là bà thất vọng nhưng không tuyệt vọng. Còn nhớ, Emily Dickinson có lần đã nói: *"Lúc bị thương, con nai sẽ nhảy những bước mạnh mẽ nhất."* Và tôi biết Mẹ sẽ bật dậy mạnh mẽ hơn, sau cú thất bại lần này.

"Farrah bảo rằng cậu ấy là một doanh nhân," Roi nói.

"Thế nó có kể cho ông nghe về thương vụ đầu đời mới đây của nó không?"

"Không," ông đáp, quay mặt nhìn tôi. "Cháu tính giấu bác vụ này sao?"

"Thực ra, cháu đã bán sữa dưỡng da, và kiếm được gần mười đô, bác ạ!"

"Được đấy, cậu bé!" ông đáp.

Mẹ ra hiệu bảo tôi chuẩn bị ra về. Roi theo chân chúng tôi ra cửa. "Đã bao giờ cháu và các bạn cháu nói chuyện với nhau về việc các cháu sẽ làm gì khi lớn hay chưa, Farrah?"

Tôi gật đầu bảo có. "Cháu sẽ nói gì nếu cháu và các bạn cháu có thể cùng nhau chung tay xây dựng nên một công ty?"

"Chắc là sẽ thú vị lắm lắm," tôi đáp.

Trong khi chúng tôi đang đi thang máy để xuống tầng trệt, Roi hỏi tôi: "Cháu thấy sao nếu bác đặt tên cho công ty của cháu là *Độc nhất Vô nhị*?"

"Cái tên đúng là có một không hai," tôi chặc lưỡi, miệng bật cười.

"Hãy nói cho các bạn cháu nghe về cái tên 'Câu lạc bộ Doanh nghiệp Thương mại Đô thị'".



“Câu lạc bộ gì cơ?”

“Câu lạc bộ Doanh nghiệp Thương mại Đô thị,” Roi trả lời.

Rồi mẹ và tôi chào ông ấy để ra về. Suốt trên đường về, tôi cứ thắc mắc không biết cái tên câu lạc bộ gì đó mà ông ta nói là cái quái quỷ gì.<sup>1</sup>

## UNEEC độc nhất vô nhị

Vài ngày sau đó, tôi lại có dịp theo mẹ đi dự một cuộc họp khác nữa; và lần này, Roi cũng có mặt. Gặp được bác ấy, tôi rất đổi vui mừng. Tôi còn nhớ như in cuộc đối thoại giữa chúng tôi ở lần gặp trước, mặc dù tôi chưa có dịp để kể về cái tên “Câu lạc bộ Doanh nghiệp Thương mại Đô thị” hay “độc nhất vô nhị” gì đó, cho các bạn tôi nghe. Trước buổi họp, tôi và bác ấy đã có một cuộc chuyện trò sôi nổi.

“Về cuộc nói chuyện lần trước, cháu có suy nghĩ gì không?” Roi hỏi tôi.

“Thưa bác, cháu có ạ.”

“Thế cháu nghĩ gì nào?”

“Thực ra, cháu cũng chưa có dịp để nói chuyện với đám bạn cháu, nhưng cháu muốn mở một công ty,” tôi đáp.

<sup>1</sup> Thực ra, Roi muốn nói đến chữ UNEEC (các chữ cái đầu của *Urban Neighborhood Economic Enterprise Club* – Câu lạc bộ Doanh nghiệp Thương mại Đô thị), nhưng vì chữ này có lối phát âm giống như từ *Unique* (= độc nhất vô nhị), nên thoát đầu, khi nghe Roi đọc cái tên UNEEC, Farray đã tưởng lầm là *Unique* và, do đó, thắc mắc tại sao Roi đã đặt tên công ty là *Độc nhất Vô nhị* rồi, mà còn nói đến cái tên gì gì đó nữa.

“Được, được lắm. Cháu có biết là người ta sẽ cho cháu tiền để cháu mở công ty không?”

Hai con mắt tôi bỗng chốc mà nở tròn xoe như hai đồng bạc cắc. “Người ta sẽ lo tiền để chúng cháu mở công ty sao, bác?”

Roi gật đầu.

“Vậy, chúng ta có phải trả lại số tiền họ cho không?” tôi hỏi.

Roi bật cười thành tiếng. “Không đâu, Farrah ơi. Cháu kiếm được tiền, là họ cũng đã kiếm được tiền rồi. ‘Người ta’ mà bác nói ở đây là chính những nhà đầu tư. Họ là những người chuyên bỏ vốn ra để người khác làm ăn.”

“Tuyệt thật!” tôi nói. “Có danh thiếp của bác rồi, cháu có thể gọi điện cho bác chứ? Bác sẽ giúp chúng cháu, đúng không ạ?”

“Được, cháu cứ việc. Đã hứa, là bác sẽ giúp mà. Nếu cháu thực lòng muốn mở công ty riêng, và nếu cháu biết gắng sức mà làm việc, thì bác sẽ làm người hướng dẫn cháu,” Roi đáp. “Cháu có thể tập hợp đám bạn cháu lại để lấy thêm ý tưởng cho vụ này không?”

Tôi gật đầu cái rụp. Tôi nghĩ bụng rằng, nếu mọi việc suôn sẻ, xuôi chảy, tôi sẽ đủ khả năng phụ Mẹ để thanh toán các thứ hóa đơn hàng tháng, và sẽ mua lấy cho mình một bộ com lê sang trọng, ngon lành.

Cuộc nói chuyện giữa tôi với bác Roi đến đây phải tạm ngưng, vì Mẹ tôi ra hiệu bắt đầu buổi họp. Roi nghiêng người về phía tôi và nói khẽ: “Nhớ gọi cho bác nghe.”

“Thiệt vậy hở bác? Cháu có thể gọi cho bác sao?” tôi nheo mày.

Bác ấy cầm lấy tay tôi và lắc khế. “Farrah, bác cháu mình là đối tác kinh doanh của nhau, và như thế, đương nhiên là cháu có thể gọi cho bác rồi.”

Nhiệm vụ hàng đầu của tôi là lựa ra trong đám bạn mình một vài đứa có ước mơ mở công ty của riêng chúng. Bởi cũng là một đứa con nít, nên tôi có thể đi guốc trong bụng những đứa con nít khác: tôi biết rõ những thứ sẽ khiến chúng bị kích động mãnh liệt. Một trong những thứ đó là thức ăn miễn phí. Thế là, một vài hôm sau cuộc nói chuyện thứ hai với bác Roi, tôi đã tập hợp chín đứa bạn của mình lại – cả gái lẫn trai – để đưa ra một thông báo. “Tớ đang có trong tay cái thứ chắc chắn các cậu sẽ thích,” tôi mở lời với đám bạn kia, giọng vang rền, sang sảng.

“Sao? Gì cơ? Kẹo hả?” một đứa la lên.

“Trò chơi điện tử à?” đứa khác tiếp lời.

“Còn hơn cả kẹo,” tôi đáp. “Hơn cả trò chơi điện tử đấy chứ.”

Nghe đoạn, đứa nào cũng tròn mắt ngơ ngác. Tôi hiểu bụng chúng nó quá đi chứ: đối với cái đám tám tuổi bọn tôi, còn có được thứ gì ngon lành hơn kẹo nữa? Và sau hai câu giới thiệu để khơi dậy cái tò mò nơi thánh giả, tôi biết đã đến lúc phải đi vào điểm chính trước khi chúng e là tôi xạo sự rồi bỏ tôi mà về.

“Là bánh pizza đó. Chẳng lẽ các cậu lại không muốn ăn pizza và uống soda đến khảm bụng hay sao?”

Thế là đám tụi nó lại nháo nhào cả lên. “Lúc nào mới được

ăn đây? Bánh ở đâu ra vậy?" Đứa nào cũng thi nhau hỏi mấy câu đại loại như thế.

Lúc này, làm cho đám tụi nó phải im lặng trở lại là chuyện vô cùng nhỏ đối với tôi. "Nếu chúng mình lập ra một câu lạc bộ và họp nhau hàng tuần, vào mỗi thứ Bảy, thì chúng mình sẽ được ăn pizza và uống soda thỏa thích." Đúng như những gì tôi dự đoán, bọn chúng chỉ còn nước đánh bài yên lặng và gật đầu đồng ý.

Ngay buổi tối hôm đó, tôi gọi điện cho bác Roi. Lúc bác ấy bắt máy, tôi cảm giác bụng dạ mình bồn chồn như thể đang có một lũ bướm đông đen vỗ cánh điên cuồng trong đó vậy. "Chào bác Roi, cháu là Farrah Gray đây. Cháu chỉ gọi điện để cảm ơn bác thôi."

"Cảm ơn vụ gì thế cháu?" bác ấy hỏi.

"À, ý cháu là: bác sẽ làm người hướng dẫn cháu chứ?"

Nghe hỏi, bác Roi trả lời rất nhanh, "Farrah này, bác không nhất thiết phải hứa là sẽ làm người hướng dẫn cháu. Bác nói nghiêm chỉnh đấy. Nhưng cháu phải chuẩn bị sẵn sàng để gặp những người sẽ mỉm cười với cháu, bắt tay cháu và thốt ra những lời hứa hẹn mà bụng họ chẳng hề muốn giữ," Roi nói. Những lời khuyên kia nghe chừng quá đối "khó tiêu" đối với một thằng nhóc tám tuổi như tôi, nhưng dù sao thì tôi cũng phải lắng mà nghe vì quả thực là bác ấy đang nói rất nghiêm túc.

Nghe nói về các lời hứa hẹn, tôi đã kể cho bác Roi về lời hứa gián tiếp của tôi với đám bạn khi mời tụi nó góp tay xây dựng câu lạc bộ với tôi. "Thế, cháu đã nói với các bạn ấy những gì nào?" Roi hỏi.

Tôi ngập ngừng một chặp. Còn nhớ, trong cuộc chuyện trò lần trước, Roi đã bảo tôi phải nói thẳng, nói thực với các bạn tôi về lý do tại sao chúng tôi sẽ gặp nhau vào các ngày thứ Bảy. Đến đây, biết không còn cách nào nói khác đi được, tôi đành thu hết can đảm mà trả lời câu hỏi người hướng dẫn mới của tôi vừa đặt ra. “Dạ, cháu đã không nói thẳng với đám bạn cháu về những gì bác bảo cháu nói.”

“Tại sao cháu lại không nói?”

“Cháu cũng không biết nữa,” tôi đáp, giọng yếu hần đi.

Câu trả lời “không biết” đó chắc chắn đã không làm hài lòng bác Roi tí nào. “Farrah, cháu phải cho bác một câu trả lời hợp lý! Bác muốn biết rõ tại sao cháu lại làm khác đi những gì bác cháu ta đã cùng nhau bàn bạc. Nào, nói rõ xem, vì cớ gì mà cháu lại không làm điều bác đã đề nghị cháu?”

Lúc này, tôi chợt nhớ lại cái điều mà Bà ngoại tôi vẫn thường làm. Hễ đã mở miệng nói với chúng tôi điều gì, là Bà không bao giờ nhắc lại điều đó lần thứ hai, trừ khi Bà muốn biết xem chúng tôi có còn nhớ nó hay không. Làm thế là vì Bà muốn chúng tôi phải biết cách “tận dụng đầu óc.” Và đây quả thực là điều mà bác Roi đang làm. Đây chính là cuộc thử thách đầu tiên của tôi, và tôi đã thất bại ngay từ vòng đầu! Dù vậy, bác Roi đã không để gì buông tha cho tôi.

“Farrah này, cháu là người dẫn đầu hay là kẻ theo gót?” Không để tôi kịp trả lời, bác ấy đã tiếp lời, “Nếu là kẻ theo gót, thì trước hết, cháu phải đi theo con đường mà những người khác đã vạch ra.” Chẳng hiểu bác ấy đang thực sự nói đến điều gì, nhưng tôi biết là mình không nên ngắt lời bác ấy. “Còn bây giờ đây, cháu kể lại cho bác nghe đầu đuôi những gì cháu đã nói với các bạn cháu xem nào?”

Kể lại một chuyện không đúng của mình là điều tôi chúa ghét, nhưng tôi đâu còn cách nào khác nữa. “Cháu đã bảo với tụi bạn rằng chúng cháu có thể ăn pizza và uống soda miễn phí vào các ngày thứ Bảy nếu các bạn ấy gia nhập câu lạc bộ.”

Rồi bỗng dung Roi lên giọng một cấp. “*Câu lạc bộ* à? Thế cháu có nói gì về vụ mở công ty không?”

“Dạ không ạ!”

“Còn tên của câu lạc bộ mà bác đề nghị thì sao? Cháu có nói với các bạn cháu về những ý tưởng bác cháu ta đã bàn với nhau vào buổi tối hôm đó không?”

Nhưng trước khi tôi kịp trả lời, bác ấy bảo tiếp: “Chùng nào có được các câu trả lời cho bác, thì cháu hãy gọi điện lại, được chứ?”

Cụp. Roi đập ống nghe xuống! Lúc này, hồn vía tôi cứ như là đang lượn trên mây vậy. Bỗng dung mà tôi lại cảm thấy khiếp sợ. Khiếp sợ, không chỉ vì tôi đã làm cho người hướng dẫn mới

*Lúc bị thương, con nai sẽ nhảy được những bước mạnh mẽ nhất.*

Emily Dickinson

của tôi phải thất vọng, nhưng còn vì với đám bạn, tôi đã hứa một lời mà không chắc gì mình sẽ có thể giữ được. Chưa đầy mười phút đồng hồ sau, tôi gọi lại bác Roi để hỏi xem liệu bây giờ tôi trả lời mấy câu hỏi của bác ấy được chưa. Hình như là với giọng cười thâm, bác bảo: “Chưa được. Phải dành thêm mười phút suy nghĩ nữa, rồi mới gọi lại.”

Ngồi lặng bên chiếc điện thoại, tôi ngẫm nghĩ về những điều vừa mới xảy đến. Thế rồi, mười phút nữa cũng đã qua, tôi lại gọi cho bác Roi: “Bây giờ cháu trả lời được chưa hử bác?”

“Bác không biết. Nhưng cháu đã có câu trả lời hợp lý hơn hồi nãy chưa?”

“Thưa bác, rồi ạ!” tôi trả lời.

“Được rồi. Thế thì, cháu bắt đầu đi. Tại sao cháu đã không nói với các bạn cháu rằng cháu có một ý tưởng liên quan đến công chuyện làm ăn?”

Sắp sửa thốt ra câu “Cháu không biết nữa,” nhưng tôi đã kịp bịt miệng mình lại. “Vì cháu nghĩ rằng tụi nó sẽ không chấp nhận ý tưởng của cháu,” tôi đáp.

“Vậy là, cháu sợ bị chúng bạn từ chối, phải không Farrah?” bác Roi hỏi.

“Cháu chẳng sợ điều gì cả, bác à!”

“Không ư?”

“Thưa bác, không phải là cháu sợ điều gì đâu. Chỉ là cháu không muốn các bạn cháu nói ‘không’ với cháu thôi”.

“Nói ‘không’ về chuyện gì? Cháu ơi là cháu! Cháu đã cho các bạn cháu cơ hội để nghe điều cháu muốn nói đâu, mà biết được là các bạn ấy sẽ nói không hay nói có?” Roi bảo.

Thế ra, đây là điều tôi đã không nghĩ tới. Bác ấy bảo tiếp: “Làm sao cháu biết được là các bạn cháu có ước mơ hay không? Biết đâu khi nghe cháu trình bày về chuyện mở công ty làm ăn, các bạn cháu lại cảm thấy hào hứng, hết như khi nghe chuyện được ăn pizza miễn phí? Thế sao cháu lại không cho các bạn ấy một cơ hội?”

“Cháu nghĩ tụi bạn cháu sẽ không thích thú gì cái ý tưởng đó đâu, bác ạ.”

“Bác đã nói rồi: chưa thử, làm sao cháu biết? Cháu hãy đi

gặp các bạn ấy một lần nữa, rồi phải cho các bạn ấy thấy là cháu vô cùng hào hứng với cái ý tưởng kinh doanh kia. Có thể, các bạn cháu mới cảm thấy tò mò, chịu để ý lắng nghe và đặt câu hỏi. Phải để các bạn ấy thấy rằng cháu là người đồng sáng lập công ty với người hướng dẫn của cháu,” Roi nói. “Cháu có *muốn* làm chuyện này hay không?”

Hiếm khi nào thấy bác Roi đặt cho ai đó câu hỏi bạn-có-làm-được-điều-đó-hay-không. Dường như đối với bác ấy, khả năng bạn thực hiện được điều gì đó không quan trọng cho bằng *ước muốn* bạn có đối với điều đó. “Farrah, bác rất đối tự hào về cháu. Và về phần mình, cháu cũng cần phải lấy làm tự hào về bản thân. Hãy tìm gặp và chứng tỏ cho các bạn cháu thấy rằng cháu tin vào bản thân mình, và rằng cháu muốn theo đuổi đến cùng ước mơ cháu ấp ủ trong tim. Cháu phải truyền cho được ngọn lửa nhiệt tình của mình sang các bạn cháu,” Roi bảo như thế.

“Vâng, thưa bác,” tôi đáp lại.

“Ở lần nói chuyện tới đây, bác sẽ kể cháu nghe về những thất bại bác đã từng vấp phải, vì chúng là những điều cốt lõi giúp bác đạt được những thành công trong đời. Để được thành công, trước hết, cháu phải sẵn sàng đối diện với thất bại; bởi, nếu cái gì cũng trơn tru, suôn sẻ hết, ắt cháu sẽ không bao giờ tìm được điều gì mới mẻ để học hỏi cả đâu.”

“Bác đã từng thất bại rồi sao?” tôi thốt lên, bụng lấy làm lạ lẫm lẫm.

“Dĩ nhiên rồi, Farrah. Không phải cứ đeo găng võ sĩ vào là bao giờ cháu cũng có thể hạ gục được đối thủ,” Roi cười. “Không tin, bây giờ cháu cứ thượng đài thi đấu mà xem, coi



thử cháu có bị đâm cho chảy máu mũi ra không. Muốn thắng, trước hết cháu phải sẵn sàng để chịu cái cảnh ‘lỗ mũi ăn trầu, cái đầu hút thuốc!’” Roi vừa nói, vừa cười lớn. Bác ấy luôn tìm cách chọc cười tôi như thế đấy.

“Vâng, cháu đã sẵn sàng ôm cái lỗ mũi máu rồi,” tôi đáp lại, và cũng bật cười lớn.

“Tốt lắm. Ngày mai, cháu hãy gỡ cuốn danh bạ Những trang Vàng ra, chọn một tiệm pizza nào đó, rồi gọi điện đến họ. Nhớ là phải xin nói chuyện trực tiếp với ông chủ tiệm, chứ đừng nói chuyện với người quản lý hay tiếp tân. Hãy nói sao đó để họ thấy rằng người đang nói chuyện với họ, ở đầu dây bên kia, là một cậu trai hoàn toàn nghiêm túc.”

Roi càng chỉ rõ kế hoạch hành động cho tôi bao nhiêu, thì tôi càng cảm thấy lo lắng thêm bấy nhiêu. Nếu bác ấy gọi điện đặt tiệm giúp mình, thì có phải là hay hơn không nhỉ?

Làm như là đọc được cả những suy nghĩ trong đầu của tôi, bác ấy mới tiếp lời: “Và cháu phải tự mình làm lấy chuyện này, đừng có mà nhờ bác gọi giúp cho cháu... Vì chính cháu đã hứa với các bạn cháu về cái vụ ăn uống miễn phí này, chứ có phải bác hứa đâu.”

“Vâng ạ,” tôi đáp.

Trong mười lăm phút đồng hồ tiếp đó, Roi đã vẽ cho tôi những điểm chính cần nói với các ông chủ của tiệm pizza. Trong đó, chuyện trước hết tôi phải làm cho bằng được là thuyết phục để những người đó hiểu rằng tôi không phải là một thằng nhóc chuyên gọi điện phá rối. Tôi phải cho họ thấy rằng tôi là một nhà kinh doanh thứ thiệt.

“Cháu có thích cái tên UNEEC không?” bác Roi hỏi.

Tôi khẽ cau mày. “Cháu cũng có thích phần nào. Nhưng cái tên đó có nghĩa là gì?”

Roi cười lớn. “Đó là một từ do các chữ cái đầu của một nhóm từ ghép lại. Cháu có hiểu thế nào là một nhóm từ viết tắt không?”

“Có phải đó là một từ mà khi nghe đọc lên, ta cứ tưởng là nó mang nghĩa này, nhưng kỳ thực nó lại có một nghĩa khác?”

“Cứ như cháu nói, thì đó là một từ đồng âm khác nghĩa. Còn cái tên bác muốn nói ở đây là do một nhóm chữ cái đầu ghép lại, thành một chữ viết tắt, đại diện cho một nhóm từ nào đó. Đây, bác đọc để cháu ghi lại: U-N-E-E-C.”

Tôi chụp vội cây bút chì và ghi ra những chữ cái Roi đọc. “Là UNEEC phải không bác?” tôi lặp lại.

“Đúng rồi đó cháu,” Roi đáp. “U-N-E-E-C ở đây là chữ viết tắt của nhóm từ *Câu lạc bộ Doanh nghiệp Thương mại Đô thị*. Cháu và các bạn cháu là những nhà kinh doanh nhí đang chuẩn bị thành lập một doanh nghiệp riêng cho mình tại chính nơi mà các cháu đang sinh sống. Cháu đã sẵn sàng cho những gì trước mắt chưa?”

“Dạ, cháu sẵn sàng rồi!”

Buổi sáng hôm sau, tôi thức dậy từ sớm tỉnh mơ để lấy tinh thần sáng khoái. Sau khi đã làm vệ sinh cá nhân đâu đó xong xuôi, tôi chộp ngay cuốn niên giám điện thoại, chọn một vài cửa tiệm pizza, hít vài hơi cho đầy phổi, rồi bắt đầu gọi. Đúng là vạn sự khởi đầu nan: những người ở mấy tiệm đầu tiên tôi gọi đến chỉ bật cười rồi cúp máy. Họ tưởng rằng tôi đùa cợt họ. *Cup...cup... cup...!* Tôi nghe liên tục những tiếng

cúp máy như thế ở mấy tiệm tiếp theo tôi gọi đến. Một vài người, hình như chưa kịp nghe tôi nói gì, đã vội vàng cúp máy giữa chừng. Chà, coi bộ nản thật! Và đang lúc nản lòng, tôi chợt nhớ đến một câu nói khá hay ho của ai đó tôi không nhớ rõ, đại ý bảo rằng: cái khó cũng hết như cái tim đèn đang cháy vậy, lúc nó phụt sáng mạnh nhất cũng chính là lúc nó sắp sửa tắt lịm! Hy vọng là đúng, tôi tiếp tục gọi. Tôi đã để lại lời nhắn với hơn mười ông chủ tiệm; và rốt cuộc, cũng có một người trong số đó đã chủ động gọi lại cho tôi: ông ta là chủ một tiệm ăn và cũng là ông chủ của một khách sạn nhượng quyền khác ở khu vực bờ hồ phía Nam thành phố Chicago.

“Có phải là cậu Farrah Gray đó không?” ông ta hỏi.

Tôi nghe mà cứ ngỡ là ông ta đang đùa với tôi một chút cho vui. Nhưng không, ông ta tự giới thiệu đang hoàng nghiêm chỉnh. “Tôi đã nhận được tin nhắn của cậu. Có phải cậu đang tìm một chỗ để tổ chức hội họp gì đó không, cậu bé?”

“Đúng thế, thưa ông. Chúng cháu có một câu lạc bộ kinh doanh với tên gọi là UNEEC, Câu lạc bộ Doanh nghiệp Thương mại Đô thị.”

“À, ra thế. Ai khác thì tôi không biết, chứ với riêng tôi, tôi vẫn luôn dành thái độ trân trọng cho những doanh nhân, dù rằng tôi không biết họ đang làm điều gì hay đạt được điều chi. Thế, năm nay, các cậu đã được bao nhiêu tuổi rồi?” ông ta hỏi.

Tôi trả lời rằng tôi gần được tám tuổi, nhưng thành viên lớn nhất trong câu lạc bộ của chúng tôi cũng sắp sửa lên tuổi

mười hai rồi. “Thế, các cậu tính lúc nào sẽ tổ chức cuộc họp đầu tiên?”

“Tụi cháu tính là sẽ họp vào ngày thứ Bảy: ngày thứ Bảy liền sau khi nhận được lời đồng ý của ông chủ tiệm nào đó!” tôi đáp lại.

“Tôi hiểu rồi. Có vẻ như tôi là ông chủ tiệm nào đó mà cậu cần tìm đây. Ngày mai, vào giờ làm việc, cậu hãy gọi đến khách sạn cho tôi. Nào, cậu có giấy bút đó không? Ghi lại số điện thoại tôi đọc đây; gọi theo số này, cậu sẽ gặp trực tiếp tôi ngay,” ông nói, rồi đọc cho tôi số của ông. Tôi đánh một dấu chấm hỏi thật lớn lên trên một mẫu giấy để nhắc mình là sẽ hỏi quý ông tử tế này xem ông ấy sẽ đòi hỏi điều gì ở tôi, trong cuộc thỏa thuận này. “Cháu cảm ơn ông ạ. Ngày mai, cháu sẽ gọi lại cho ông. Cháu hứa như vậy.” Đấy! Lại thêm một lần nữa, tôi hứa.

Đêm đó, tôi không tài nào chợp mắt được. Tôi sẽ không nói với bất kỳ ai về cuộc gọi điện hôm nay cho đến chừng nào tôi biết chắc là tôi đã thỏa thuận thành công. Ngày hôm sau, tôi gọi cho quý ông kia ba lần. Tôi không muốn để lại lời nhắn, vì làm như thế có nghĩa là tôi sẽ phải ngồi chờ cuộc gọi lại của ông ta với tâm trạng sốt ruột. Đến lượt gọi thứ tư, anh nhân viên tiếp tân khách sạn chuyển máy cho tôi.

“Thưa ông, là cháu, Farrah đây. Hôm qua cháu và ông đã nói chuyện điện thoại với nhau rồi,” tôi nói. “Và như ông đã bảo, hôm nay cháu gọi cho ông đây.”

“À, anh bạn trẻ,” ông ta bật cười. “Cậu đã giữ đúng lời hứa với tôi. Cậu đã gây cho tôi một ấn tượng tốt đẹp! Do đó, tôi sẽ bố trí phòng ốc đầu đó để cậu và câu lạc bộ của cậu

có chỗ sinh hoạt vào các ngày thứ Bảy, từ 11 giờ trưa đến 2 giờ chiều, bên trong phòng ăn chính."

Bỗng dưng mà tôi cảm thấy kinh ngạc, chẳng thốt nổi nên lời. Bác Roi đã bảo rằng một cuộc thương lượng thành công có nghĩa là cả hai bên đối tác sẽ cùng được lợi. "Tôi sắp xếp như vậy có tiện cho cậu không, cậu bé?"

"Vâng, được lắm, thưa ông. Nhưng, ông cho phép cháu hỏi một câu: ông có muốn đặt điều kiện gì cho cháu không?"

Hình như ông ta có vẻ lúng túng một chút. "À, thực ra, cũng có điều gì đó cậu có thể giúp được cho tôi," ông đáp. Lúc này, tôi cảm thấy bớt căng thẳng hơn. "Cậu có thể tổ chức một cuộc họp báo để giới thiệu câu lạc bộ của cậu, lúc nó đã hình thành và đi vào hoạt động. Và điều đó cũng có nghĩa là tôi sẽ có cơ hội để quảng cáo một chút về cái khách sạn của tôi rồi."

Dù chẳng biết từ "quảng cáo" có nghĩa là gì, nhưng tôi cũng nói lời đồng ý. "Dạ được, thưa ông, cháu làm được điều đó mà," tôi đáp.

"Thế, cậu đã bao giờ xuất hiện trên báo chí hay truyền hình chưa?"

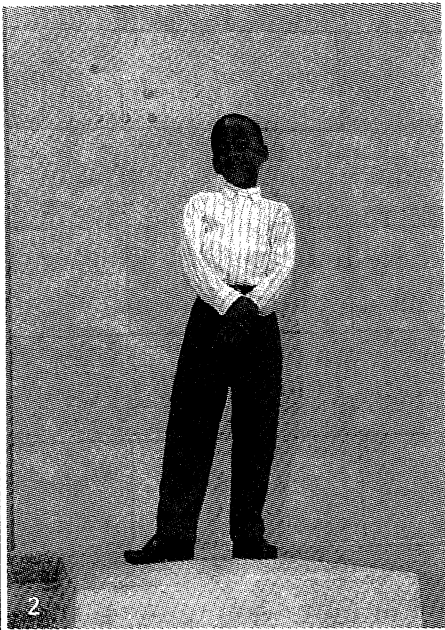
"Thưa ông, chưa ạ! Nhưng cháu có thể. Cháu biết là cháu có thể làm được điều đó," tôi nói.

Rồi ông ta bật cười. "Tôi cũng tin chắc là cậu có thể."

*Lúc ta gặp trở ngại tốt độ  
cũng chính là lúc trở ngại  
đang dần biến đi.*

Frank Leahy

Đã vượt qua được một thử thách! Và tôi phải đương đầu với thử thách tiếp theo.



1. Lúc này, tôi được năm tuổi. Đây là chiếc "cặp táp" đầu tiên của tôi – chiếc hộp đựng cơm trưa màu đỏ nổi tiếng.

2. Lúc này, tôi được bảy tuổi. Chụp vào thời điểm tôi chuẩn bị cho ra đời câu lạc bộ UNEEC. Đây là bộ áo quần kinh doanh duy nhất lúc đó của tôi.

3. Không phải lúc nào tôi cũng chỉ biết cầm đầu làm ăn. Chụp tại một công viên giải trí.

## Tầm quan trọng của một chuyến xe

Chuyện tiếp theo tôi phải làm là kiếm cho được một chiếc xe ngon lành để di chuyển từ nhà đến chỗ họp mặt. Tôi đã gọi điện đến vài hãng tắcxi, nhưng chả được cái tích sự gì cả. Những cuộc điện thoại đó đại loại diễn ra như thế này:

“Xin chào, cháu đang kiếm một chiếc xe để đưa cháu và câu lạc bộ kinh doanh của cháu...”

“Cậu sống ở đâu?”

Cụp. Tính ra, tôi đã phải gọi đến mười hay mười lăm hãng tắcxi gì đó. May thay, cô điều vận ở hãng tắcxi cuối cùng tôi gọi cũng tỏ ra tử tế một chút khi bảo tôi thử gọi cho hãng xe buýt chuyên đưa rước khách lui tới phi trường xem sao. Tôi chả biết chi về những hãng xe như vậy, vì hồi giờ tôi có đi xe cộ gì đâu.

Lúc nhắc máy gọi cho một hãng có tên là Vận khách Phi trường, tôi đã chuẩn bị sẵn sàng để nhận lời nói “không” cộng với vài tiếng cười ha hả rồi. Nhiều hãng xe kiểu này là các công ty nhỏ, do những bác tài xế làm chủ. Một số hãng thì thuộc loại công ty gia đình. Cái hãng tôi đang gọi đây cũng thuộc loại gia đình như thế. Người trả lời điện thoại tôi là đứa cháu của ông chủ. Anh cháu này chuyển máy cho người con trai ông chủ. Anh con trai này lại chuyển máy cho anh trai anh ta. Cuối cùng, ông anh trai này mới chuyển máy cho tôi gặp ông cha, tức là ông chủ và cũng là người lái xe.

Ông chủ hãng này có vẻ như rất chăm chú nghe những lời tôi nói; rồi ông ta cũng hỏi lại mấy câu. Nghe giọng, tôi đoán rằng ông ấy cũng đã trên dưới năm mươi tuổi. Thực ra, chẳng

phải tôi có cái biệt tài nghe giọng bói tuổi, nhưng vì từ nhỏ đến lớn, tôi đã nghe hoài cái giọng “lên lớp” của những người lớn rồi, nghe riết nên đâm ra quen tai. Nghe lời đề nghị của tôi, hình như ông ta làu bàu vài tiếng gì đó, rồi đáp lại: “Này anh bạn nhỏ, tôi hiểu chuyện rồi. Thế anh bạn nhỏ đang sống ở đâu nào?”

Tôi bắt đầu đọc địa chỉ nhà mình cho ông ta ghi. “Tôi muốn gặp cậu,” ông ta bảo. “VẬY cậu để tôi nói chuyện với cha hay mẹ cậu được không?”

Tôi nói rằng Mẹ tôi đang ở nhà, nhưng rằng tôi chưa muốn tiết lộ cho bà biết về cái vụ bí mật này. “Thực ra, cũng chẳng có gì bí mật cả, nhưng sợ dĩ chưa nói với Mẹ là vì cháu không muốn Mẹ đặt hy vọng quá nhiều nơi cháu về vụ này.” Rồi tôi cũng nhắc lại cho ông ấy biết rằng câu lạc bộ chúng tôi là của những người nhỏ, chứ không phải của những người lớn. Nghe xong, ông ta bật ra một tràng cười thật lớn.

“Người lớn cũng có thể chỉ vẽ cho các cậu một hai điều gì đó mà, đúng thế không?”

“Vâng, thưa ông, đúng là như vậy. Cháu xin lỗi nếu có làm ông cảm thấy khó chịu.”

“Không đâu, cậu bé. Cậu chỉ nói thực những gì cậu nghĩ trong đầu thôi mà. Nói thực, nói thẳng như thế luôn là điều tốt. Cậu không làm mất thì giờ của người lớn, và họ cũng không làm mất thì giờ của cậu. Hãy nhớ lấy điều này!”

Thế là tôi gọi Mẹ ra nghe điện thoại. Dù chẳng biết tí chút nào về những gì tôi đang làm, cũng chả biết người ở đầu dây bên kia là ai, nhưng Mẹ vẫn cầm lấy ống nghe. “Xin chào, tôi có thể giúp được gì cho ông không?”



“Vâng, thưa bà, nếu được bà cho phép, tôi sẽ ghé qua nhà để gặp cậu con bà chút xíu.”

Mẹ tôi cau mày. “Sao cơ?”

“À, vì tôi sắp sửa đầu tư một chút thì giờ và xăng nhớt cho cái câu lạc bộ làm ăn của cậu nhà, và vì thì giờ là tiền bạc, nên tôi muốn xem liệu tôi có nên nghỉ một buổi làm để hầu xe miễn phí cho mấy hành khách như kia không ấy mà.”

Mẹ quay sang nhìn tôi một cái. Rồi bà gật đầu. “Thưa ông, tôi hiểu rồi.”

“Mong bà đừng lấy làm phiền, vì có gặp tận mặt cậu nhà thì tôi mới có thể đưa ra quyết định được.”

Cho ông ta địa chỉ xong, Mẹ gác điện thoại và quay mặt nhìn tôi. “Như con đã biết rồi đấy, con phải tự mình lo liệu cuộc gặp mặt này. Con có thể kể cho Mẹ nghe sau khi mọi sự đã đâu vào đó.” Đoạn, Mẹ giúp tôi mặc chiếc somi “chuyên dùng đi họp” vào người.

Suốt trong một giờ đồng hồ tiếp đó, tôi tắm rửa, chà răng, đánh giày và cắt giữa móng tay. Xong xuôi mọi sự, tôi xuống cổng, đứng chờ chiếc xe buýt phi trường xuất hiện. Trừ những khi phải ra phi trường, bay đi đâu đó để dự đám tang người thân, còn bình thường thì dân xóm tôi hiếm khi nào gọi xe phi trường đến rước lắm. Do đó, tôi biết là chẳng khó gì việc có thể nhận ra vị khách lái chiếc buýt phi trường đến để đón tôi.

Và chẳng mấy chốc, một chiếc xe nhỏ chừng mười chỗ ngồi, có màu vàng nhạt pha lẫn sắc nâu, đang chậm chạp lăn bánh hướng về phía nhà tôi. Đến chỗ tôi đứng rồi, chiếc xe dừng lại và một ông da đen cao gầy mở cửa bước ra. Cặp mắt

ông ta đen láy, và cái nhìn của ông cứ như là sẵn sàng chọc thủng bất kỳ thứ gì ông liếc qua vậy. Chia tay ra, tôi bắt lấy tay ông, rồi trao cho ông một tấm danh thiếp “cây nhà lá vườn” của tôi. “Chào ông, cháu là Farrah Gray.”

Ông ta cầm lấy tấm danh thiếp rồi mỉm cười. Đoạn, ông cầm tay tôi và siết một cái thật mạnh đến độ làm cho hai con mắt tôi như muốn bắn vọt ra ngoài. “Thường thì có hai kiểu siết chặt tay như thế này, anh bạn trẻ,” ông ta ôn tồn mở giọng. “Một kiểu của giới lao động trí óc và một kiểu của lớp lao động chân tay. Và cậu phải biết cách sử dụng cả hai kiểu này, nhất là khi phải sống trong một thế giới nhan nhản những kiểu cạnh tranh như ngày nay.”

Thay vì đậu xe ở đó và nói chuyện với tôi, ông ta lại chở tôi đi mấy vòng quanh khu xóm. Trong lúc lái xe, ông không ngớt kể tôi nghe về công chuyện làm ăn của ông. “Giá chi lúc nhỏ, mấy thằng con trai nhà tôi chúng chịu nghe tôi, thì hẳn là giờ đây, chúng tôi đã lập được một đội xe rồi,” ông thốt lời, giọng phảng phất chút buồn. “Câu lạc bộ các cậu sẽ họp mặt ở đâu?”

“Tại khách sạn Ramada, bên bờ hồ phía Nam.”

“Khách sạn Ramada à? Này cậu bé, làm sao cậu kiếm được chỗ đó vậy?”

“Ý của ông là gì, thưa ông?”

“Tôi cũng thường chở khách da đen lui tới khách sạn đó. Giá thuê phòng rẻ hơn những chỗ khách sạn đắt tiền khác tới ba lần lận.”

Ngồi trong xe, tôi đưa mắt nhìn cảnh vật chung quanh qua ô cửa kính. Từ xưa đến nay, tôi chưa bao giờ có dịp ngồi

trong một chiếc buýt phi trường như thế này. Bác tài xế da đen đang nhìn tôi qua cái gương chiếu hậu trong xe.

“Thế, ông có biết ông chủ khách sạn đó không?” tôi hỏi.

“Tôi đã có mấy năm làm ăn với họ rồi. Mỗi ngày, tôi cho xe lui tới khách sạn đó khoảng hai bận để rước và trả khách. Như thế, nếu có phải chờ giúp các cậu đến khách sạn đó vào mỗi thứ Bảy hàng tuần đi nữa, thì tính ra, tôi cũng không mất thêm một đồng xăng dầu nào cả.”

Sau khi đã lượn vài vòng quanh khu xóm, chiếc xe lại trở về và dừng trước cổng nhà tôi. Cái radiô hai chiều thu phát trên xe cũng tắt ngấm. Bác tài da đen mở cửa và đỡ tôi ra ngoài. “Giờ thì tôi phải đi rồi. Tôi sẽ đón các cậu tại đây, đúng không?”

Tôi đưa tay vuốt cái gấu áo somi cho thẳng thơm một chút. “Vâng, thưa ông. Tuần sau, tụi cháu sẽ tập trung đông đủ ở ngay chỗ này. Cảm ơn ông rất nhiều.”

“Nhất trí! À, cậu tính sẽ đưa bao nhiêu người đi đây?”

“Cháu cũng chưa biết nữa. Cháu chưa nói gì với các bạn cháu về vụ này.”

“Cậu cho tôi gia nhập câu lạc bộ của cậu chứ?” Tôi chưa kịp trả lời, thì ông ta đã vội vàng nói lại, “Tôi quên, tôi quên... không có chỗ cho lớp già như tôi!”

\* \* \*

Mẹ và chị Kiki đang đứng bên cạnh vuông cửa sổ phòng khách mà chờ tôi trở về. Tôi vừa đẩy cửa bước vào, hai người này đã thi nhau hỏi tôi tới tấp. “Đầu đuôi chuyện này là thế

nào hả em?" "Farrah, mọi chuyện tiến triển đến đâu rồi con?" Mẹ tôi nở một nụ cười thật lớn.

Tôi không có thì giờ đứng đó lâu để nói chuyện. Tôi còn có việc phải làm; tôi phải đi kiểm tụi bạn để thông báo với chúng về cái câu lạc bộ mới này. Trong vòng chưa đầy một tuần rồi, tôi đã chốt được hai vụ thỏa thuận làm ăn. Thiệt tình mà nói, vào lúc này đây, tôi cảm thấy rất đỗi tự hào về bản thân mình. Và để hoàn thành được bức tranh kia, tôi phải lấp cho xong miếng ghép cuối cùng này nữa.

Lúc tôi trở ra ngoài, tụi bạn ủa lại và vây tròn quanh tôi, hệt như một đội cầu thủ đang xúm quanh người huấn luyện vậy. Ra hiệu bảo các bạn ấy giữ yên lặng xong, tôi xướng lên một câu hỏi hết sức đơn giản. "Ai muốn giàu có nào?" Nghe hỏi, cả bọn lập tức la to: "Tớ! Tớ...ớ...ớ...ớ!"

Tôi mới tiếp tục: "Ai muốn mua tất cả mọi thứ kẹo mình muốn, mua nhiều bao nhiêu cũng được, mua vào lúc nào cũng được?"

"Tớ...ớ...ớ...ớ!"

Chỉ mới có thốt ra hai câu, mà tôi đã làm nóng được đám thánh giả của mình rồi. Và lúc này đây, tôi phải tìm cách thuyết phục sao đó để chúng thấy rõ là bọn tôi có thể hợp tác với nhau để cùng làm giàu. Tôi bèn rút mấy tấm danh thiếp của mình ra, chuẩn bị thực hiện cái động tác quan trọng của một nhà kinh doanh trẻ: trao chúng cho các bạn tôi! Tính cho đến lúc này, tôi đã hoàn tất được ba nhiệm vụ lớn lao. Một là tôi đã lo được chỗ để tổ chức họp mặt câu lạc bộ. Hai là tôi đã liệu được phương tiện đưa đón chúng tôi. Và cuối cùng, tôi đã có đủ tự tin để đứng trước các bạn tôi đây và

nói thẳng ra cho chúng biết về ước mơ tôi hằng ấp ủ, cùng những điều mà chúng tôi có thể chung tay góp sức xây dựng nên. Lúc này, nỗi sợ bị từ chối trong tôi đã biến mất tự lúc nào rồi.

Đến giờ ăn tối, khi tất cả chúng tôi ai nấy đều phải trở về nhà, thì tổng số thành viên câu lạc bộ đã nhích lên đến con số bốn. Ngay ngày hôm sau, cả bốn người chúng tôi đều lần lượt kéo đến từng nhà của mỗi người để thông báo với từng phụ huynh về dự án câu lạc bộ. Tôi đã giải thích rằng mục đích ra đời của câu lạc bộ này là để giúp chúng tôi trở thành những doanh nhân, đấy là chưa kể gì đến việc chúng tôi còn có thể trở thành những triệu phú trẻ tuổi nữa.

Kể từ lúc tôi về đến nhà sau mấy cuộc đi thuyết trình về dự án câu lạc bộ cho các phụ huynh của mấy thành viên kia, và liên tục trong một giờ liền sau đó, chuông điện thoại nhà tôi cứ đổ liên hồi; thì ra, mấy người cha mẹ của các bạn tôi gọi đến để dò hỏi Mẹ tôi về cái dự án tôi đã trình bày với họ. “Con trai cô đã cho thằng nhỏ nhà tôi ăn cái gì vậy?” hay “Thằng nhóc nhà bà đang bán cái ý tưởng kinh doanh gì lớn mà phải mở công ty dữ vậy?” Và Mẹ đã từ tốn giải thích cho họ hiểu rằng con trai bà hoàn toàn nghiêm túc với cái dự án kinh doanh kia. “Con trai tôi tính sẽ để tôi nghỉ hưu non ở tuổi năm mươi... ông (bà) nghĩ sao?” Mẹ tôi hỏi như vậy. Nghe câu hỏi này, họ còn biết trả lời sao nữa?

Ngay tối hôm đó, tôi gọi điện cho bác Roi và trình bày thật vắn gọn tình hình. “Vậy là cháu đã làm được rồi đó,” Roi bảo. “Cháu đã thuyết phục được mọi người rồi.”

“Vâng ạ.”

“Farrah, như thế, hẳn là cháu phải lấy làm tự hào về bản thân mình lắm,” bác ấy nói. “Ngày mai, cháu gọi lại cho bác nghe.”

Chưa bao giờ tôi nói chuyện nhiều như tối hôm đó. Các anh chị tôi ngồi yên nghe tôi chia sẻ về những dự tính làm ăn sắp tới. Họ dồn dập trao tôi những lời khích lệ: “Farrah, em sẽ thành công! Em là người đàn ông đích thực. Chẳng mấy chốc nữa đây, thiên hạ sẽ gọi em là Ngài Farrah Gray cho xem.” Rồi cuối cùng, các anh chị ấy bảo: “Thôi, tới giờ ngủ rồi, nhóc ạ. Chưa chịu đi ngủ, thì em cứ ngồi đó mà nói chuyện một mình vậy.”

Nhưng lúc này, sức mấy tôi vào giường nổi. Thế là, tôi vội đi coi thử Mẹ có còn thức hay không. Trước khi ngủ, Mẹ thường mở nhạc để nghe mà vỗ giấc. Tôi ghé tai vào cửa phòng Mẹ. Tôi nghe những giai điệu êm ru vọng ra từ đó. Đèn phòng vẫn còn bật sáng choang.

“Mẹ à?”

“Con ru ngủ mấy anh chị con rồi à?” Mẹ hỏi, bật cười.

“Chắc vậy. Con vẫn còn hứng chí lắm Mẹ ơi.”

“Thế thì cứ vào đây, nhưng chỉ mấy phút thôi đó. Mẹ cũng phải nghỉ sớm một chút để lấy sức đi làm nữa,” Mẹ bảo.

Còn nhớ lúc đó, trông Mẹ có vẻ mệt mỏi lắm. Tôi không thích nhìn thấy Mẹ như vậy chút nào. Nhưng tối hôm đó, lúc ôm hôn và chúc Mẹ ngủ ngon, tôi cảm thấy lòng như đang dâng tràn lên một niềm hy vọng mới. Tôi biết rằng những điều các bạn tôi và tôi sắp sửa làm đây, sẽ giúp tôi có cơ hội tỏ cho Mẹ thấy rằng tôi thương và biết ơn Mẹ nhiều nhiều. Rồi đây, Mẹ sẽ không còn phải vất vả, mệt nhọc như trong

lúc này nữa. Câu lạc bộ mới của tôi chuẩn bị chào đời và, quan trọng hơn thế, tôi sắp sửa khai sinh cái vương quốc của riêng mình, cũng như thiết lập nên mối tương quan khăng khít với người hướng dẫn tôi, người sẽ giúp tôi thay da đổi thịt cuộc đời mình.

## Các điều tâm niệm

### Khởi sự

Vạn sự khởi đầu nan! Thường thường, bước khởi đầu bao giờ cũng là bước đi khó nhất. Khó, vì bạn chưa có kinh nghiệm chi nhiều. Khó, vì bạn còn hoài nghi những điều mình sắp sửa làm. Khó, vì bạn còn mang trong lòng những nỗi sợ hãi. Song dù gì, có đi được bước khởi đầu này, bạn mới có thể tiếp tục tiến những bước kế sau, trên con đường đuổi theo những ước mơ, hoài bão.

1. **Cơ hội luôn xuất hiện quanh bạn.** Đừng bao giờ cho là không may mắn bởi việc bạn đã già hay còn trẻ, mang da đỏ hay da đen. Dù xét theo một phương diện nào đó, điều này cũng gây ra đôi chút bất lợi, nhưng đó cũng chính là một cơ hội cho bạn. Già hay trẻ, da đen hay da trắng: đó chỉ là những cái tùy thuộc, nằm bên ngoài. Quan trọng hơn, bạn phải hiểu rõ những điểm mạnh vốn có bên trong mình, biết cách tận dụng và làm cho người ta phải công nhận chúng. Hãy nhớ rằng: ai cũng muốn giúp đỡ người khác. Điều bạn cần cho họ thấy là lý do vì sao họ phải giúp đỡ bạn.
2. **Nỗi sợ hãi có gốc rễ từ những điều tưởng tượng vô căn cứ.** Nỗi sợ là một thứ ảo tưởng luôn khiến bạn hoang mang đầu óc! Đôi khi, bạn chẳng cần phải tìm cách loại bỏ nỗi sợ; cứ việc sống chung với nó và thẳng bước tiến qua màn đêm của nỗi hồ nghi, ngờ vực. Phải biết rằng bao giờ bạn cũng có đủ sức để đạt đến những điều mình ước mơ *bất chấp* những nỗi sợ bạn mang nặng trong lòng. Kỳ thực, nỗi sợ hãi là một thứ động cơ thúc đẩy của những nhà triệu phú tự lập thân. Việc bạn sợ ai hay sợ một điều gì đó là



chuyện hết sức bình thường; tuy nhiên, bạn sẽ làm gì với nỗi sợ trong lòng – đó mới chính là cái giúp bạn định nghĩa được con người mình!

3. **Xác định rõ điều bạn muốn đạt đến – phải đặt ra đích nhắm thật cao.** Mơ thế nào, bạn sẽ đạt được thế ấy. Thế thì đại gì bạn lại không dám mơ cao? Nếu muốn trở thành một người gõ đầu trẻ, sao bạn lại không dám mơ rằng mình sẽ là người gõ đầu trẻ giỏi nhất trần đời? Bạn nào có mất mát gì đâu khi ước mơ những điều vĩ đại?
4. **Phải biết cách ăn mặc cho phù hợp.** Gặp bạn lần đầu tiên, người ta sẽ có ấn tượng trước hết đối với cách ăn mặc và vẻ bề ngoài của bạn. Chẳng phải ông bà ta đã từng nói rằng “quen sợ dạ, lạ sợ áo quần” đó sao? Do đó, muốn gieo nơi người ta một cảm tưởng tốt đẹp, bạn cần phải lưu tâm một chút đến phong cách ăn mặc của mình.
5. **Cách trang bị các vật dụng mang theo cũng không kém phần quan trọng.** Không chỉ có cách ăn mặc mà thôi, hết thảy những thứ vật dụng “làm ăn” khác của bạn – từ tấm danh thiếp, tờ quảng cáo, đến chiếc túi xách bạn đeo – cũng tỏ ra quan trọng không kém.
6. **Để mắt quan sát mọi người quanh bạn.** Có những con người đã đạt được những thành công rực rỡ trong đời; nhìn họ, bạn thấy lòng mình bùng lên một ngọn lửa khát vọng hướng đến đỉnh cao thành công, vượt hẳn lên trên những gì tầm thường, bé nhỏ. Bạn hãy tìm quen những con người này. Bạn nên lấy họ làm gương mẫu để phấn đấu. Rồi một ngày kia, bạn sẽ trở thành một người trong số họ.
7. **Đừng bao giờ sợ nói ra ý tưởng mình có.** Hồi đầu, vì sợ rằng cái ý tưởng về UNEEC sẽ không được các bạn tôi đón nhận, nên tôi đã không dám trình bày cho các bạn ấy nghe. Đó là kiểu suy

nghĩ của kẻ thất bại. Nhưng sau đó, tôi đã nhanh chóng khắc phục được điều này. Bạn cứ mạnh dạn nói ra các ý tưởng mình có. Sẵn sàng đón nhận những phản hồi từ phía những người khác. Hãy tìm kiếm những người ủng hộ các ý tưởng của bạn. Nếu cảm thấy xấu hổ khi nói về những điều mình ước mơ hay suy nghĩ, thì tốt nhất là ngay từ đầu, bạn đừng nên nghĩ về chúng làm chi cho mỗi óc, mệt đầu.

8. **Đừng bao giờ mở miệng thốt câu “tôi không biết”.** Dù đúng hay sai, bạn cũng luôn phải tìm cho ra nguyên nhân. Nếu không thể lập tức tìm ra được lý do giải thích cho một hành động hay quyết định nào đó bạn đã làm, thì cũng đừng nhắm mắt bỏ qua rồi bảo rằng “tôi không biết”. Bạn hãy từ từ suy nghĩ để lần ra cho được lý do *vì sao* bạn lại quyết định, hay hành động, như vậy.
9. **Đừng bao giờ chấp nhận lời nói “không”.** Nếu muốn thành công trong đời, bạn phải sẵn sàng để nghe hàng ngàn hàng triệu lời nói “không”. Lòng kiên trì, hay khả năng nhẫn nại, là thứ duy nhất có thể giúp bạn vượt qua được lời nói “không” từ phía người khác. Hãy coi mỗi lời nói “không” như là một cơ hội giúp bạn tiến lên phía trước.
10. **Thành công vun đắp lòng tự tin; và đến lượt nó, lòng tự tin sẽ kéo thêm nhiều thành công về phía bạn.** Hãy ghi tâm khắc cốt câu này: “Vạn sự khởi đầu nan!” Có vượt thắng được những cái “nan” ban đầu, bạn mới tạo được đà để *chạy* tới – chứ không còn là đi nữa – trên đường thành công. Tạo được đà tiến, tức là bạn đã sở hữu được một thứ tài sản có giá trị trong đời.

## Lời xác quyết của người giàu đích thực



*Cơ hội xuất hiện ở khắp mọi nơi.  
Nhờ sức phấn đấu hết mình,  
nhờ lòng trung thực cùng  
niềm tin tưởng, và đặc biệt là nhờ lòng kiên trì,  
tôi sẽ có thể vượt được lên trên  
bất kỳ một hoàn cảnh khó khăn nào trong đời.*

**Bài tập dành cho người giàu đích thực:  
*Bạn có thể học được điều gì  
từ môi trường sống của mình?***

Hiện tại, bạn đang đứng ở đâu? Hãy đưa mắt nhìn vào những thứ hiện có chung quanh bạn đây. Bạn có thể học được điều gì từ hoàn cảnh hay môi trường sống hiện tại của mình? Mọi thứ đang tồn tại quanh ta đều có thể đem đến cho ta những bài học quý, nếu ta biết dành thì giờ để ngắm nhìn, suy ngẫm và biết ơn chúng. Vì có mặt ở đúng chỗ và vào đúng lúc, nên tôi mới gặp được bác Roi Tauer là người hướng dẫn tôi. Ở đâu, bạn cũng sẽ tìm thấy được những con người như bác Roi; chỉ cần gạt bỏ những gì che khuất tầm mắt và để tâm quan sát một chút, là bạn có thể nhận ra ngay những con người như thế. Dưới đây, tôi có một bài tập nhỏ dành cho bạn.

Bài tập này gồm cả bảy sáu bước: dọn dẹp, tập trung lòng trí, tích cực suy nghĩ và hành động, dùng khả năng hình dung, tập khen mình mỗi bữa, lập hồ sơ mang tên “bước tiến thành công”. Bạn nên thực hành cả sáu bước này trong ba mươi ngày sắp tới.

### **Bước 1: Dọn dẹp**

Bạn có thể sống và làm việc hiệu quả hơn nếu biết cách sắp xếp gọn gàng chỗ ở và nơi làm việc của bạn. Hãy tìm cách loại bỏ những thứ linh tinh không bao giờ dùng đến, chỉ để lại những gì bạn cần cho công việc mà thôi. Không những phải dọn dẹp và sắp xếp cho gọn gàng, ngăn nắp những thứ vật dụng đó thôi, bạn còn phải dành thì giờ để dọn dẹp khối óc và con tim bạn nữa. Hãy loại ra khỏi đầu óc mình những ý nghĩ không đâu; hãy tống khứ ra khỏi con tim bạn những thứ cảm xúc linh tinh khiến bạn mệt mỏi. Cũng thế, trong các mối quan hệ, bạn hãy biết cách chọn người để tiếp xúc và thiết lập quan hệ. Nếu những người quen biết bạn có lối suy nghĩ bi quan, tiêu cực, bạn hãy coi chừng, đừng để mình bị lây nhiễm cái tiêu cực của họ. Những ý nghĩ tiêu cực, cũng giống hệt như một thứ rệp ký sinh vậy. Chúng sẽ hút máu bạn, khiến bạn mất dần sinh lực. Do đó, càng ít tiếp xúc bao nhiêu với những người tiêu cực thì càng có lợi cho bạn bấy nhiêu.

## **Bước 2: Tập trung lòng trí**

Xác định cho rõ điều bạn muốn, rồi tập trung hết sức vào nó. Hãy luôn hướng trí hướng lòng về những thành quả bạn sẽ gặt hái được trong tương lai. Hãy viết ra những điều bạn ước, rồi nhìn vào chúng mỗi ngày, trong liên tục ba mươi ngày kế tiếp, để giúp chúng có thể “đâm rễ” sâu vào những suy nghĩ của bạn. Nào, bắt đầu tập trung thôi bạn ơi!

## **Bước 3: Tích cực suy nghĩ và hành động**

Điều bạn muốn không thể lập tức xuất hiện ngay cho bạn đâu. Tuy nhiên, chắc chắn nó sẽ thành hiện thực nếu bạn không ngừng biết tích cực suy nghĩ và hành động. Bạn đừng chỉ ngồi đó và nói rằng “Mình muốn giàu có” hoặc “Mình muốn khỏe mạnh”; bạn còn cần phải lên kế hoạch hành động, ra tay thực hiện những gì cần thiết để kéo cái giàu có và sức khỏe về phía bạn.

## **Bước 4: Dùng khả năng hình dung**

Khi bạn tin điều gì, bạn sẽ thấy được điều đó. Niềm tin khỏi sự được gieo vào tâm trí bạn với một hình ảnh về điều bạn muốn. Hãy nhắm mắt lại và vẽ ra trong đầu hình ảnh về ước muốn hay mục tiêu bạn muốn đạt đến. Nếu bạn muốn khỏe mạnh, hãy hình dung về cơ thể tràn đầy sức sống của bạn. Nếu bạn muốn nổi tiếng, hãy tưởng tượng ra cảnh bạn

đang đứng trước hàng triệu người đang vỗ tay chào đón bạn ở một sân vận động nào đó. Càng biết dùng khả năng hình dung của mình bao nhiêu, bạn sẽ càng có đủ động lực và sức mạnh để thực sự đạt đến được những điều bạn muốn.

### **Bước 5: Tập khen mình mỗi ngày**

Bạn chính là cổ động viên trung thành và nhiệt tình nhất của bạn. Đừng đợi người khác nói ra thì bạn mới biết rằng mình đang làm được điều gì đó lớn lao. Hãy biết rằng bạn đang tiến gần hơn đến những ước mơ của mình. Hãy tự nhủ với lòng bạn rằng *Mình đang làm khá tốt mọi việc*, hoặc *Mình cảm thấy tự hào về mình*. Nghe có vẻ buồn cười, nhưng tác dụng của điều này lại không nhỏ chút nào. Sớm muộn gì rồi bạn cũng sẽ thấy rằng chính những cuộc tự thoại – tự động viên mình – như thế sẽ tạo ra một động lực lớn lao giúp bạn tiến nhanh đến những thành công to lớn.

### **Bước 6: Lập hồ sơ mang tên “Bước tiến thành công”**

Mỗi ngày, trước khi đi ngủ, hãy viết ra những điều bạn đã làm tốt trong ngày. Vào mỗi buổi sáng, bạn hãy đọc lại danh sách những điều đã đạt được đó trước khi bắt đầu một ngày mới.

# Bước 3

## Xây một đội ngũ có văn siêu hạng

**Kinh nghiệm và kiến thức của những người khác đã giúp ích tôi ra sao trong việc tôi gây dựng nên câu lạc bộ kinh doanh độc đáo của riêng mình.**

Lòng nhiệt tình Roi dành cho UNEEC đã bén lửa sang tôi. Lúc này, tôi đang mơ màng nghĩ về cảnh cả gia đình chúng tôi sẽ sớm dọn ra khỏi khu nhà chính sách, và hàng tuần, tôi sẽ đưa Mẹ đi ăn ở mấy tiệm Tàu. Đã đến lúc tôi phải thôi nghĩ đến những cái phiếu lãnh thực phẩm hay các món tiền trợ cấp hàng tháng, để có thể dồn hết tâm ý vào ước mơ kinh doanh của riêng mình. Lúc này đây, công việc tôi phải tập trung làm là chuẩn bị cho ngon lành bài thuyết trình ở cuộc họp đầu tiên của câu lạc bộ chúng tôi. Vì ý tưởng thành lập câu lạc bộ này là do tôi đề xuất, nên tôi cũng phải làm thế nào đó để bài nói chuyện của mình có ý nghĩa một chút, đáp ứng được những gì các bạn tôi đang nóng lòng mong đợi. Nghĩ lui nghĩ tới, tôi quyết định chọn vấn đề kiếm tiền làm điểm nhấn cho bài nói chuyện này. Đây có vẻ như là vấn đề gần gũi và thực tế nhất đối với lớp trẻ nghèo chúng tôi. Điều trước tiên chúng tôi cần là việc tạo ra cho được một mối

đồng tâm nhất trí giữa mọi thành viên, là việc chuẩn bị tinh thần để đương đầu với cái thách đố trước mắt: việc cho ra đời câu lạc bộ của chúng tôi! Tổng thống Harry S. Truman đã dành thì giờ và công sức, nghiên cứu rất kỹ cuộc đời của những người danh tiếng, và đã phát hiện ra rằng những con người ở đỉnh cao thành công là những người biết cật lực làm việc với cả bầu nhiệt huyết nóng chảy trong người. Lời nhận định đó của ông, tôi luôn khắc như in trong trí.

Và tôi chợt nghĩ về mấy câu hỏi bác Roi đã đặt ra cho tôi trong lần gặp mới đây: “Cháu sẽ nói gì về UNEEC cho các bạn cháu nghe? Cháu sẽ giải thích thế nào về kế hoạch cháu đã dự tính?”

“Bác bảo gì cơ?”

“Là kế hoạch. Cháu cần vạch ra một kế hoạch. Nào có phải vì gặp may mà bọn con nít đó có thể múa được những đường võ đẹp mắt như thế đâu, đúng không Farrah?” Vài tuần trước đó, bác Roi đã dẫn tôi đến một lò dạy võ. Bác đưa tôi đến đó, không phải để tôi xem bọn con nít chúng đấm đá nhau thế nào, nhưng cốt để tôi hiểu được rằng khả năng tập trung tinh thần và quá trình khổ luyện sẽ tạo ra được những thành quả gì.

“Bác bảo phải lắm,” tôi trả lời.

“Cháu thử nghĩ thêm mà coi, cái may mắn duy nhất chúng có là việc được một vị sư phụ tài giỏi dạy dỗ cho. Ngoài cái đó ra, chúng không còn cái may nào khác nữa. Chúng phải tự thân nỗ lực, phải ra công tập luyện thì mới mong có thể thành tài. Cháu phải nhớ cho kỹ điều đó. Nỗ lực hết mình, không chờ vận may. Cháu lặp lại câu đó đi.”



“Nỗ lực hết mình, không chờ vận may,” tôi nhắc lại câu này ba lần.

“Còn bây giờ, trước khi bàn đến vụ UNEEC, cháu phải tự trả lời cho được mấy câu hỏi sau: Farrah là ai? Đây là những điểm mạnh, điểm yếu của cậu ta? Tâm

*Những con người ở đỉnh cao thành công là những người biết cất lực làm những công việc nằm trong tâm tay họ, với cả bầu nhiệt huyết nóng chảy trong người.*

Harry S. Truman

trí, thân xác và tinh thần của cậu

ta mạnh mẽ đến độ nào?” Roi nói. “Thế, cháu đánh có giỏi không?”

“Đánh nhau à? Cháu chưa bao giờ đánh nhau với các anh chị cháu. Cháu cũng chưa từng đánh nhau với các bạn cháu. Thế thì làm sao cháu biết được mình đánh giỏi tới đâu chứ?” tôi nói với bác Roi như thế.

“Đây chính là lúc cháu phải chuẩn bị ra tay để giành chiến thắng. Bác không có ý bảo cháu phải dùng nắm đấm mà chọi ai đó đâu. Bác chỉ muốn nói rằng cháu phải ra tay hạ gục những thứ nằm ở bên trong cháu đang ra sức ngăn không cho cháu hành động để đạt đến những gì cháu ước mơ.”

Đến lúc này, tôi cảm thấy tai óc mình bắt đầu lùng bùng cả lên. Dù không hiểu hết được những gì bác Roi muốn nói, nhưng tôi cũng cảm thấy mình được thôi thúc phần nào. Đối với một thằng nhóc bảy tuổi rưỡi như tôi, việc suy nghĩ về nỗ lực làm chủ cuộc đời là điều hầy còn quá sớm. Tuy vậy, tôi lại có thể nghĩ về việc làm chủ đầu óc và cách suy nghĩ của tôi, vì tôi đang học được những điều bổ ích từ một con người giỏi nhất. Roi đã làm bùng lên trong tôi một ngọn lửa khát vọng, mạnh mẽ đến độ tưởng chừng chẳng có người nào trên cõi đời này đủ sức thổi tắt hay dập tắt.

Mãi cho đến lúc ấy, cái nghèo cái túng cứ vây lấy cuộc sống chúng tôi, đến độ điều duy nhất khối óc bé tí ti của tôi có thể nghĩ đến chỉ là tiền, tiền và tiền mà thôi. Dù vậy, sau cuộc nói chuyện vừa rồi với bác Roi, tôi cảm thấy không còn bận tâm chi nhiều đến chuyện tiền bạc như trước nữa. Tôi đã phần nào hiểu được thứ có thể giúp người ta trở nên giàu có. Tiền bạc thực ra cũng chỉ là một phần của sự giàu có mà thôi. Điều tôi cần trước hết phải là một thứ gì đó khác hơn. Dù chưa khám phá ra được đó là thứ gì, nhưng tôi biết nó nằm ở ngay bên trong bản thân tôi. *Nỗ lực hết mình, không chờ vận may.* Những lời ấy của bác Roi cứ làm tôi trầm ngâm suy nghĩ mãi.

Vào buổi sáng hôm ấy, trước lúc tôi chuẩn bị đến buổi họp mặt đầu tiên của câu lạc bộ, mọi người trong nhà đều tập trung lại, giúp tôi chuẩn bị chu đáo mọi sự. Khi ấy, tôi thấy mình được đối xử giống như một chàng hoàng tử vậy. Mẹ đã chuẩn bị cho tôi món điểm tâm tôi yêu thích, với trứng chiên bơ, gà tây, thịt xông khói và bánh nướng xốp kiểu Anh. Anh Andre ủi giúp áo quần và đánh bóng đôi giày cho tôi. Chị Kiki thì soạn lại lịch sinh hoạt của câu lạc bộ chúng tôi. Chị ấy đã thiết kế giúp tôi một số biểu tượng mẫu (*logo*) của UNEEC để chúng tôi tùy ý lựa chọn. Chị ấy và bác Roi đã đề xuất việc may một số chiếc áo thun cho các thành viên trong câu lạc bộ. Những chiếc áo thun này, chúng tôi không những có thể dùng làm đồng phục để quảng cáo cho câu lạc bộ, mà còn có thể đem bán để kiếm tiền.

Tôi đã chuẩn bị đầu vào đó mọi thứ cần thiết. Việc còn lại tôi phải làm là gọi xe đến đón. Lần trước, vì quá đổi hứng khởi với hai vụ thỏa thuận thành công, nên tôi đã quên mất chuyện xin tên và danh thiếp của bác tài xe buýt. Thế là tôi

đành quay số điện thoại cũ, gọi vào hãng xe. “Làm ơn cho tôi nói chuyện với ông chủ?”

“À, cậu nhóc, cậu muốn gặp bố tôi hả?”

“Dạ!”

“Cậu chờ chút nghe,” anh ta bảo. Rồi tôi nhận ra giọng của người tiếp theo trên điện thoại. “Thưa bác, là cháu, Farrah đây. Cháu đã để lại hai lời nhắn, rằng hôm nay, chúng cháu cần bác đưa đến khách sạn để họp.”

“Thế, đi ngay bây giờ được chưa?” Giọng của bác tài có vẻ hơi bức bối một chút.

“Dạ chưa, chắc phải đến mười giờ, chúng cháu mới đi được.”

“Vậy thì đúng mười giờ. Đừng bắt tôi phải đợi. Cậu nghe rõ chứ?”

“Dạ. À, thưa bác?”

“Đúng mười giờ,” ông ta bảo.

“Dạ, cháu biết rồi, cháu chỉ muốn biết tên của bác thôi.”

“Ngài Perry.”

Tôi gác điện thoại và suy nghĩ một chặp. Bác Roi bảo tôi nên gọi bác ấy là “Roi” thôi, không cần phải gọi là “ngài Tauer”. Tôi thắc mắc không biết vì sao bác tài xế này lại bảo mình gọi bác ấy là “ngài Perry”. Khi đó, tôi không hiểu lý do, nhưng bây giờ nhìn lại, tôi mới biết rằng đó là cách mà người da đen muốn nhận được thái độ tôn trọng từ phía những người khác. Hồi ấy, dù tự gọi mình là “Tổng giám đốc điều hành của thế kỷ hai mốt,” nhưng tôi lại không hề có ý muốn người khác phải tôn trọng mình vì cái chức danh đó. Đến bây giờ cũng thế, dù

đã là tổng giám đốc điều hành của thế kỷ hai mốt thực sự, nhưng tôi lại muốn người ta biết tên thật của tôi trước hết. Tôi chỉ thích người ta gọi tôi là Farrah mà thôi.

Tính từ buổi tối thứ Sáu ấy đến hôm nay, tôi và các thành viên khác của câu lạc bộ chúng tôi đã không gặp mặt và nói chuyện với nhau. Tôi cứ lo là các bạn ấy sẽ không đến tham dự cuộc họp đầu tiên này. Bởi thế, trong lúc bước ra cửa, tôi thầm thì cầu nguyện mấy lời, mong sao tôi sẽ không phải là người duy nhất đứng ngoài kia để đón xe. May thay, đúng mười giờ sáng, khoảng mười lăm đứa bạn đã tề tựu đông đủ trước cổng nhà tôi, ai nấy đều đã chuẩn bị đầu đó, sẵn sàng bước vào cuộc hành trình phiêu lưu mới lạ chúng tôi đã vẽ ra. Mà đây quả là một chuyến phiêu lưu thật sự! Hết thấy chúng tôi đều sắp sửa bước ra một thế giới hoàn toàn mới lạ, một thế giới gồm toàn những con người mới mẻ. Rồi đây, hết thấy chúng tôi sẽ nhận ra rằng một cuộc sống quanh quẩn trong các khu nhà chính sách chỉ tổ làm cho con người cứ ngỡ rằng thế giới là không gì khác ngoài những thứ hằng ngày đập vào mắt họ. Từ nay, bầy ếch sẽ thoát ra khỏi đáy giếng, có dịp chìm mình vào cả khung trời bao la vời vọi kia, để rồi thấy cái thế giới mình đang sống trong đó còn lớn rộng gấp muôn vạn lần cái miệng giếng ngày xưa.

Nếu tôi không nói quá lời, thì các phương tiện truyền thông đại chúng khá có phần thiên vị. Những gì tích cực về cộng đồng người da đen, người ta hiếm khi nói đến trên truyền hình. Baltasar Gracian từng nói một câu như thế này: “Không có thứ gì làm bùng dậy tham vọng nơi một con người nhiều cho bằng việc người đó được dịp chứng kiến những thành công vang dội của người khác.” Điều chúng tôi cần khi

đó là chúng kiến sự thành công của những con người đã từng có thời sống trong các khu nhà chính sách như chúng tôi đây. Nếu không có tấm gương nào như thế để noi theo, thì thử hỏi, chúng tôi sẽ lấy gì làm động lực thúc đẩy để tiến về phía trước,

*Để thành công, ta cần phải có thời gian. Bởi vì thành công chỉ là một thứ phần thưởng tự nhiên dành cho những ai biết tận dụng thì giờ để thực hiện tốt bất kỳ một công việc nào đó.*

Joseph Ross

để vẽ ra những mẫu con người chúng tôi mong muốn trở thành? Nhưng, chúng tôi phải tìm ở đâu để thấy những gương mẫu lý tưởng đó đây? Tất nhiên, chúng tôi cũng có nghe nói đến nhiều hiệp hội hay câu lạc bộ dành cho các bạn nhỏ, và ở đó cũng có rất nhiều con người thành công; nhưng thực sự, đó là những tổ chức của riêng họ, không dành cho chúng tôi. “Họ” ở đây là hết thảy những ai không phải sống trong các khu nhà chính sách.

Không đơn thuần chỉ là một câu lạc bộ kinh doanh, UNEEC còn là một thứ gì đó của riêng chúng tôi, là cái chúng tôi lập ra cho chính mình. Vào buổi sáng thứ Bảy đó, nếu có dịp nhìn chúng tôi ngồi trên xe buýt, xuôi theo đại lộ dẫn đến khách sạn nơi chúng tôi tổ chức buổi ra mắt câu lạc bộ, hẳn bạn sẽ thấy bộ ngực của mỗi chúng tôi đang căng phồng lên niềm tự hào to lớn. Chúng tôi, mười lăm đứa trẻ da đen, đang dẫn thân – với những bước đi đầy kiêu hãnh và tin tưởng – vào cuộc hành trình khám phá những điều hoàn toàn mới lạ chúng tôi chưa từng biết đến. Bây giờ, nghĩ về ngày đầu tiên này, tôi vẫn còn giữ nguyên trong mình thứ cảm giác nôn nao, hồi hộp ấy.

Trên suốt quãng đường đưa chúng tôi từ khu nhà chính

sách đến khách sạn Ramada, bác Perry nói chuyện rất nhiều. “Đến rồi các cháu,” bác ấy bảo. “Này Farrah, là người cầm đầu câu lạc bộ, cháu hãy dẫn các bạn cháu vào đi.” Thế là tôi ra hiệu cho các bạn tôi đứng lên, và dẫn bọn họ vào hành lang khách sạn.

Nhưng trước hết, tôi muốn bắt tay và nói vài lời cảm ơn bác Perry. Mẹ tôi vẫn luôn nhắc nhở tôi phải tỏ lòng biết ơn khi nhận được sự giúp đỡ của những người khác. Và đây, bác Perry sắp sửa đón nhận thái độ biết ơn chân thành nhất của tôi. “Cảm ơn bác rất nhiều,” tôi nói với bác ấy. “Chúng cháu thực lòng biết ơn những gì bác đã làm cho chúng cháu.”

“Cháu khách sáo quá đi, anh bạn nhỏ!” bác ấy nói, miệng nở một nụ cười rạng rỡ. Rồi chúng tôi trật tự xếp hàng đi vào quầy đăng ký khách sạn. “Thưa anh, cho phép chúng em gặp ông chủ khách sạn,” tôi nói như thế với người đang trực quầy. Anh chàng đeo cặp mắt kính hai tròng này đang loay hoay với mớ giấy tờ trên bàn, và có vẻ như không thèm ngẩng đầu lên nhìn chúng tôi.

“Muốn tìm ai vậy, cậu bé?” anh ta hỏi.

“Thưa anh, em muốn gặp ông chủ,” tôi lặp lại.

“Thế cậu gặp ông chủ để làm gì? Cậu đang đi bán kẹo để gây quỹ cho nhà thờ à?”

“Thưa anh, không ạ. Em muốn gặp ông chủ. Ông ấy đang đợi chúng em,” tôi kiên nhẫn nhắc lại.

Đứng ở phía sau quan sát này giờ, đến lúc này, biết rằng mình phải can thiệp thì mới được, bác Perry vội tiến lên gần quầy. “Xin chào anh bạn, chắc anh là người mới vô làm? Lúc trước, tôi không thấy anh ở đây.”

“À, tôi mới vào làm. Tôi đang tập sự,” anh kia đáp lại.

“Đang tập sự à? Thế thì anh bạn càng không nên coi thường những vị khách của ông chủ các anh.”

“Khách à? Thế những đứa nhóc này là ai?”

“Những đứa nhóc à? Đây là những nhà kinh doanh trẻ tuổi. Farrah, cháu lại đây và hỏi cho biết tên anh chàng thư ký tập sự này, để rồi còn biết đường mà kể cho ông chủ khách sạn này nghe về cách đối xử anh ta dành cho cháu,” bác Perry bảo.

Nghe đoạn, anh chàng thư ký vội nhìn vào cuốn lịch công việc của mình. “À, chúng tôi đang chờ đón một nhóm người đến đây để tổ chức một cuộc gặp đặc biệt, nhưng...”

Bác Perry ngắt lời anh ta ngay. “Đây chính là nhóm người các anh đang đợi. Phòng gặp ở đâu?”

Rồi bác Perry dẫn chúng tôi vào phòng họp. Bác ấy bảo tôi đừng nên bận tâm làm gì đến cách cư xử của anh chàng thư ký khi này. “Chắc có lẽ hẳn ta nghĩ rằng một lũ nhóc miệng còn hôi sữa không đáng để hẳn phải quan tâm lưu ý.” Đến đây, tôi chợt nghĩ về những gì đã xảy ra với Mẹ tôi trong buổi thuyết trình vừa rồi của Mẹ. Tôi đã tìm được hoàn cảnh để áp dụng những gì Mẹ tôi đã dạy, rằng ta cần phải thân thiện tỏ thái độ phớt lờ khi phải đối diện với những cách xử sự không hay.

Chúng tôi tiến vào phòng họp. Ai nấy trong bọn đều không khỏi kinh ngạc với những gì nhìn thấy trước mắt: một căn phòng lớn, có bày sẵn rất nhiều sofa, nước uống, đá, tám lót ly, kẹo bạc hà, giấy viết và bút chì. Và tất cả những thứ đó là dành cho chúng tôi.

“À, tôi mới vào làm. Tôi đang tập sự,” anh kia đáp lại.

“Đang tập sự à? Thế thì anh bạn càng không nên coi thường những vị khách của ông chủ các anh.”

“Khách à? Thế những đứa nhóc này là ai?”

“Những đứa nhóc à? Đây là những nhà kinh doanh trẻ tuổi. Farrah, cháu lại đây và hỏi cho biết tên anh chàng thư ký tập sự này, để rồi còn biết đường mà kể cho ông chủ khách sạn này nghe về cách đối xử anh ta dành cho cháu,” bác Perry bảo.

Nghe đoạn, anh chàng thư ký vội nhìn vào cuốn lịch công việc của mình. “À, chúng tôi đang chờ đón một nhóm người đến đây để tổ chức một cuộc gặp đặc biệt, nhưng...”

Bác Perry ngắt lời anh ta ngay. “Đây chính là nhóm người các anh đang đợi. Phòng gặp ở đâu?”

Rồi bác Perry dẫn chúng tôi vào phòng họp. Bác ấy bảo tôi đừng nên bận tâm làm gì đến cách cư xử của anh chàng thư ký khi này. “Chắc có lẽ hẳn ta nghĩ rằng một lũ nhóc miệng còn hôi sữa không đáng để hẳn phải quan tâm lưu ý.” Đến đây, tôi chợt nghĩ về những gì đã xảy ra với Mẹ tôi trong buổi thuyết trình vừa rồi của Mẹ. Tôi đã tìm được hoàn cảnh để áp dụng những gì Mẹ tôi đã dạy, rằng ta cần phải thân nhiên tỏ thái độ phớt lờ khi phải đối diện với những cách xử sự không hay.

Chúng tôi tiến vào phòng họp. Ai nấy trong bọn đều không khỏi kinh ngạc với những gì nhìn thấy trước mắt: một căn phòng lớn, có bày sẵn rất nhiều sôđa, nước uống, đá, tấm lót ly, kẹo bạc hà, giấy viết và bút chì. Và tất cả những thứ đó là dành cho chúng tôi.



chuyện vui nội bộ của chúng tôi. Chúng tôi thường đùa với nhau rằng UNEEC là câu lạc bộ của một đám trẻ được gọi là "po". Trong tiếng Anh, từ *poor* có nghĩa là *nghèo*. Bà con láng giềng chúng tôi thường dùng chữ "po" với ý nghĩa là "nghèo đến độ không thêm nổi hai chữ 'o' và 'r' vào phía sau [để làm thành chữ *poor*]". Cũng nói thêm rằng chữ "o" có lối phát âm tiếng Anh giống như từ *old* (già), và chữ "r" thì giống như *are* (là). Cách chơi chữ này có ý bảo rằng chúng tôi là những đứa trẻ nhà nghèo, chưa đủ lớn đủ già và cũng chưa là ai trước mặt thiên hạ.

Tôi bảo chị Twjuanna, 12 tuổi, rằng: "Vì chị là người lớn tuổi nhất, nên em muốn nhờ chị đọc giúp những gì được viết ra trên tờ giấy này." Và chị Twjuanna bắt đầu đọc lớn tiếng:

"UNEEC là câu lạc bộ giúp các bạn nhỏ sống trong các khu nhà chính sách biết cách biến ý những tưởng mình có thành các kế hoạch kinh doanh. Các thành viên trong câu lạc bộ UNEEC là những người nhỏ biết nghĩ lớn."

Đọc xong, chị ấy trở về chỗ ngồi. Tôi lại tiến ra. "Trước hết, nếu ai trong các bạn hình dung được những gì các bạn sẽ trở thành trong tương lai, một khi các bạn đã lớn, thì hãy mạnh dạn giơ tay lên."

Vài người đưa tay lên và nói những thứ đại loại như là "cảnh sát," "cầu thủ bóng đá," "kỹ sư cơ khí," và "giáo viên". Lúc này, tôi có cảm giác như lời của bác Roi cứ văng vẳng đâu đó bên tai: "Phải tác động lên cách suy nghĩ của các bạn cháu." Tôi đưa mắt nhìn vào danh sách các điểm cần phải nói trong buổi họp này. "Các bạn muốn làm công việc kinh doanh nào?" Tôi hỏi.

Chẳng có người nào trả lời cả. Ai nấy cũng đều trở mắt nhìn tôi, như thể rằng tôi là một sinh vật lạ ngoài trái đất vậy.

“Nào các bạn, chẳng lẽ các bạn chưa từng nghĩ về chuyện phải bắt đầu một cuộc kinh doanh nào đó cho riêng mình hay sao?”

Lúc này, anh bồi bàn bước vào phòng và ngắt lời tôi, “Bây giờ, các cậu đã muốn dùng pizza chưa nào?” Nói đoạn, anh ta ngồi vào ghế. Ai nấy lần lượt yêu cầu loại bánh pizza mình thích. Ghi chép xong xuôi, anh bồi bàn lui gót. Tôi bắt đầu kể cho nhóm bạn kia nghe về chuyện tôi đã chế ra một loại sữa dưỡng da và đem bán. Vài người trong nhóm đã biết câu chuyện này, vì cha mẹ chúng đã từng là khách hàng của tôi. Nhưng đa phần các bạn khác lại chưa từng nghe biết vụ làm ăn này, nên họ rất lấy làm ấn tượng về việc tôi đã kiếm được gần mười đôla trong vòng chưa đến bốn mươi lăm phút đồng hồ.

Chị Twjuanna lên tiếng: “Em là người nhỏ nhất ở đây, nhưng chị nghĩ em biết điều em đang làm. Câu lạc bộ này sẽ hoạt động ra sao vậy em?” Nghe hỏi, tôi đâm lúng túng. Dù gì đi nữa, đa phần các bạn trong nhóm đều lớn tuổi hơn tôi. “Vì đây là chuyện không của riêng ai, nên tất cả chúng mình phải cùng nhau học hỏi,” tôi đáp. “Đó là điều người cố vấn tờ đã dạy.”

“Người cố vấn là gì vậy?” một người hỏi.

Lúc cậu bạn lên tiếng hỏi câu này, tôi chợt nhận ra là mình đã quên một chuyện quan trọng: mời một người cố vấn đến tham dự buổi họp này. Quả thực, chúng tôi cần có ai đó hướng dẫn, cho thông tin và giải đáp mọi thắc mắc chúng tôi

nêu lên. Chuẩn bị tỉ mỉ là thế, ấy mà loay hoay thế nào, tôi lại quên bồng đi cái việc quan trọng này.

“Cố vấn là người có thể chỉ vẽ chúng mình cách thực hiện những gì chúng mình đang nỗ lực làm,” tôi giải thích. “Họ cũng giống hệt như những người thầy hoặc những vị thiên thần hộ mệnh của chúng mình vậy. Vào buổi họp tiếp theo, chắc chắn tớ sẽ mời đến đây một người như thế.”

Chừng như ai nấy đều tỏ vẻ thích thú với những gì tôi nói, mà cũng có thể họ thích thú là vì thứ mùi vị thơm lừng bốc lên từ những chiếc bánh pizza nóng hổi mới được đem vào kia. Tôi cảm thấy hơi sốt ruột, vì trong vòng ba mươi phút đồng hồ còn lại, tôi phải trình bày cho xong hết mọi nội dung đã soạn ra cho buổi họp hôm nay. Thế mà, khi bánh pizza được đưa vào, rõ ràng là ai nấy đều tỏ ra không còn bận tâm chi mấy đến chuyện bàn về công việc kinh doanh nữa. Vì thế, tôi giục các bạn tôi ăn uống thật nhanh để còn họp tiếp. Sau khi cả bọn xơi bánh xong xuôi, tôi mới đặt ra một câu hỏi, cái câu mà bác Roi đã từng hỏi tôi lúc trước: “Các bạn có cảm thấy hài lòng về bản thân mình không?”

“Tớ biết đây là buổi họp đầu tiên của câu lạc bộ, nhưng trước khi bác Perry tới và đưa chúng mình về nhà, liệu rằng chúng mình có thể làm được một điều gì đó đáng nể mặt nể mày, để rồi còn có cái mà khoe với cha mẹ chúng mình, hay không?”

Một số bạn nêu ý kiến cho rằng buổi gặp mặt đầu tiên như thế này là đã quá đủ rồi, còn chuyện gì khác thì sẽ bàn tiếp ở cuộc họp lần sau. Nhưng tôi lại không cho là thế. Tôi biết rằng mình phải làm được một điều gì đó để có thể báo

cáo lại với Mẹ và bác Roi. Như thế, tôi không thể nào kết thúc cuộc họp tại đây, rồi thẳng bước ra về mà không đạt được một điều gì cho ra hồn ra vía. Đang miên man suy nghĩ như thế, thì tôi nghe một cậu bạn la to lên: “Chúng ta phải lấy làm tự hào vì đã có mặt ở đây.”

Thoạt tiên, mọi cặp mắt đều đổ dồn về phía cậu bạn này, làm như thể là cậu ấy vừa thốt ra một câu chẳng đâu vào đâu vậy. Nhưng cậu ta nói đúng. Từ trước đến nay, chưa từng có ai thấy cảnh một lũ trẻ nhà nghèo đang vui vẻ với nhau tại một tiệm ăn thuộc hàng sang trọng, vào một buổi sáng thứ Bảy, như thế này cả. Chúng tôi là lũ trẻ độc nhất vô nhị.

“Đúng vậy,” tôi gật gù. “Các bạn hãy viết ra giấy rằng các bạn cảm thấy tự hào vì đã có mặt nơi đây.” Đoạn, chúng tôi bắt đầu trao đổi về tất cả những gì tiêu cực đang xảy ra trong khu nhà chính sách, nơi chúng tôi đang sinh sống, rồi kết luận rằng: dù phải sống trong một môi trường như thế, nhưng chúng tôi vẫn còn có đủ khả năng lựa chọn để thực hiện một điều gì đó tích cực, mới lạ.

Lập tức, tôi cảm thấy rất đổi bằng lòng khi nghĩ đến lúc về nhà, bởi vì tôi biết thế nào rồi ngay khi đẩy cửa bước vào nhà, Mẹ tôi cũng sẽ hỏi về những gì tôi đã học hỏi được trong buổi họp hôm nay, và như thế, tôi sẽ không thể nào trả lời với Mẹ rằng tôi đã học được cách ăn bánh pizza. Mẹ tôi không ngồi chờ để nghe điều đó. Nếu tôi mang về nhà một câu trả lời như thế, hẳn là vào các ngày thứ Bảy tiếp theo, Mẹ sẽ bắt tôi ở nhà mà phụ bà làm công việc giặt quần ủi áo. Mà tôi thì lại không muốn điều đó chút nào! Tôi phải làm sao đó để điều này không xảy ra. “Được rồi, nào các bạn, chúng mình

chỉ còn chừng mười phút đồng hồ nữa thôi," tôi nói. "Mọi người phải viết ra giấy câu trả lời cho hai chuyện sau đây: Chúng mình muốn kiếm tiền bằng cách nào và khi nào? Và chúng mình muốn kinh doanh thứ gì?"

Ngay lúc chúng tôi vừa hoàn thành bài tập này, thì anh bồi bàn khi nãy lại chạy vào và bảo rằng bác Perry đang chờ bên ngoài. Nói rồi, anh ta vội vàng thu dọn lại thức uống và khăn giấy. Đang lúc làm, anh ta hỏi chúng tôi: "Các cậu đang cố chứng minh điều gì vậy?" Không ai muốn đáp lại câu anh ta hỏi, có lẽ bởi vì xem chừng anh ta chẳng có vẻ gì là quan tâm đến những gì chúng tôi đang làm. Anh ta làm cho chúng tôi có cảm tưởng rằng anh ta không thích, hoặc không muốn chúng tôi có mặt ở đây, như thể rằng chúng tôi đang làm phiền anh ta vậy. Và như thế, cho đến lúc này, đã có hai người trong khách sạn này không muốn nói chuyện đàng hoàng với chúng tôi. Chúng tôi dễ dàng nhận thấy rõ điều này.

Một lát sau, chúng tôi nghe giọng của bác Perry vang lên, lúc bác ấy đẩy cánh cửa bước vào. Dáng người bác ấy trông rất cao to. Giọng bác ấy nghe khá trầm, khá ấm. "Này các cô cậu, bác đã phải cật lực làm việc suốt quãng đời vừa qua, và bác thực sự cảm thấy rất thích khi chúng kiến những gì các cô cậu đang làm. Hồi còn ở tuổi các cô cậu đây, bác đã phải làm việc rồi. Bác đã phải tự mình lo liệu mọi sự kể từ cái ngày bác rời khỏi xứ Baltimore để đi lập nghiệp... à, cách đây cũng lâu lắm rồi," bác ấy dừng lại, bật cười, rồi nói tiếp. "Bác đã phải lang thang trôi dạt đây đó để kiếm miếng cơm ăn, manh áo mặc. Bác đã gặp, thấy những điều mà hẳn là các cô cậu chẳng bao giờ muốn thấy. Bác có cả một kho chuyện không

bao giờ kể hết. Thế, khi nào bác mới được mời tham dự buổi họp của mọi người đây?"

"Tuần tới có được không bác?" tôi hỏi.

"Thế thì nhất trí là tuần tới nghe," bác ấy bảo. Lúc này, tôi cảm thấy xúc động trước thái độ khiêm tốn và thiện chí giúp đỡ chúng tôi của bác ấy. Tôi rất muốn nghe bác ấy kể vài mẩu chuyện đời, nhưng thời gian đã hết, và tôi còn phải thông báo cho mọi người một chuyện khác nữa. "Nào, trước khi chúng mình ra về, tớ muốn nhắc các bạn một điều: vào thứ Bảy tuần tới, từng người trong chúng mình sẽ lần lượt trình bày cho cả nhóm nghe về những ước mơ, mục tiêu của mình, cũng như cách thức thực hiện chúng. Vì thế, các bạn hãy về nhà và suy nghĩ trước những điều này," tôi nói, rồi xếp gọn mấy thứ giấy bút vào cặp.

Lúc chuẩn bị rời khách sạn, chúng tôi có ghé qua quầy tiếp tân, mỉm cười và nói lời tạm biệt đến anh thư ký bất lịch sự khi sáng. Vì nói cho cùng, anh ta đã không đủ sức phá hỏng những dự tính tốt đẹp của chúng tôi. Dù thái độ của anh ta có thể nào đi nữa, thì chúng tôi cũng chẳng còn bận tâm gì mấy, so với những gì chúng tôi đã làm được: UNEEC đã thực sự mở mắt chào đời!

Chúng tôi lên xe và thẳng tiến về nhà, trở về với những công việc thường ngày ở gia đình, trở về với hoàn cảnh thực tế nơi khu nhà chính sách, trở về với những thách thức cuộc sống tương tự như bấy lâu nay. Tuy nhiên, dù những hoàn cảnh và thực tế chua chát ấy có đang chờ đợi chúng tôi nơi khu nhà chính sách kia đi nữa, thì giờ đây, chúng tôi cũng cảm nhận rằng mình đã được trang bị tốt để ứng phó với

chúng. Đó quả thực là nguồn sức mạnh do chính UNEEC mang lại cho chúng tôi. Lúc đến khách sạn Ramada, chúng tôi vẫn là mười lăm đứa trẻ bình thường; nhưng lúc này, chúng tôi đang về nhà với tư cách là những doanh nhân nhí.

Bác Perry đã đưa cả bọn chúng tôi về đúng vị trí xuất phát khi sáng. Lúc tôi đẩy cửa bước vào nhà, các anh chị và Mẹ tôi vẫn đón hỏi tôi những câu hết sức bình thường như mọi ngày, “Công việc thế nào rồi?” Có lẽ họ không dám đặt nhiều câu hỏi cho tôi, phòng khi mọi việc diễn tiến không suôn sẻ như kế hoạch tôi đã định. Nhưng trong suốt cả buổi chiều và buổi tối hôm đó, lẫn trong cả ngày Chủ nhật hôm sau, hết như một cái máy phát thanh, tôi mở mồm không ngớt, nói huyền thuyên về những gì đã làm được. Tôi đoán là đã truyền được cơn mê ly từ mình sang các thành viên khác trong gia đình.

Đến sáng thứ Hai, cũng như mọi ngày đầu tuần khác, tôi cấp sách đến trường. Các thành viên câu lạc bộ UNEEC chúng tôi lại có dịp gặp nhau lần nữa. Một cậu bạn trong nhóm – đã tham dự cuộc họp vào sáng thứ Bảy vừa rồi – không biết nghĩ lui nghĩ tới thế nào mà lại bắt đầu giở giọng chế giễu câu lạc bộ. “Này cậu, thứ Bảy vừa rồi, trông cậu hết như một thằng ngốc vậy,” cậu ta nói riêng với tôi, nhưng đủ to để tất cả mọi người có thể nghe được. Nghe câu nói ấy, ai nấy trong bọn đều im lặng trở mắt nhìn vào cậu ta, trong lúc cậu ta bật cười khanh khách. Xong tràng cười, cậu ta nhìn lần lượt từng người chúng tôi, rồi bảo: “Lập công ty kinh doanh là chuyện của người giàu. Các cậu chẳng bao giờ có ‘vé’ đâu.”

Rồi chúng tôi ra hiệu bảo nhau cùng kéo đến một góc

khác, để cậu bạn kia đứng đó một mình. Đấy, lúc này, coi thử ai lộ bịch thì biết. Dù là chỉ trong vón vện một buổi họp mặt ngắn ngủi vào tuần rồi, nhưng nhóm chúng tôi đã nghiêm túc đưa ra được một quyết định quan trọng. Và như thế, sẽ không thể nào vì những lời chế giễu không đâu, hoặc vì những điều tiêu cực người khác lên tiếng nhắm vào câu lạc bộ, mà chúng tôi lại cảm thấy nao núng và đánh mất niềm hy vọng. Không đời nào! Hồi tôi mới lên năm, anh Andre có nói một câu mà tôi còn nhớ và sẽ chẳng bao giờ quên được, rằng “nếu biết làm việc hết mình để tận dụng được một chiếc xe hơi, thì chắc chắn chúng ta sẽ có thể lái cuộc đời mình rẽ sang một lối mới.”

Rồi một ngày cuối tuần nữa cũng đã đến. Đúng mười giờ, bác Perry lại đưa xe đến chỗ cũ đón chúng tôi. Tất cả chúng tôi đều đã có mặt ở chỗ hẹn. Cả “ngài Tiêu Cực” – cậu bạn đã buông lời chế giễu bọn tôi hôm đầu tuần – cũng có mặt ở đó với chúng tôi.

Lại thêm một chuyện lạ nữa: lần này, trên chiếc xe buýt chở chúng tôi, còn có hai hành khách lạ mặt khác nữa. Đó là hai anh con trai bác Perry. Tôi không biết vì lý do gì bác ấy lại mời họ đi họp với chúng tôi. Tuy nhiên, cả bọn lại tỏ vẻ hứng khởi chào đón hai người bạn mới.

Một trong hai anh bạn đó mở lời phát biểu như sau: “Bố tụi tớ muốn tụi tớ tham dự buổi họp này để nghe những chuyện ông sẽ chia sẻ với tất cả các bạn; ông bảo rằng tụi tớ sẽ được biết thêm một số chuyện về bản thân ông, những chuyện mà trước nay, vì phải đầu tắt mặt tối mà lo làm ăn, nên ông chưa có thì giờ kể cho tụi tớ.”



Những lời này nghe quen tai lắm lắm. Chúng làm tôi nhớ đến chuyện của Mẹ tôi. Xưa nay, tôi vẫn thường ao ước muốn biết hết tất cả mọi câu chuyện đời Mẹ, muốn nghe hết tất cả mọi kinh nghiệm Mẹ đã sống qua. Nhưng rồi xem ra chẳng được là bao về những chuyện tôi nghe Mẹ kể lại; vì có quá nhiều việc để lo, nên Mẹ hiếm khi có thì giờ để ngồi lại mà kể hết mọi chuyện đời lớn nhỏ cho con cái của mình.

Có điều gì đó mách bảo với tôi rằng chúng tôi nên hỏi xin anh phục vụ ở khách sạn một hộp khăn giấy, bởi vì bác Perry đây có vẻ như thuộc vào tuýp người dễ lấy nước mắt người nghe bằng những câu chuyện đời thực của mình. Và tôi cũng biết rằng vào

-----  
*Hiếm khi nào con người có thể phát triển bản thân nếu như họ chỉ biết dựa duy nhất vào chính mình mà không lấy một ai đó làm gương mẫu để noi theo.*  
-----

Oliver Goldsmith

buổi họp hôm nay, tôi sẽ chẳng lấy gì làm ngại ngùng nếu có phải bật khóc trước mặt các bạn tôi kia. Lúc chúng tôi dùng xong pizza, bác Perry đứng lên và bắt đầu kể câu chuyện đời.

Bác ấy từng lớn lên trong một thời kỳ ly loạn. Nhiều người đồng trang lứa với bác đã phải bỏ học giữa chừng, lao mình cày việc để phụ giúp gia đình. “Các cháu phải lo học hành cho tới nơi tới chốn,” bác ấy bảo. “Không những phải học trong sách vở mà thôi, các cháu còn phải đào sâu cái sự học ấy bằng việc quan sát những người khác và nói chuyện với họ nữa.”

Thuở còn cắp sách đến trường, bác Perry là người học trò xuất sắc, luôn được tuyên dương. Bác ấy rất yêu thích chuyện học hành. “Hồi ấy, tụi bác không có nhiều cơ hội như những đứa trẻ da trắng khác. Không có tiền mua sách mới, tụi bác

phải xin mở sách cũ nhàu nát mà học. Bác đã phải cố gắng rất nhiều để không có cảm giác là mình thua kém bất kỳ một ai,” bác Perry kể, một giọt nước mắt ứa nhẹ ra khóe mi. “Cũng vì đó, bác lấy làm đau lòng quá đôi khi phải chứng kiến người da đen buộc lòng phải bỏ trường, bỏ lớp, chạy ngược chạy xuôi buôn hàng ma túy hoặc lênh la dű dỏ lớp khách làng chơi. Bác mới nghĩ bụng: *chẳng lẽ họ* – những người da trắng – *không hề biết rằng người ta* – những người da đen – *phải hủy hoại cuộc đời mình để họ được yên tâm mà hưởng lấy một nền giáo dục tốt hay sao?*”

Rồi bác Perry nói về tầm quan trọng của việc tìm kiếm những con người có chí khí, xứng đáng trở thành tấm gương để noi theo. Bác ấy bảo rằng con người sẽ không thể nào tiến xa được nếu chỉ biết dựa vào mỗi bản thân mình mà thôi. Đến lúc này, ai nấy trong phòng cũng đều rung rung nước mắt. Những lời chân tình của bác Perry đang thấm sâu vào tận xương tủy hết thảy chúng tôi. Bác ấy đã cho chúng tôi thấy rằng chúng tôi quả thực là đám trẻ may mắn khi có cơ hội để lập ra câu lạc bộ UNEEC này. “Bác nghĩ rằng các cháu hãy còn quá nhỏ để có thể hiểu được là UNEEC có một tầm quan trọng lớn lao đến thế nào. Dù vậy, những gì các cháu đang làm sẽ giúp các cháu thay đổi được cuộc đời mình. Bác ước gì ngày xưa tụi bác có thể làm được những chuyện tương tự như điều các cháu đang làm đây.”

Những lời bác Perry chia sẻ cứ vang mãi trong đầu chúng tôi, tận đến lúc chúng tôi bước lên xe buýt để ra về. Trước khi kết thúc buổi họp, bác ấy đặt cho chúng tôi một câu hỏi. “Tụi nhóc các cháu chắc là khoái chơi trò chơi lắm phải không?” Tất cả chúng tôi đều đồng thanh hô có. “Nhưng

phải nhớ rằng cuộc đời không hề là một trò chơi. Các cháu không thể đem cuộc đời mình ra mà giỡn chơi được. Những đứa trẻ khác muốn chơi, cứ để chúng chơi tùy thích; còn phần mình, các cháu phải gắng sức mà lo cho UNEEC. Các cháu có hiểu không?" Ai nấy đều gật đầu đồng ý.

Phải thừa nhận rằng bác Perry là một diễn giả có tài. Bác ấy rất biết cách dẫn dắt vấn đề, từng bước lôi cuốn thính giả vào những điều chính yếu. Dù bài nói chuyện đã kết thúc, nhưng trước khi ra về, bác ấy còn "móm" thêm cho chúng tôi một chút lời lẽ khôn ngoan, đáng để trầm tư ngẫm nghĩ. "Cái khó cái khổ trong cuộc đời chẳng bao giờ chấm dứt. Bố mẹ các cháu đang phải khổ nhọc từng ngày để lo cho các cháu từng bữa cơm, giấc ngủ. Đó là cái thách đố của riêng họ. Còn các cháu, sắp sửa trở thành những người chủ công ty, các cháu sẽ phải đối diện với cái thách đố dành riêng cho mình. Các cháu hiểu cả chứ?"

"Thách đố" có vẻ là một từ "đao to búa lớn" đối với lũ nhóc như chúng tôi. Tuy nhiên, chúng tôi có thể hiểu được những gì bác Perry muốn nói, vì bác ấy có một cách nói đi thẳng vào con tim người nghe. Tất cả chúng tôi, ai nấy đều ngồi bất động, mắt xoe tròn, tai mở to để đón lấy những lời lẽ đầy khích lệ và thuyết phục của bác Perry. "Nhưng làm gì thì làm, các cháu phải lấy chuyện đi học làm đầu. Nhớ làm bài tập về nhà cho đàng hoàng nghiêm chỉnh đó," bác ấy bảo. Chúng tôi bắt đầu vỗ tay. Nhưng bác Perry lại cắt ngang chúng tôi, "còn một điều nữa... các cháu hãy đoàn kết với nhau."

Lần này, chúng tôi lại vỗ tay, nhưng chưa vỗ to vội vì đoán rằng bác ấy "còn một điều nữa" muốn nói. Chúng tôi đã đoán trúng phóc.

“Được rồi, xin cam đoan rằng đây là lời sau hết ông già này muốn nói trước khi đưa các cháu về nhà,” bác Perry bảo. Chúng tôi bật cười. Tất nhiên, bác ấy cứ thông thả mà nói, chúng tôi có phàn nàn gì đâu. “Ngay lúc này đây, các cháu cũng chỉ là một đám nhóc không hơn. Thế giới ngoài kia chẳng cho rằng tất cả các cháu đều quan trọng đâu. Tất nhiên, về phần cá nhân, mỗi người các cháu đều tỏ ra rất quan trọng đối với gia đình, với cha mẹ và anh chị em mình. Nhưng ở đây, bác muốn giúp các cháu hiểu về tầm quan trọng của các cháu, xét như một tập thể đoàn kết.”

Đến đây, cả đám chúng tôi chẳng ai hiểu là bác Perry muốn dẫn câu chuyện đi đâu nữa. “Ở Chicago này, cứ mỗi độ vào đông, trời trở lạnh, và những bông tuyết thì nhau rớt xuống. Mỗi cái bông tuyết bé nhỏ kia chẳng có tác dụng gì với các cháu cho đến khi chúng kết lại với nhau trên đất.” Giọng bác Perry chột hóa rền rền như sấm. “Đó mới chính là lúc chúng có thể nện các cháu ra trò!!!” Rồi bác ấy cười to. “Xong, đi thôi. Để bác đưa các cháu về nhà.”

## Các điều tâm niệm

### Các điều kiện ban đầu của Thành công

Thành công không phải là thứ hễ bạn cứ muốn là sẽ có được tức khắc. Thành công đòi hỏi bạn phải đi qua một quá trình. Muốn cái cây phát triển tốt và cho quả tươi ngon, bạn cần phải lo chăm bón mỗi ngày. Cũng thế, muốn gặt hái được thành công, bạn cần phải biết cách áp ủ và nuôi dưỡng những gì bạn muốn có được. Để làm điều này cho tốt nhất, bạn nên tìm những con người thích hợp, có khả năng cùng làm việc và hỗ trợ bạn trong bước đường hướng đến thành công. Nên nhớ rằng bạn phải tìm bằng được những người làm việc *với bạn*, chứ không phải *cho bạn*.

1. **Vạch một kế hoạch và đặt niềm tin vào nó.** Nếu bạn không vững tin vào kế hoạch mình đã vạch ra, sợ không ăn thua gì nên cứ tìm cách sửa lúi sửa tới, thì bạn chỉ tổ tạo thêm rắc rối cho mình mà thôi. Hãy tin vào bản thân, tin rằng kế hoạch bạn đã vạch ra sẽ sinh hoa kết trái.
2. **Cái đích kinh doanh không chỉ là tiền, nhưng còn là lòng tự hào về khả năng làm chủ nữa.** Sự gì trên đời cũng thế: cảm giác thành tựu trong bản thân bạn cũng quan trọng không kém gì những phần thưởng vật chất bên ngoài. Hãy nhớ rằng phần thưởng vật chất chỉ là *một* trong những thứ thước đo thành công của bạn mà thôi.
3. **Sẽ có những người luôn cố tìm cách làm nhụt ý chí bạn.** Những người này có thể ở đâu đó bên ngoài – chẳng hạn như các nhân viên ở khách sạn Ramada tôi từng gặp vậy – hoặc cũng có thể ở trong nội bộ tổ chức – chẳng hạn như cái cậu bạn trong UNEEC

đã cười nhạo chúng tôi. Đôi khi, cái khiến bạn nhụt chí lại xuất phát từ sâu bên trong con người bạn, dưới hình thức những nỗi nghi ngờ, sợ hãi. Ngọn lửa nhiệt tình thì có tính cách lây lan, nhưng những tư tưởng tiêu cực, tự giới hạn bản thân, lại cũng lây lan không kém. Bạn chọn điều nào đây?

4. **Những người hướng dẫn hay cố vấn luôn giữ một vai trò hết sức quan trọng.** Bạn hãy liên tục tìm kiếm cho được một người nào đó bạn kính trọng và tin tưởng. Người này phải hiểu bạn, hiểu mục đích bạn muốn vươn tới. Tiếp đó, bạn cứ việc hỏi, hỏi, và hỏi người này mọi điều bạn cần biết. Và quan trọng hơn, bạn cần phải biết lắng nghe những gì họ khuyên nhủ, chỉ bảo.
5. **Lắng nghe là chuyện cần thiết, nhưng cần thiết hơn, bạn phải biết lựa người nói để mà nghe.** Có ba người luôn tìm cách hạ gục tôi; tôi đã bịt tai làm ngơ trước những gì họ chỉ trích. Có hai người luôn tìm cách nâng tôi lên; tôi đã đón nhận tình yêu thương của họ và luôn hết lòng kính trọng họ.
6. **Một ý tưởng hay sẽ chẳng có nghĩa lý gì nếu như người nghĩ ra nó không có ý chí và quyết tâm để biến nó thành hiện thực.** Bạn không cần phải bắt mình lúc nào cũng nghĩ ra được những ý tưởng thật hay, thật đẹp. Bạn chỉ cần học cách triển khai những ý tưởng bạn đã có vào thực tế mà thôi.
7. **Đừng ngại khi đón nhận những gì người khác tặng bạn, nhưng bạn phải luôn biết tặng lại cho họ những gì thích hợp.** Bên cạnh đó, bạn cũng hãy cố gắng đáp trả họ với lòng chân thành và trân trọng gấp ba lần.
8. **Nếu làm chủ, bạn phải biết thể hiện vai trò lãnh đạo của mình.** Đừng đợi ai đó – kể cả người hướng dẫn, cố vấn của bạn – quyết định dùm hay làm thay cho bạn bất kỳ điều gì. Trách nhiệm đó thuộc về bạn.

9. **Phải biết giữ lời hứa.** Thành công cũng giống như một ngôi nhà bằng giấy. Do đó, một hành động đại dột nào đó, dù nhỏ, cũng có thể làm sập tan ngôi nhà kia. Điều này đặc biệt đúng khi bạn vừa bắt đầu công cuộc làm ăn của mình. Nếu để mất đi một người bạn trung thành, hoặc một mối quan hệ chủ chốt nào đó, thì xem như mọi nỗ lực trước nay của bạn cũng chỉ là công toi mà thôi. Không có một cơ hội nào đáng để ta liều lĩnh để rồi đánh mất tất cả. Và cũng không có một lý do nào để ta không có bốn phận thực hiện những gì mình đã nói ra.

### Lời xác quyết của người giàu đích thực



*Một mình, tôi không thể ước mơ,  
cũng không thể phấn đấu,  
hay gây dựng được cái gì cho nên hồn;  
vì để có được thành công đích thực, tôi luôn cần đến  
sự giúp đỡ và hỗ trợ từ phía những người khác nữa.*

### **Bài tập dành cho người giàu đích thực: *Xây dựng một đội ngũ cố vấn “siêu hạng”***

Trong tuần này, bạn có nhiệm vụ phải tìm cách tập hợp quanh mình một nhóm người năng động, sẵn sàng hỗ trợ bạn trên bước đường bạn trở thành một người giàu đích thực. Tôi

đề nghị bạn trước hết nên lập ra một nhóm hỗ trợ nòng cốt gồm chỉ ba người là đủ. Tuy nhiên, để có được ba người này, bạn sẽ phải tìm cho được khoảng chín người và cùng hội ý với họ. Tại sao cần phải như thế? Bởi vì, từ chín người này, bạn sẽ dễ dàng chọn ra được ba người phù hợp hơn. Cách làm này sẽ hiệu quả hơn việc kiếm ngay ba người rồi đưa luôn vào nhóm.

Tuy nhiên, trước tiên, bạn cần phải hiểu rõ khái niệm thế nào là một người cố vấn. Hãy ghi ra dưới đây định nghĩa của riêng bạn.

Người cố vấn là .....

Tiếp đến, bạn hãy nhắc điện thoại và gọi đến một trong những người cố vấn của bạn (hoặc một người bạn thân thiết, hay một đồng nghiệp đáng tin cậy), rồi hãy hỏi xem người đó định nghĩa thế nào về người cố vấn. Chỉ hỏi để xem người này định nghĩa thế nào mà thôi, chứ bạn đừng tiết lộ về định nghĩa của bạn. Xong xuôi, bạn hãy ghi ra dưới đây định nghĩa của người đó.

.....  
.....

Bạn nhận ra được điều gì? Có thể rằng định nghĩa của bạn sẽ không giống với định nghĩa của người bạn gọi đến, đúng không? Sở dĩ như thế là bởi vì có rất nhiều cách định nghĩa khác nhau về người cố vấn. Nhưng dù thế nào đi nữa, điều quan trọng nhất bạn phải làm là thiết lập và duy trì cho được sự đồng tâm nhất trí trong mối quan hệ giữa bạn với người cố vấn của bạn. Nói cách khác, nếu bạn nghĩ rằng người cố vấn là người sẽ hướng dẫn bạn về những vấn đề quan trọng



liên quan đến cuộc kinh doanh của bạn, nhưng người cố vấn của bạn lại nghĩ rằng anh ta được chọn làm cố vấn chỉ để tán gẫu với bạn về các chiến lược kinh doanh cho vui, thì xem như mối quan hệ của bạn với người đó chẳng đem lại cho bạn ích lợi gì cả. Vì thế, trước tiên, bạn phải hiểu rõ những gì bạn muốn nơi người cố vấn.

Hãy viết ra dưới đây những điều bạn thực sự mong muốn nơi người cố vấn của mình.

.....  
.....

Đến đây, bạn hãy liệt kê ra chín người có thể đáp ứng được vai trò cố vấn mà bạn mong muốn:

- 1 .....
- 2 .....
- 3 .....
- 4 .....
- 5 .....
- 6 .....
- 7 .....
- 8 .....
- 9 .....

Trong tuần này, bạn hãy liên lạc với chín người bạn vừa ghi ra, chia sẻ cho họ biết về các ước mơ và mục tiêu kinh doanh của bạn, rồi đề nghị họ xem xét và hỗ trợ bạn. Chúc bạn may mắn.

## **Học cách nắm lấy từng cơ hội**

**Cơ hội xuất hiện ở khắp mọi nơi, ngay cả trong những vấn đề và trở lực lớn lao nhất bạn gặp phải.**

Tôi luôn mồm đặt thứ câu hỏi mà hầu hết người lớn đều ghét lấy ghét để: “Tại sao?”

Từ Mẹ, tôi đã thụ hưởng một kiểu nuôi dạy theo nguyên tắc “làm theo những gì Mẹ bảo, đừng noi theo những gì Mẹ làm.” Nếu vò đầu thắc mắc “tại sao,” ắt bạn sẽ lập tức nghe được câu trả lời rằng “vì Mẹ đã bảo thế”. Đó chính là kiểu nuôi dạy Mẹ từng nhận được lúc xưa. Với lối giáo dục này, trẻ con không được phép cãi lại hay thắc mắc với người lớn.

Bởi đó, những câu hỏi “tại sao” của tôi luôn gặp phải kiểu phản ứng phớt lờ, pha lẫn một chút tò mò từ phía Mẹ tôi. Một mặt, Mẹ muốn tôi phải học cách tìm hiểu mọi sự; nhưng mặt khác, Mẹ cũng muốn tôi phải giữ cho đúng tôn ti trật tự và các phép tắc trong gia đình.

Là đứa có kiểu suy nghĩ đột phá, tôi không dễ dàng chấp nhận ngay những gì là khuôn khổ, phép tắc, hay quy định. Song, tôi làm vậy không phải vì muốn thách thức Mẹ tôi hay những người lớn khác, nhưng chỉ vì tôi có tính tò mò, muốn

khám phá tất cả những gì tồn tại trong thế giới, trong môi trường sống chung quanh tôi, muốn tìm hiểu rõ ràng về cách thức vận hành của sự vật và cách thức tiến diễn của cuộc sống con người.

Mục tiêu = ước mơ + ngày  
hoàn thành ước mơ.  
Khuyết danh

Và quan trọng hơn, đầu óc tôi lúc nào cũng chứa đầy những tư tưởng tích cực về những gì sắp xảy đến trong tương lai. Lúc xưa, khi khởi sự thành lập UNEEC, tôi nghe một tiếng nói phát ra trong đầu, cứ thì thầm nhủ đi nhắc lại rằng “*Có đường rồi, Farrah ơi! Quả thực là mày đang dần bước tiến lên phía trước, chứ không còn ngồi đó mơ mộng như xưa.*” Và từ đó trở đi, những hình ảnh trong đầu tôi về con đường tương lai trở nên sáng rõ hơn, đầy màu sắc hơn. Tôi thường tự hỏi lòng rằng “*Lớn lên, mình sẽ nên giống ai đây?*” Đến lúc này đây, tiếng nói khe khẽ trong đầu kia lại trả lời tôi: “*Mày không thể giống bất kỳ ai khác. Mày là Farrah.*”

Thuở ấy, tôi giống như một đứa con nít đang ngồi đằng sau tay lái một chiếc xe hơi thể thao đời mới. Nhưng rủi thay, tôi lại không biết lái. Càng tệ hơn, tôi không tài nào với chân nổi tới mấy chiếc bàn đạp dưới sàn xe! Và khi đó, tôi cảm thấy niềm phấn khích và nỗi âu lo hòa lẫn vào nhau. Thường trong những tình huống như vậy, một đứa trẻ luôn cần được ai đó hỗ trợ. Với tôi, người đó chính là Mẹ.

Còn nhớ một đêm nọ, nằm ngả đầu vào ngực Mẹ, tôi buông giọng nhõng nhẽo: “*Mẹ ơi, con đau bụng quá đi!*”

Bà vòng hai cánh tay siết nhẹ lấy tôi. “*Đau bụng à? Trông con vẫn khỏe đấy thôi.*” Rồi bà xoa khẽ đầu tôi. “*Con chỉ cần ở bên Mẹ thì bệnh gì cũng hết.*”

Cả hai chúng tôi cùng bật cười. Mẹ bảo phải lắm. Tôi chỉ cần dành ít phút sà vào lòng Mẹ, để Mẹ âu yếm, vuốt ve, thì bao nhiêu chuyện bất ổn, nặng nề trong cuộc sống tôi đều làm như trở nên nhẹ nhàng hơn rất nhiều. Tôi nhe răng cười, miệng tôi như muốn toác đến cả hai mang tai; nhưng không mỉm cười với tôi, Mẹ lại quay đầu đi chỗ khác. Tâm trạng bà bỗng chốc chuyển từ vui sang buồn. Tôi nghĩ rằng có lẽ vì nhìn thấy tôi bệnh thật, nên Mẹ không muốn làm tôi lo lắng.

“Mẹ ơi, trông con không ổn hả Mẹ?” Tôi hỏi.

“Con ổn, Farrah à. Chắc có lẽ cái bụng của con nó đang hí hửng mà bảo với con rằng mọi sự đang sắp sửa đổi thay đó thôi,” bà bảo. “Ắt con đang bồn chồn, lo lắng nên mới vậy.”

“Thế, con đâu cần phải uống thuốc hử Mẹ?”

“Không cần đâu, con yêu.”

“Đỡ quá rồi.” Tôi cảm thấy mình ổn hơn. Tuy nhiên, nét mặt Mẹ tôi vẫn còn nguyên vẻ rầu rĩ, buồn sầu. “Thế, Mẹ có chuyện gì không vui sao?”

Mẹ tôi hít một hơi thật dài. “Vài ngày nữa, gia đình mình sẽ phải chuyển đến nơi ở khác.”

Sững sốt, tôi vội vàng bật dậy. “Mẹ nói gì? Sao lại như vậy chứ?”

“Người ta sắp lấy nhà lại rồi,” vừa đáp, Mẹ vừa cố nén giọng cho khỏi con xúc động. Giờ thì quả là tôi bệnh thật rồi. Không chỉ bệnh, tôi còn muốn nổi khùng nữa. Tôi không giận Mẹ, nhưng tôi phát điên vì một thứ gì đó khác.

“Sao lại thế hả Mẹ? Chúng ta không đóng nổi tiền thuê nhà sao?”

“Không phải vậy, con trai. Mẹ đã lấy số tiền thuê nhà để sửa soạn cho cuộc họp hôm trước, cái bữa con gặp bác Roi Tauer lần đầu đấy. Lúc này, Mẹ chỉ còn bốn chục đồng dính túi thôi. Chuyện là vậy.”

“Nhưng...” tôi không tin vào tai mình nữa.

“Mẹ đã phải trả một khoản tiền cho vụ in ấn các bài thuyết trình. Mẹ muốn chuẩn bị mọi thứ sao cho tốt nhất, chu đáo nhất. Mẹ đã phải trả tiền thuê phòng họp hạng sang. Mẹ phải trả tiền càphê, bánh rán, đường, kem, ly tách và khăn chùi miệng nữa.”

“Nhưng con nghĩ Mẹ làm công việc đó để giúp các công ty kia kiếm tiền. Mà nếu vậy, họ phải trả tiền cho Mẹ chứ.”

“Chuyện đó chỉ xảy ra khi họ quyết định chọn Mẹ làm người cố vấn cho họ mà thôi. Nhưng, họ đã không chọn Mẹ, Farrah ạ.”

Tôi không tài nào hiểu nổi là chuyện gì đang xảy ra. Chỉ biết rằng tôi không bao giờ muốn nhìn thấy bộ mặt ủ dột đó của Mẹ. Tôi bật khóc và Mẹ cố an ủi tôi. “Điều Mẹ mong đợi đã không đến. Nhưng cũng có cái hay là con đã tìm được một người cố vấn cho mình, và con cũng đã học được một bài học thật đắt giá: đừng bao giờ liêu mình theo kiểu được ăn cả, ngã về không.” Mẹ gượng vội một nụ cười. “Con phải trở thành một người tháo vát, năng nổ hết mình, con yêu ạ. Biết không Farrah, Mẹ đã dồn hết công sức cho buổi họp hôm đó. Mẹ đã nỗ lực hết mình để chứng minh rằng Mẹ là người có đủ trình độ và khả năng làm việc.”

“Vậy sao Mẹ lại nghĩ là Mẹ không được người ta chọn?”

Mẹ suy nghĩ một lát, làm như muốn chọn cho đúng từ ngữ

để trả lời câu hỏi tôi nêu. Không phải kiểu người bạ đâu nói đó, cũng không phải loại người hay tìm cách trả lời qua quýt cho xong chuyện, Mẹ bao giờ cũng nói năng thận trọng, đàng hoàng, đâu ra đó. Những lời Mẹ dạy chúng tôi bao giờ cũng súc tích, đầy đủ. Mẹ vẫn thường nói rằng: “Vì các con phải gánh chịu mọi hậu quả do hành động và lời nói của các con đưa đến, nên các con phải hết sức cẩn thận với lời ăn tiếng nói và hành động của mình.”

“Con nghĩ Mẹ đã làm rất tốt phần việc của mình. Thế thì, tại sao người ta lại không chọn Mẹ chứ?”

“Mẹ có cảm giác rằng họ đã không nghĩ Mẹ là người da đen, cho đến khi họ bước chân vào phòng họp. Mời họ đến họp, Mẹ chỉ liên lạc và thông báo cho họ qua điện thoại mà thôi, chứ trước đó, Mẹ chưa từng gặp một người nào trong số họ cả.”

*Mẹ không thất bại, Mẹ chỉ gặp phải lời từ chối mà thôi. Hai chuyện đó khác nhau lắm lắm, và con phải học cách đương đầu với cả hai.*

Mẹ

Rồi Mẹ giải thích rằng sở dĩ mời bác Roi Tauer đến tham dự buổi thuyết trình đó là vì Mẹ hy vọng rằng sự hiện diện và uy tín của bác ấy sẽ khiến cho những người tham dự để ý lắng nghe những gì Mẹ trình bày. Mẹ cứ ngỡ rằng việc quen biết một doanh nhân tầm cỡ như bác Roi sẽ giúp Mẹ ghi được điểm tốt trước những khách hàng tiềm năng kia, dù rằng Mẹ là người da đen. Ấy mà...! “Không phải bất kỳ người nào con gặp cũng đều chấp nhận con dựa trên phẩm chất hay khả năng con có. Đời là thế, Farrah à.”

“Nhưng như vậy là không công bằng chút nào,” tôi lập tức phản ứng. “Người ta không được phép coi thường Mẹ chỉ vì Mẹ là người da đen.”

“Có một điều mà rồi đây những người cố vấn con sẽ dạy cho con biết. Sau này, nếu con trở thành nhà kinh doanh, con sẽ phải học cách vượt thắng những điều khiến con bẽ mặt,” Mẹ nói. “Con trai của Mẹ! Thực ra, Mẹ không thất bại, Mẹ chỉ gặp phải lời từ chối mà thôi. Hai chuyện đó khác nhau lắm lắm; và con cần phải học cách đương đầu với cả hai. Bị từ chối thẳng mặt, nhưng Mẹ không nản lòng. Mẹ sẽ vươn lên bằng nỗ lực bản thân, tiếp tục chứng minh mình là một nữ doanh nhân thực thụ. Thua keo này, ta phải biết bày ra keo khác.”

Tối hôm đó, lúc nằm ôm tôi trong lòng, Mẹ đã nói một câu mà tôi hằng ghi tâm khắc cốt. “Cục cưng của Mẹ ơi, con cứ việc mơ những điều thật lớn. Con có đủ khả năng biến những ước mơ đó trở thành hiện thực. Con sẽ đạt được bất kỳ thứ gì con muốn.” Nói đoạn, Mẹ hôn nhẹ lên má tôi, chúc tôi ngủ ngon, rồi quay ra khỏi phòng.

“Con yêu Mẹ,” tôi thốt lên trong khi dõi theo từng bước chân của Mẹ.

“Nhiều không bằng Mẹ yêu con đâu,” Mẹ đáp lúc đưa tay tắt đèn và đóng cửa phòng tôi lại. Những điều Mẹ nói ra trong cuộc chuyện trò vừa rồi khiến tôi cứ trần trọc mãi, không sao chợp mắt nổi. Nào là chuyện chúng tôi sẽ bị thu hồi nhà, nào là chuyện đối xử bất công do màu da, sắc thịt. Lúc này, thật khó tả những thứ cảm giác đang nối đuôi nhau lượn lờ trong con người tôi. Tôi thấy giận đến sôi máu khi nghĩ đến chuyện Mẹ bị mất việc chỉ vì Mẹ không phải là

người da trắng. Rồi tôi lại cảm thấy lo âu, hốt hoảng, không biết rồi đây cả gia đình chúng tôi sẽ phải sống ở đâu một khi người ta ra quyết định lấy lại căn nhà này.

Đến tận sáng hôm sau, lúc tôi thức dậy, cuộc trò chuyện với Mẹ đem qua vẫn còn lớn vồn đây đó trong đầu tôi. Đang lúc đánh răng, tâm trí tôi cứ miên man suy nghĩ về việc người đã mua ống kem này, chiếc bàn chải kia, sắm sửa từng vật dụng lớn nhỏ trong căn nhà này, lại chỉ còn vồn vện bốn chục đồng trong túi mà thôi. Rồi tôi rảo mắt nhìn cục xà phòng, chai dầu gội, cuộn giấy vệ sinh và chiếc khăn tắm. Tất cả những thứ đó, Mẹ đã phải làm việc cực nhọc, ki cốp từng đồng mà sắm cho chúng tôi.

Vẫn thường trêu mếu gọi Mẹ là “người làm việc thần diệu,” nhưng lúc này đây, tôi tự hỏi không biết là lần này, Mẹ sẽ làm gì để giải nguy cho cả gia đình chúng tôi. Không biết các anh chị tôi có biết những chuyện đang diễn ra hay không? Liệu họ có biết rằng cả nhà sắp sửa phải dọn đi nơi khác hay không? Mà dù các anh chị tôi chưa biết đi nữa, thì tôi cũng không phải là người thích hợp để thông báo những chuyện như thế này. Thôi, cứ ngậm miệng làm thinh là tốt nhất.

Ngày hôm đó trôi qua trong bầu không khí nặng nề, ảm đạm. Không còn nhiều những cuộc chuyện trò hay cười đùa qua lại giữa chúng tôi, như thường thấy mọi ngày. Cả ngày hôm đó, tôi chẳng thể làm gì khác ngoài việc ngồi đó mà nhìn Mẹ tôi. Mẹ làm hết việc này đến việc nọ: giặt đồ, rửa chén bát, rồi đem nấu mấy thứ thực phẩm khô còn lại trong tủ đựng thức ăn. Thỉnh thoảng, tôi lại thấy Mẹ ứa nước mắt.



Chuyện Mẹ khóc, cũng hết như chuyện Mẹ ngủ, là điều chúng tôi hiếm khi nào trông thấy xưa nay!

Là người chị cả trong gia đình ông bà ngoại tôi, Mẹ đã quen với việc chăm sóc và phục vụ các em mình, chứ không quen với điều ngược lại. Bởi đó, tôi biết là dù đang lâm vào tình cảnh khó khăn như thế này, nhưng Mẹ sẽ không đòi nào mở miệng xin ai giúp đỡ. Nhưng điều đó không có nghĩa là tôi không được phép nhờ người khác giúp đỡ Mẹ tôi, đúng không các bạn? Ít ra, trong lúc này, đó là điều tôi đang nghĩ đến.

Vì thế, lúc Mẹ đã trở về phòng và nằm nghỉ, tôi vội quay số gọi bác Roi, thông báo cho bác ấy biết là nhà chúng tôi ở sắp sửa bị thu hồi. Vì nghĩ rằng bác Roi luôn có sẵn những lời giải đáp khôn ngoan cho mọi vấn đề, nên tôi mới gọi điện cho bác ấy, hy vọng rằng bác ấy sẽ giúp đỡ gia đình chúng tôi. Tôi không hề biết rằng những chuyện như vậy, một thằng con nít như tôi không nên xía vào. Chỉ là vì thấy thương Mẹ quá đỗi, nên tôi mới làm vậy. Lúc quyết định gọi điện đến bác Roi, tôi nghĩ mình đang làm một việc đúng đắn. Nhưng sau khi nghe tôi trình bày đầu đuôi câu chuyện gia đình mình, ở đầu dây bên kia, bác Roi vẫn im hơi lặng tiếng. “Bác Roi? Bác còn đó không?”

“Bác đây, Farrah,” Roi đáp.

“Bác nghĩ sao ạ?” tôi giục.

“Cháu nghe này, Farrah. Bác biết rằng sở dĩ cháu gọi cho bác là vì mối quan hệ chúng ta có được qua trung gian Mẹ cháu; nhưng dù gì, cháu vẫn chưa biết chi nhiều về bác để có thể hỏi bác về những chuyện liên quan đến Mẹ cháu và gia

đình cháu," Roi nói. "Biết được chuyện này, hẳn là Mẹ cháu sẽ chẳng bằng lòng chút nào đâu."

Bây giờ thì đến lượt tôi ngâm miệng làm thỉnh. Tôi cứ ngỡ rằng nếu đã có thể tin tưởng và chia sẻ với ai về những bí mật kinh doanh, thì ắt là tôi cũng có thể thổ lộ cho người đó nghe về những chuyện của cá nhân mình. "Dạ thưa bác, cháu hiểu rồi ạ."

"Đây là chuyện bí mật giữa chúng ta. Cháu không nên nói với bất kỳ ai."

"Dạ, cháu biết. Nhưng thưa bác, gia đình cháu sẽ phải làm gì đây? Mẹ cháu nói rằng người ta sắp lấy lại nhà rồi."

"Farrah này, có bao giờ cháu thấy Mẹ cháu đầu hàng lúc phải đối diện với những hoàn cảnh khó khăn chưa?"

"Dạ chưa, thưa bác."

"Cháu phải biết rằng không cần phải có tiền thì mới có thể trở thành một doanh nhân thành công. Cháu cũng không nhất thiết phải có bằng đại học. Nhưng cháu cần phải là người biết lễ phải, và có ý chí sẵn sàng nỗ lực hết mình. Mẹ cháu có trực giác tốt, rất hiểu biết lễ phải. Và dù phải cực nhọc làm việc, nhưng bà ấy chưa từng mở miệng thở than bao giờ. Cháu thử nghĩ có phải như thế không?"

"Dạ đúng, thưa bác."

"Bác là người cố vấn mới của cháu. Nhưng thực ra mà nói, cháu đã có bên mình một người cố vấn giỏi nhất thế giới, người đang sống ngay trong cùng một mái nhà với cháu. Mẹ cháu là người rất có niềm tin vào bản thân, và bà ấy sẽ vượt qua được tình cảnh khó khăn này. Vì vậy, cháu cần phải có niềm tin vào Mẹ cháu."

Tôi cảm thấy có chút thất vọng khi nghe những gì bác Roi vừa nói. Bác ấy đang nói về lòng tin, niềm tin và lẽ phải trong khi tôi thì đang lo lắng không biết rồi đây chúng tôi sẽ phải tìm ở đâu cho ra một mái nhà để trú thân, hay là phải ngủ đó đây trên các nẻo đường, góc phố. Còn nhớ trước đây, có lần, người ta cũng đã lấy lại nhà, và cả gia đình chúng tôi đã phải sống qua ngày trong một chiếc xe hơi cũ kỹ cho đến khi đủ sức thuê được một căn nhà mới.

Dù không nói thẳng ra, nhưng gọi điện cho bác Roi là tôi hy vọng bác ấy sẽ giúp thanh toán khoản tiền thuê nhà chúng tôi còn đang mắc, để cả nhà tôi khỏi bị đuổi cổ ra đường. Nhưng sau khi nhắc cho tôi biết rằng đôi khi, cuộc đời lại dọn cho ta những món ăn ta không hề nuốt nổi, bác Roi mới đề nghị tiếp:

“Có gì, ngày mai, bác cháu ta sẽ gặp nhau. Chốc nữa đây, bác sẽ gọi điện đến Mẹ cháu để xin phép bà ấy cho cháu đi với bác. Ngày mai, bác sẽ có một số bài tập để cháu làm.”

“Bài tập gì vậy, bác?” tôi hỏi.

“Rồi cháu sẽ biết,” Roi bảo.

Tại sao người lớn lại thích nói những câu như vậy quá nhỉ?

\* \* \*

Sáng hôm sau, anh Johnathan đưa tôi đến gặp bác Roi. Cả hai anh em tôi đều luôn mong có dịp đi ra ngoài, và tôi cũng muốn kiểm dịp “tra tấn” hai cái lỗ tai của anh Johnathan với những điều tôi cảm thấy phấn khích khi nghĩ về UNEEC. Thế đấy, trẻ em luôn tìm được những cách thức khá thú vị để thoát ra khỏi những gì có vẻ như là một tấn bi kịch. Tôi đã

tự vấn an lòng mình rằng nếu cả nhà tôi có bị tống cổ ra đường đi nữa, thì đó cũng chẳng phải là điều gì quá đối tôi tệ. Dù có phải dọn đi đâu, tôi cũng vẫn có dịp gặp mặt các bạn bè trong câu lạc bộ của chúng tôi vào những sáng thứ Bảy hàng tuần. Chưa hết, dọn đi nơi khác, tôi sẽ có dịp làm quen với những người bạn mới, và UNEEC sẽ có thêm nhiều thành viên khác nữa.

Cả hai anh em tôi đều cảm thấy sung sướng khi được dịp cùng nhau ra ngoài – dù rằng mỗi người đều có những lý do khác nhau. Ra ngoài, là vì anh Johnathan muốn gặp và nói chuyện với các cô gái; còn tôi, tôi chỉ muốn bàn chuyện làm ăn. Lúc chúng tôi đã tìm được chỗ ở của bác Roi, trong một tòa nhà cao tầng, tôi mới bảo với anh Johnathan: “Đây là nơi sinh sống của những con người kiếm được tiền, rất nhiều tiền là khác. Em dám cá là những người này sẽ không bao giờ bị tống cổ ra đường.”

Anh ấy đáp lại: “Anh có nói với Mẹ rằng, một ngày nào đó, cả gia đình ta sẽ được sống trong một căn hộ cao cấp như thế này đây. Và anh cậu sẽ trở thành chủ nhân của một trong những căn hộ này.”

“Em thì nói với Mẹ là em sẽ để Mẹ nghỉ hưu sớm!” tôi phản pháo. Quả thực, nói xong câu này, tôi cảm thấy hãnh diện quá đỗi, vì những vận động viên chuyên nghiệp thường phát biểu trên truyền hình rằng họ sẽ để bố mẹ họ nghỉ hưu thật sớm.

Hai anh em đang chờ thang máy để đi lên tầng ở của bác Roi, thì bác ấy lại từ thang máy bước ra. “Đi nào các cháu,” Roi bảo. “Lớp học đã bắt đầu rồi.”

Cũng phần nào biết được tính cách của bác Roi, nên tôi không mở miệng hỏi rằng bác ấy sẽ đưa chúng tôi vào lớp học gì. Như bác ấy từng dạy tôi, im lặng là vàng. Một lát sau, chúng tôi đến một lớp học võ thuật. Lớp Karate sao? Tôi cũng không biết nữa, và tôi có cảm giác không muốn bước vào lớp học này một tí nào cả.

“Các cháu hãy vào đây một lát,” Roi bảo. Hai anh em tôi miễn cưỡng theo bác ấy vào trong. Suốt một giờ đồng hồ tiếp đó, chúng tôi chẳng làm gì khác ngoài việc ngồi thừ ra đó mà nhìn ông thầy dạy võ chỉ cho các môn sinh – khoảng mười hai người – những đòn thế giao đấu. Chừng như đã để chúng tôi xem đủ rồi, bác Roi lại dẫn chúng tôi trở ra.

Rồi bác ấy đưa chúng tôi đến trạm xe buýt và nói lời tạm biệt. Không ai bảo ai, anh Jonathan và tôi đưa mắt nhìn nhau, ra chiều thắc mắc. Chuyện gì vậy trời? Bác Roi đang làm cái gì vậy không biết?

Lúc về gần tới nhà, chúng tôi chợt thấy Mẹ cũng đang băng qua đường về nhà. Càng tiến gần về phía Mẹ, chúng tôi càng nhìn rõ hơn một điều: Mẹ đang mỉm cười!

“Các con của Mẹ sao rồi?” Mẹ hỏi.

“Mẹ ơi, Mẹ đi đâu về vậy?” Mẹ im lặng. Một lát sau, Mẹ mới trả lời. “Vào nhà đi đã, rồi Mẹ kể cho nghe.”

Vào nhà xong, Mẹ vào bếp gọi chị Kiki. Rồi tất cả chúng tôi cùng ngồi quây quần bên Mẹ, ai nấy cũng đều thắc mắc không biết vì lý do gì hôm nay Mẹ lại trở vui như vậy. “Các con à, nhà mình sẽ không phải dọn đi đâu nữa.”

Nghe nói, chúng tôi vội đưa mắt nhìn nhau. “Sao cơ? Có thật như vậy không Mẹ?”

“Mẹ mong rằng các con sẽ chẳng bao giờ phải làm điều Mẹ vừa mới làm. Mẹ đã phải bịt hai lỗ mũi lại để uống cạn ly nước bẩn.”

Tất cả chúng tôi đều đồng thanh thốt lên: “Uống nước bẩn?! Mẹ phải uống nước bẩn sao Mẹ?”

“Không, không phải là Mẹ uống nước bẩn đâu... Đó chỉ là một kiểu nói cường điệu mà thôi. Khi nói như vậy, là Mẹ có ý bảo rằng Mẹ đã làm một điều chẳng thấy ung bụng, một điều không hề dễ làm chút nào.”

Chị Kiki ngồi thẳng người lên. “Thế, Mẹ đã làm điều gì vậy?”

“Mẹ đã đăng ký xin nhận trợ cấp xã hội.”

“Vậy là nhà mình sẽ dùng phiếu thực phẩm để đi mua thức ăn hử Mẹ?” anh Jonathan hỏi.

“Thứ gì không giết được con, sẽ làm cho con trở nên mạnh mẽ hơn, Jonathan à,” Mẹ đáp lại. “Mẹ vừa bảo là Mẹ đã phải bịt mũi mà uống nước bẩn. Các con nghĩ điều đó là dễ với Mẹ lắm sao? Dù gì đi nữa, thì chuyện này cũng chẳng giết chết được ai cả; trái lại, có chấp nhận như vậy, thì mình mới có đủ tiền thuê nhà và có cái để ăn mà sống.”

“Mẹ có cảm thấy xấu hổ không Mẹ?” câu hỏi của chị Kiki.

“Xấu hổ vì chuyện gì chứ? Xấu hổ vì phải thừa nhận rằng Mẹ không phải là nữ siêu nhân sao? Gia đình các dì tụi con cũng chỉ kiếm được chút ít nhỏ nhoi, đủ trả tiền thuê nhà để khỏi bị đuổi ra ngoài đường, nên Mẹ không bao giờ hỏi mượn tiền các dì ấy, sợ rằng các dì ấy sẽ thêm nặng gánh lo.” Mẹ đáp.

Nghe Mẹ nói, tôi suy nghĩ rất nhiều. Từ trước đến giờ, tôi toàn thấy Mẹ đem cho kẻ này người kia thứ này cái nọ, chứ chưa bao giờ thấy ai cho lại Mẹ bất kỳ cái gì. “Sao con chưa bao giờ thấy ai cho Mẹ bất kỳ thứ gì vậy Mẹ?” Lúc này, tôi mới lên tiếng hỏi.

“Con yêu à, có thể những người được Mẹ giúp đỡ không trả ơn Mẹ bằng tiền, nhưng họ lại cho Mẹ thứ khác. Con phải ghi nhớ rằng, bất cứ thứ gì con cho đi sẽ trở về lại với con.”

Chị Kiki, anh Jonathan và tôi vẫn còn ngồi yên đó mà suy nghĩ. Đối với Mẹ, mọi sự coi như đã ổn. Mẹ đã làm những chuyện cần phải làm để chăm lo cho mái ấm gia đình. Dù không nói ra, nhưng tự thâm tâm, chúng tôi quyết định sẽ không để Mẹ phải lặn lội đi xếp hàng để chờ phát thực phẩm.

Tuy phải sống trong các khu nhà chính sách ọp ẹp, nhưng bà con ở đây lại mang cái ảo tưởng cho rằng chừng nào phải sống nhờ vào các khoản trợ cấp xã hội, thì lúc đó, họ mới thực sự là người nghèo. Như thế, theo kiểu quan niệm này, gia đình chúng

Đôi khi, có thể bạn phải làm những điều bạn không muốn, nhưng đó là một phần tất yếu của cuộc sống. Hãy chấp nhận quyết định của bạn và dựa vào nó để tiến vào tương lai.

tôi đang thuộc vào một tầng lớp khác; và tất nhiên, chẳng ai trong chúng tôi cảm thấy vui vẻ gì với điều này. Rồi đây, nhìn thấy chúng tôi xếp hàng lãnh thực phẩm, ắt những người hàng xóm láng giềng sẽ xếp ngay chúng tôi vào lớp người nghèo chính cống.

Đêm hôm đó, tôi nằm trần trọc mãi đến tận khuya. Cái hình ảnh “uống nước bắn” mà Mẹ diễn tả cứ lớn vồn mãi

trong đầu tôi không dứt. Hễ cứ nghĩ đến cảnh Mẹ tôi đã phải hỏi xin sự giúp đỡ từ những người hoàn toàn xa lạ, là ruột gan tôi làm như muốn đứt khúc. Tôi có cảm tưởng rằng chúng tôi chẳng khác gì một đám ăn mày, đang phải xin xỏ thiên hạ từng đồng tiền bát gạo.

Sáng hôm sau, tôi đã không mở miệng hỏi bất kỳ câu gì, vì tôi không muốn Mẹ biết được những gì tôi đang nghĩ. Tôi tự hỏi không biết là có bao nhiêu người Mẹ của bạn bè tôi cũng đang phải sống dựa vào các khoản phúc lợi xã hội. Có bao nhiêu người trong số họ cảm thấy xấu hổ khi phải đưa hai tay mà nhận từng đồng trợ cấp? Tôi cần phải đi hỏi cho biết những gì họ cảm giác. Tôi cần phải nói chuyện với ai đó về cái cảnh sống mới mẻ này. Nhưng suy tới tính lui, tôi mới chợt nhớ lại những gì bác Roi đã nói về các bí mật gia đình. Đành vậy! Và tôi thôi nghĩ đến việc phải kể lể hay hỏi han với bất kỳ ai về những chuyện riêng tư trong gia đình mình.

### **Anh nào, Em nấy!**

“Sau cơn mưa, trời lại sáng!” Anh Andre nhà tôi vẫn thường nói như vậy. Ý của anh ấy là: dù hoàn cảnh có đen tối đến thế nào đi nữa, thì chúng ta vẫn luôn còn đó một niềm hy vọng; bởi vì, đến một lúc nào đó, những đám mây u ám kia sẽ hóa thành nước mà rót hết xuống đất, để rồi bầu trời lại nên vẻ trong xanh. Ngày hôm qua thì đã chết. Ngày hôm nay rồi cũng sẽ chết theo. Chỉ có ngày mai là không bao giờ chết, vì ngày mai chưa tới. Như thế, ta vẫn còn một ngày mai để theo đuổi những giấc mơ.



Anh cả Andre của chúng tôi thuộc tuýp người lạc quan hơi quá. Anh ấy thực sự tin rằng mình sinh ra là để làm những điều vĩ đại. Nhưng phải thừa nhận là anh ấy vừa đẹp trai, đáng yêu, lại vừa thông minh, sắc sảo. Là người anh cả, anh Andre xem chừng rất thích đóng vai trò như là người thay thế cha chúng tôi. Anh ấy thường không giấu nổi vẻ thích thú và tự hào mỗi khi lên tiếng khuyên bảo chúng tôi về điều này việc nọ. Cái câu anh Andre rất thích nói ra, đó là: “Này, em làm như thế là không ổn rồi, nhưng anh sẽ vẽ cách cho em.” Dù nhỏ tuổi hơn, nhưng chúng tôi cũng không đến nỗi quá khờ khạo để rồi không hiểu ý anh ấy: ổn hay không ổn thì chưa biết, nhưng anh ấy muốn chúng tôi làm mọi sự theo ý anh ấy.

Còn về những ước mơ của anh Andre, thì phải nói là chúng hằng hà sa số. Anh ấy rất thích dẫn ra câu nói của ngài Ralph Waldo Emerson, rằng thế giới thế giới này có đủ mọi cánh cửa, mọi cơ hội; và mọi chiếc đàn đã được lên dây, chỉ còn chờ người gảy. Còn nhớ có lần, anh ấy đã gảy được một điệu đàn hay. Chuyện là thế này: lúc đó, nhìn thấy Mẹ đang theo đuổi những chuyện làm ăn hấp dẫn, anh ấy cảm thấy mớ củi tham vọng trong lòng mình đang cháy đỏ phừng phừng. Thế là, bữa nọ, anh ấy quyết định tham dự một cuộc thi viết tiểu luận. Phần thưởng dành cho người thắng cuộc là một chuyến đi dài ngày, hoàn toàn miễn phí, đến Nhật Bản. Dù vậy, làm xong bài tiểu luận, anh ấy lại cảm thấy thiếu tự tin, nên đã không dám gửi đi. Ngày nọ, tình cờ đọc được bài tiểu luận của anh ấy, Mẹ cảm thấy rất thích thú đến độ đã tự mình đem gửi nó đến ban tổ chức cuộc thi. Khi đó, Mẹ nghĩ dù có thể anh ấy không thắng giải đi nữa, nhưng đó là bước khởi đầu

cần thiết để anh ấy phát triển khả năng viết những bản kế hoạch kinh doanh cho công ty tương lai của riêng anh.

Lúc Mẹ nói với anh ấy rằng Mẹ đã đem bài viết đi gửi, tôi đoán là anh ấy hẳn phải cảm thấy ngạc nhiên và vui mừng lắm lắm. Ngạc nhiên, vì anh ấy sẽ thấy Mẹ đánh giá rất cao bài viết. Vui mừng, vì anh ấy sẽ thấy Mẹ thích thú đến độ nào khi nghĩ về chuyện anh ấy sẽ được đi Nhật Bản.

“Mẹ thực sự *nghĩ* rằng con có thể thắng giải sao?” ngày nọ, anh hỏi Mẹ như thế.

“Không đâu... Mẹ *không nghĩ* rằng con có thể thắng giải, Andre à.” Nghe Mẹ nói thế, anh Andre cảm thấy thất vọng.

“Thế, tại sao Mẹ lại quyết định gửi đi bài viết của con?”

“Tại con hỏi Mẹ là Mẹ có *nghĩ* rằng con thắng hay không, nên Mẹ mới trả lời là Mẹ *không nghĩ* rằng con thắng. Vì mẹ *biết* là con có khả năng thắng,” Mẹ đáp.

Anh Andre nở một nụ cười thích thú. Lúc này, trông anh hết như một đứa trẻ vừa được mẹ mua cho chiếc xe đạp đầu tiên. Hồi đó, dù chỉ mới lên bốn thôi, nhưng tôi lại có thể nhận rõ cái vẻ “con nít” của anh lúc Mẹ ôm anh vào lòng và bảo rằng Mẹ rất đỗi tự hào, hạnh diện về anh.

Chừng một tháng sau, anh Andre nhận được thư thông báo kết quả. Anh đã được chọn. Căn nhà màu xám tro của chúng tôi làm như có vẻ sáng hơn mọi ngày. Niềm hạnh diện bỗng chốc mà lộ rõ trên từng khuôn mặt chúng tôi. Thế là, cả nhà chúng tôi cùng nhau đưa anh Andre xuống phố chụp hình để làm hộ chiếu. Anh ấy sẽ đến Tokyo và ở đó trong vòng ba tháng. Đóng vai trò như là người đại diện cho Hội đồng Chuyên nghiệp Trẻ, anh sẽ tiến hành nhiều hoạt động

giao lưu tại Nhật nhằm củng cố tình thân hữu và tinh thần hiểu biết lẫn nhau giữa người dân Nhật và các doanh nhân trẻ của Mỹ.

*Có kiên thức thôi thì chưa đủ, ta phải biết dùng kiên thức nữa. Có quyết tâm thôi thì chưa đủ, ta phải biết thực hiện quyết tâm của mình nữa.*

Lý Tiểu Long

Vậy là, anh Andre đã trở thành người đầu tiên trong gia đình có dịp đi nước ngoài và

cũng là người Mỹ gốc Phi duy nhất được Hiệp hội Nhật-Mỹ chọn làm đại biểu tham gia Hội nghị Thế kỷ của khu vực Thái Bình Dương. Chuẩn bị cho chuyến đi sắp tới của anh, Mẹ và Bà ngoại đã sắm sửa cho anh một số đồ dùng mới: hai bộ comlê giá rẻ, mấy chiếc somi trắng và cà vạt, một chiếc vali, vài cuốn băng học tiếng Nhật để anh ấy có thể học một số câu cú và ngữ pháp căn bản tiếng Nhật.

Trong con mắt của một đứa trẻ không có cơ hội sống bên cạnh cha mình ngay từ lúc nhỏ như tôi, anh Andre không những là người anh cả, mà còn hơn cả thế nữa. Quả thực, anh ấy đã trở thành người bạn tâm giao của tôi, là nguồn động viên lớn lao và là tấm gương tích cực mà mọi đứa trẻ da đen như tôi đều cần đến và muốn noi theo. Mẹ giải thích rằng việc anh ấy được đi nước ngoài lần này là một điều hết sức tốt đẹp. Dù biết là thế, nhưng tôi vẫn có cảm giác buồn buồn đôi chút khi nghĩ đến cảnh tôi sẽ phải xa anh ấy trong một khoảng thời gian cũng khá là dài.

Một đêm nọ, trong lúc sắp xếp hành lý, thấy tôi đang ngồi đó với bộ mặt dài thườn thượt và đượm buồn, anh Andre vội bảo: "Vui lên nào, cậu trai bé nhỏ của anh. Những điều anh làm được, chắc chắn em cũng sẽ làm được thôi."

“Nhưng em lại không muốn anh đi chút nào,” tôi đáp. “Rồi đây, ai sẽ nói chuyện với em hằng đêm, trước khi em đi ngủ?”

“Mẹ, Jonathan, hoặc Alex. Nếu em tỏ ra ngoan ngoãn một chút, thì Kiki cũng có thể nói chuyện với em mà,” anh ấy bật cười và nói thế. “Được rồi, không nhất thiết em phải nói chuyện với Kiki đâu.”

-----  
Thế giới này có đủ mọi cánh  
của, mọi cơ hội; và mọi  
chiếc đàn đã được lên dây,  
chỉ còn chờ người gảy.  
Ralph Waldo Emerson  
-----

“Nhưng không giống đâu, anh Andre à,” tôi đáp, mặt ngoảnh đi chỗ khác.

“Anh biết, nhưng ở Nhật, anh sẽ gọi điện cho em, viết thư cho em, và lúc trở về nhà, anh sẽ dạy

em một số từ mới trong tiếng Nhật. Mọi chuyện rồi cũng sẽ ổn cả thôi. Đây quả thực là một cơ hội tốt cho anh. Em đã luôn nghe Mẹ nói về chuyện em sẽ lập ra công ty của riêng em vào một ngày nào đó, đúng không?” Tôi gật đầu. “Và, lần đi này, anh sẽ có dịp học hỏi về cách người Nhật làm kinh doanh, cũng như chia sẻ cho họ nghe về cách làm ăn của người Mỹ chúng mình. Biết đâu, em sẽ có cơ hội sang Nhật thăm anh.”

Bỗng dưng, tôi cảm thấy vui hẳn lên. “Có phải Lý Tiểu Long cũng ở Nhật?”

Anh Andre lắc đầu và cười lớn. “Lý Tiểu Long sống ở Trung Quốc, không phải ở Nhật.”

“Ồ,” tôi buột miệng. “Thế, Trung Quốc có nằm gần nước Nhật không anh?”

Anh Andre vẫn cười. “Lại đây nào, bé con,” anh bảo, rồi ôm tôi vào lòng. “Anh dám cá là em sẽ gặp lại anh trước khi em biết được điều này.”

Rồi chẳng mấy chốc, ngày anh Andre lên đường cũng đã đến. Cả gia đình chúng tôi mua vé xe lửa và đưa anh ấy đến tận phi trường O'Hare ở Chicago. Đây là lần đầu tiên cả nhà chúng tôi đi xa như vậy. Mẹ cố nén lòng để nước mắt khỏi rơi khi đứng trước chiếc cổng dẫn vào phòng cách ly và vẫy tay chào đứa con đầu lòng yêu dấu. Chuyến tàu đưa chúng tôi về nhà làm như chạy chậm hơn hẳn, và ai nấy cũng đều cảm giác một nỗi trống vắng đang dâng trào trong dạ. Về đến nhà, từng người lặng lẽ lui về phòng riêng, chẳng ai nói một lời nào. Lúc đó, cả ngôi nhà chúng tôi dường như bị nhấn chìm vào trong một thứ im lặng thật kinh khủng. Phải nói rằng đây là lần đầu tiên trong đời, tôi không mở nổi miệng để nói ra lời nào.

Nhưng rồi, thời gian hình như cũng không trôi quá chậm. Đã đến ngày anh Andre lên đường trở về. Lúc đã về đến nhà, anh Andre khoe với chúng tôi ba cuốn sưu tập ảnh của anh ấy. Qua các bức ảnh, chúng tôi biết được những hoạt động anh ấy đã làm lúc ở Tokyo. Này nhé, anh đã đi thăm thị trường Chứng khoán Tokyo, đã có dịp gặp ngài Thủ tướng Takeshita Noboru. Bạn đoán thử xem, về đến nhà, điều đầu tiên anh Andre đề nghị với tất cả chúng tôi là gì? Là đi đến một quán ăn có bán sushi! Nghe lời mời đó, Mẹ mới bảo rằng: "Đi thì cũng được thôi, nhưng chúng ta không ăn được cá sống đâu đó."

Vào đêm hôm đó, lúc anh Andre còn chưa kịp lấy các thứ đồ đạc trong vali ra, thì Mẹ đã "triệu tập" một cuộc họp gia đình. "Mẹ đã sắp xếp mọi sự để Andre có thể chuyển đi," Mẹ bảo. Gì chứ? Chuyển đi đâu? Chưa từng thấy Mẹ uống rượu bao giờ, nên chúng tôi không thể nghĩ rằng Mẹ say nên mới

nói như thế. Nhưng quả thực, chúng tôi không tài nào hiểu được ý Mẹ. Chẳng phải là anh Andre vừa mới về đến nhà đó sao? Sau một hồi lâu, để cho những thắc mắc của chúng tôi lên đến đỉnh điểm, Mẹ mới giải thích rằng trong lúc Andre còn ở Nhật, Mẹ đã liên lạc với một gia đình rất đàng hoàng đang sống ở thủ đô Washington và hỏi xem liệu họ có thể hỗ trợ anh Andre để anh ấy thực hiện kế hoạch kinh doanh của mình hay không. *Kế hoạch kinh doanh nào chứ?*

Chúng tôi chưa hiểu kế hoạch kinh doanh của anh Andre mà Mẹ vừa nói là gì, nhưng anh Andre thì hiểu rất rõ. Rồi anh ấy giải thích cho chúng tôi rằng: “Đó là bài tiểu luận về Thông tin viên Ngoại giao của anh trong kỳ thi chọn người đại diện vừa rồi!” Tôi nghe mà chẳng hiểu cái quái gì hết. Anh ấy nói ra những từ ngữ nghe lạ tai quá đi. Thông tin viên là gì? Ngoại giao là gì? Người đại diện là gì?

Cuối cùng, tôi cũng hiểu được ý tưởng mà anh Andre đã trình bày trong bài tiểu luận của mình. Anh đã đề xuất việc lập ra một dự án mang tên là chương trình Thông tin viên Ngoại giao. Mục đích dự án này nhắm tới là lập kế hoạch để thuê những sinh viên nước ngoài – đang học tại các trường đại học ở Mỹ – làm các Thông tin viên quốc tế. Những sinh viên được chọn sẽ có nhiệm vụ đem các gói chương trình kinh doanh đã học được ở Mỹ về đất nước mình để triển khai thực hiện. Mẹ đã đoán thấy việc gửi anh Andre lên Washington, sinh sống trong một gia đình thuộc tầng lớp trung lưu, sẽ giúp anh ấy có cơ hội thực hiện tốt ý tưởng kinh doanh của mình. Hai tuần sau đó, cả nhà chúng tôi lại có mặt ở phi trường O’Hare của Chicago!

Chỉ qua vài tuần lễ sống ở thủ đô, anh Andre đã có được

trong tay một số công cụ căn bản để làm kinh doanh: mớ danh thiếp kinh doanh có in tên công ty mới, loạt tờ bướm có ghi địa chỉ và số điện thoại của anh tại một hãng luật cỡ trung có tiếng của một người Mỹ gốc Phi. Anh đã trở thành thông tin viên tại chỗ của hãng luật này. Nhưng vào những lúc rảnh rỗi, anh ấy còn đi đến tất cả các trường cao đẳng và đại học tại thủ đô, gặp gỡ các nhóm sinh viên nước ngoài khác nhau để quảng bá về dự án thông tin viên ngoại giao của anh.

Và quả thực, ý tưởng về việc xây dựng một đội ngũ thông tin viên ngoại giao của anh đã thuyết phục được rất nhiều người, giúp người ta khám phá ra những kiểu quan niệm kinh doanh mới lạ đứng từ góc độ toàn cầu. Theo một số lời đề nghị, Andre đã quyết định tham gia vào Hiệp hội các chủ Doanh nghiệp thuộc các trường đại học Mỹ (ACE). Như thế, anh ấy sẽ có cơ hội để xây dựng một đội ngũ kinh doanh trẻ và giàu nhiệt huyết, khuyến khích họ tham gia vào các công ty kinh doanh trên khắp thế giới. Đây quả là một công việc rất phù hợp với khả năng của anh Andre.

Vào các giờ rảnh rỗi khác, Andre cũng theo học một số lớp tiếng Nhật; ngoài ra, anh cũng bắt đầu tiếp xúc và trò chuyện với bất kỳ sinh viên người Nhật nào anh gặp nhằm phát triển thêm khả năng ngôn ngữ và quảng bá cho dự án của anh. Có thiện cảm với anh và cảm thấy hứng thú với dự án của anh, nhiều sinh viên Nhật đã giúp anh viết thư giới thiệu về anh cho một số doanh nhân hảo tâm ở Nhật, để họ giúp anh có dịp trở lại Nhật một lần nữa. Trong mỗi bức thư gửi đi, anh có đính kèm một số tấm hình đã chụp được lúc anh đến Nhật. Thử hỏi, có ai lại không cảm thấy sững sốt khi nhìn thấy bức ảnh anh Andre chụp chung với ngài Thủ tướng Nhật kia chứ?

Xem chừng, anh ấy đã vẽ ra đâu đó mọi kế hoạch cho chuyến trở lại Nhật lần này; và anh ấy vẫn thường nói đùa rằng, chỉ khi nào trời sập thì kế hoạch của anh ấy mới bị vỡ mà thôi. Cho đến lúc này, thực sự mà nói, chỉ có hai thứ anh ấy còn thiếu: đó là kỹ thuật đánh golf và việc xin phép Mẹ để đi Nhật!

Lúc trở về Chicago, anh trình bày cho Mẹ nghe về những kế hoạch sắp tới của mình, cố thuyết phục Mẹ rằng anh hoàn toàn có thể sống một mình ở nước ngoài và tự lo liệu mọi sự. "Con đã giao lại công việc thông tin viên cho anh con trai một ông luật sư con quen biết," anh giải thích. "Còn về kế hoạch sắp tới, con tin là mình sẽ làm được."

Tự thâm tâm, dù biết rõ là anh Andre sẽ thành công, nhưng Mẹ lại khó lòng chấp nhận nổi việc để cho đứa con thân yêu của mình phải tự thân sinh sống ở một nơi chốn xa xôi, và không biết được ngày về xứ mẹ. Mẹ luôn dạy tất cả chúng tôi phải biết mơ cao, mơ xa, và đây quả thực là điều anh Andre đang thực hiện. Như thế, làm sao Mẹ có thể mở miệng nói không được?

Và Mẹ đã đồng ý.

Anh Andre đã tìm được một nhà tài trợ người Nhật có tên Kenji Yamauchi, là ông chủ công ty Yamauchi, hãng chuyên xây dựng sân golf. Sở dĩ sẵn sàng tài trợ cho Andre, là vì ông ta thấy rằng Andre có thừa khả năng giúp ông kiếm tìm các khách hàng người Mỹ. Lúc Andre trở lại Nhật, ông Kenji này đã đón anh ấy tại phi trường Narita và đưa anh về khách sạn của mình mà ở.

Chỉ mấy chốc sau khi đến Nhật, anh Andre đã được



giới thiệu với Myrna Vargas, một anh chàng người Mêhicô. Anh này làm nghề thông dịch, nói thông thạo tiếng Nhật, tiếng Pháp và tiếng Tây Ban Nha. Với xuất thân giống hệt như nhau, cả anh chàng này lẫn anh Andre của tôi đều có chung một mục tiêu căn bản: kiếm tiền và gửi về gia đình. Về sau, nhờ sự bảo trợ và dẫn dắt của ông Kenji, cả hai đã lập ra một công ty đại diện thương mại nằm ngay trong khu kinh doanh Minato-ku, giữa lòng thủ đô nước Nhật.

### **Một chuyện thành công của UNEEC**

Trong khi công chuyện làm ăn của anh Andre đang trên đà tiến triển nơi xứ người, thì ở tại quê nhà, UNEEC của tôi cũng hoạt động ngon lành không kém. Nhờ sự hỗ trợ của những người hướng dẫn và tài trợ, chúng tôi đã tiến hành một số công việc kinh doanh khác nhau. Một nhà tài trợ nọ đã tặng chúng tôi một trăm đôla để chúng tôi mở quầy bán nước chanh lưu động. Bên cạnh đó, cô Fields cũng giúp làm bánh bao để chúng tôi đem bán quanh các khu vực lân cận. Vào thời điểm ấy, kiểu bán lưu động này tỏ ra rất ăn khách.

Benjamin Franklin từng bảo rằng, dù bụng đói meo, nhưng ông vẫn hy vọng vào một tương lai tươi sáng. Chúng tôi cũng thế! Bọn nhóc chúng tôi đã quá nhòn mặt với cái cảnh sống bấp bênh từng ngày rồi. Cũng đã có nhiều đêm, tất cả chúng tôi phải đi ngủ với cái bụng đang sôi lên sùng sục; tuy nhiên, quan trọng hơn, chúng tôi nhận ra là UNEEC đã đem đến cho chúng tôi rất nhiều cơ hội khác nhau để kiếm tiền. Chúng tôi đã thiết kế những chiếc áo thun mang nhãn

UNEEC và đem bán để lập quỹ phát triển kinh doanh. Về sau, chúng tôi cũng đã làm ra một số bộ sưu tập thiệp mừng, và những sản phẩm này bán rất chạy ở bất kỳ nơi nào chúng xuất hiện.

Điều tôi cảm thấy thích thú nhất chính là việc UNEEC đã trở thành một dạng văn phòng tuyển dụng thời vụ dành cho trẻ em. Chúng tôi nhận đủ mọi loại công việc, chẳng hạn như: giúp người lớn giao nhận tạp phẩm, dọn dẹp, lau chùi nhà cửa, cắt cỏ, và nấu ăn. Hầu như không có loại công việc nào mà chúng tôi không thể làm được.

Nhiều người khuyên chúng tôi nên cố gắng làm sao đó để cỗ máy UNEEC càng đơn giản càng tốt. Họ bảo rằng chúng tôi không nên làm cho UNEEC trở nên cồng kềnh, phức tạp. Dù không hiểu ý nghĩa sâu xa của lời khuyên này, nhưng chúng tôi vẫn gật đầu đồng ý. Trong UNEEC, mọi người đều bình đẳng như nhau, không có chuyện người này chỉ huy hay sai khiến người kia. Tôi chỉ giữ vai trò như là người trung gian giữa UNEEC với những người lớn khác, nghĩa là tôi chỉ theo dõi tổng quát các hoạt động của UNEEC và báo cáo lại với những nhà tài trợ để xin hỗ trợ. Bác Roi đã giúp chúng tôi mở một tài khoản ngân hàng. Những món tiền kiếm được, sau khi đã chi trả hết các khoản cần dùng, chúng tôi chia đều cho mười bốn thành viên của UNEEC.

Sau khoảng thời gian ba tháng, tính từ ngày UNEEC chính thức hoạt động, bác Roi và tôi ngồi lại với nhau và bắt đầu bàn về kế hoạch điều hành UNEEC. Bác ấy đề nghị nên chia UNEEC thành hai bộ phận mới, một bộ phận chuyên lo việc “tạo ra lợi nhuận,” và một bộ phận hoạt động “phi lợi nhuận”.

Tôi đã phải vắt óc suy nghĩ rất lâu để có thể tìm được một cái tên mới, sao cho vừa độc đáo, dễ nhớ, lại vừa dễ phát âm. Lúc đầu, bác Roi đề nghị nên dùng cái tên N.E.W (New Entrepreneur Wonders) (*Những Tài năng của Thế hệ Doanh nhân mới*). Thoạt nghe thì rất hay, nhưng cái tên này có vẻ như chưa ổn lắm, vì thực ra, nó không nêu bật được nét đặc trưng của công ty chúng tôi: một công ty của những doanh nhân nhí! Bàn lại với nhau, chúng tôi đã đưa ra được một cái tên mới, trông giống một kiểu công thức toán học: NE<sup>2</sup>W (New Early Entrepreneur Wonders) (*Những Tài năng Nhí của Thế hệ Doanh nhân mới*).

Tôi bảo với bác Roi rằng tôi không muốn hấp tấp đẩy nhanh hoạt động của công ty. Thà chậm mà chắc! Bà ngoại tôi từng phát biểu một câu rất hay, rằng “Cháu yêu, khi trải giường, nếu cháu kéo tấm khăn trải quá mức về phía đầu giường, thì ở phía cuối

Chúng tôi quyết định đơn giản hóa bộ máy hoạt động của công ty để tránh nạn quan liêu. Chúng tôi không có nhân viên bởi vì tôi muốn lập ra một công ty tồn tại lâu dài.

giường, tấm khăn trải sẽ bị hụp.” Nói cách khác, muốn làm được điều gì cho lâu dài, bạn phải lập kế hoạch cho tốt, và đừng bao giờ để kế hoạch đó vượt quá khả năng thực hiện của bạn.

Và tôi đã làm đúng như vậy. Với món tiền kiếm được từ UNEEC, thay vì dùng để mua kẹo hay chơi trò chơi – như một vài thành viên khác đã làm – thì tôi lại giao toàn bộ cho chị tôi. Chị Kiki đã được chúng tôi ưu ái trao cho vương miện “Hoa hậu giữ quỹ”. Theo thỏa thuận giữa tôi với chị ấy, thì số tiền tôi gửi nơi chị, tôi không được phép rút ra để chi vào

những chuyện không có liên quan gì đến việc kinh doanh của UNEEC.

### Những ngày vui vẻ lại về nơi đây

Tôi nghe tin bác Roi sắp sửa trở về Chicago để ráp nối một số mối làm ăn mới. Trong quãng thời gian vừa rồi, bác ấy đến Trung Quốc để mở thêm một văn phòng đại diện của công ty bác ấy. Chuyến trở về lần này của bác Roi đã tạo nên một cuộc thay đổi về đường hướng kinh doanh của Mẹ tôi, và về hướng đi tương lai của tôi. Bác ấy giới thiệu Mẹ tôi với một cô luật sư trẻ, tên là Fiona Young, người Hoa đầu tiên được cấp phép hành nghề luật sư tại Mỹ. Cô luật sư này là con gái của một ông tướng quân đội ở miền Nam Trung Quốc. Trước khi lập gia đình và định cư ở Mỹ, cô Fiona đã từng làm giám đốc một công ty xuất nhập khẩu thuộc khu vực quốc doanh tại quê nhà cô trong một khoảng thời gian khá dài. Nghe bác Roi kể về Mẹ tôi, cô ấy cảm thấy rất thích thú và mong muốn gặp mặt để bàn chuyện hợp tác làm ăn.

Hai người phụ nữ này đã sớm khám phá ra rằng họ chỉ có duy nhất một điểm khác nhau: nền văn hóa! Còn lại, từ kiểu cách suy nghĩ đến phương cách làm ăn, họ đều giống nhau như đúc. Cả hai đã cùng nhau lập ra một công ty chuyên lo việc tìm kiếm đối tác và cơ hội đầu tư cho các công ty giữa Mỹ và Trung Quốc.

Công ty của hai người làm ăn rất hiệu quả. Nhờ công việc kinh doanh mới này, cuối cùng, Mẹ tôi đã có thể nói lời chia tay với mớ tem phiếu nhận thực phẩm và trợ cấp kia. Và cũng

nhờ đó, cả nhà chúng tôi đã dọn đến một căn hộ nằm trong một tòa cao ốc, ở trung tâm thành phố Chicago. Tòa nhà này có người gác cổng và có đủ hết mọi loại tiện nghi. Đúng là tuyệt vời hết chỗ nói!

Việc dọn đến một nơi ở mới đã giúp tôi có dịp nhận ra rằng chỉ với một quyết định chọn lựa nào đó, ta có thể làm cho cuộc đời mình trở nên khác biệt hẳn đi. Mẹ tôi đã đặt bản thân mình vào một vị trí có thể giúp bà thay đổi cuộc đời, và kết quả là bà đã tìm được một cơ hội kinh doanh to lớn. Lòng kiên trì của Mẹ đã sinh hoa kết quả: phẩm chất cuộc sống gia đình tôi được cải thiện đáng kể!

Trong lúc sắp xếp lại vài thứ trong căn phòng mới của mình, tôi đưa mắt nhìn ra khung cửa sổ. Lòng tôi bỗng chột trăn dâng một niềm hy vọng mới mẻ khi nghĩ về con đường tương lai tôi đang tiến tới. Tôi thấy câu nói của nhà hùng biện người Hy Lạp Demosthenes rất đỗi chí lý, rằng các cơ hội nhỏ thường là những bước khởi đầu của những sự nghiệp lớn lao. Quả là thú vị việc được sống trong một căn phòng khá rộng, nơi tôi có thể thoải mái chạy tới chạy lui, tung tăng nhảy nhót. Hơn nữa, trong khuôn viên tòa cao ốc này, còn có cả hồ bơi, nhà hàng và mọi thứ dịch vụ khác, sang trọng chẳng kém gì mấy cái khách sạn thuộc hạng năm sao. Đúng ra mà nói, chúng tôi đang sống trong một chốn thiên đường!

Cuộc sống gia đình chúng tôi dần được cải thiện thêm lên. Thoát khỏi cái cảnh phải ngày ngày vật lộn để kiếm miếng ăn lót dạ và khỏi bị đuổi cổ ra đường, chúng tôi bắt đầu có cơ hội hưởng thụ cuộc sống chút ít. Những lúc rảnh rỗi, vào ban đêm, tất cả chúng tôi cùng kéo nhau đi dạo phố. Khác với những lần đi phố lúc còn sống ở khu nhà chính sách, lần

Lời nói không đi sức làm  
chín nổi cơm.  
Tục ngữ Trung Hoa

này, ai nấy trong chúng tôi đều nhìn mọi sự chung quanh với một cặp mắt khác. Rảo qua các cửa hiệu bán áo quần, chị Kiki bỗng thấy lòng rục lên ước mơ học nghề thiết kế thời trang. Xem ra, cái nghề này có vẻ rất thích hợp với chị ấy. Chị Kiki rất xinh, có óc sáng tạo, có khiếu thẩm mỹ, và cũng có cả một cuốn vở dày với tất cả những kiểu áo quần mới lạ do chị ấy tưởng tượng rồi vẽ nên. Chị ấy rất muốn đăng ký học một khóa thiết kế thời trang, tại ngôi trường nằm trong khu Merchandise Mart, cách chỗ chúng tôi ở chỉ vài phút đi bộ. Anh Jonathan thì có tính trầm tư, thích thui thủi một mình, thích lang thang đây đó trong thế giới tâm hồn của chính anh. Còn Alex thì bị mắc căn bệnh suyễn, nên Bà ngoại mới kêu anh ấy về sống với Bà ở Phoenix, bang Arizona, vì nơi này khí hậu có vẻ khô ráo hơn. Còn tôi, như các bạn đã biết, tôi đang cố gắng vẽ ra cách thức để điều hành UNEEC từ nơi ở mới. Dù sống trong một môi trường mới lạ với biết bao nhiêu điều thú vị, nhưng lòng tôi vẫn còn có chút chi đó không thoải mái, vô tư. Nhiều lúc, tôi cảm thấy nhớ về cái chốn xưa, nơi tôi đã sinh ra và từng có thời gắn bó, nơi tôi có thể nhìn thấy hằng ngày những khuôn mặt thân thương của đám bạn bè. Sống ở chỗ mới này, tôi chưa có bạn để cùng chơi, chưa có bè để họp nhau tán dóc. Mỗi người đều có việc để lo, anh Andre thì đang công tác ở Trung Quốc, bác Roi cũng thế, Mẹ thì liên tục vắng nhà – ít nhất là từ ba đến bốn ngày mỗi tuần – vì phải chạy lui chạy tới New York để lo công việc.

Lúc anh Andre vừa từ Trung Quốc trở về, tôi đã quyết định giải bày nỗi lòng với anh ấy. Tôi nói với anh ấy rằng

chắc UNEEC sẽ chết yểu mất thôi. Anh Andre bảo tôi đừng lo lắng chi hết, rằng thất bại chỉ là một phần tất yếu của thành công.

“Chuyện đó thì có liên quan gì chứ?” tôi cau mày.

“Làm việc, em đừng chỉ nhắm tới thành công mà thôi,” anh ấy nói. “Vì quan trọng hơn, em cần làm những điều con tim em đang mách bảo và thôi thúc. Tuy nhiên, cả khi em bước theo tiếng gọi của con tim mình đi nữa, thì cũng chưa chắc là mọi chuyện sẽ lập tức thoát ra khỏi tình trạng bấp bênh đâu, cậu nhóc già trước tuổi à!”

*Những cơ hội nhỏ thường là  
những bước khởi đầu của  
những sự nghiệp vĩ đại.*  
Demosthenes

Tôi đang bắt đầu hiểu ra tất cả những gì mà bác Roi, anh Andre và Mẹ đã tiêm vào đầu tôi suốt quãng thời gian bốn năm qua. Nhưng hồi đó, sở dĩ chưa nắm bắt được là bởi vì tôi còn quá nhỏ. Anh Andre bảo tôi rằng sắp tới đây, anh sẽ sang Nhật và ở đó trong khoảng sáu tuần lễ để bắt đầu một công tác mới, và rằng anh sẽ xin phép Mẹ cho tôi đi cùng. “Nhưng em cứ đợi anh hỏi ý kiến Mẹ đã,” anh bảo. “Đừng vội đem chuyện này mà nói lung tung đó!” Quả thực, anh Andre là người hiểu tôi rất rõ.

Kêu tôi cùng đi Nhật lần này, là anh Andre đã vạch ra một kế hoạch lớn. Anh giải thích rằng việc tôi theo anh đến Tokyo sẽ đem lại cho tôi rất nhiều điều thuận lợi. Anh sẽ thuyết phục Mẹ rằng đây là một cơ hội tốt để cả hai anh em cùng nhau học tập. Sống ở xứ người, tôi sẽ có dịp hiểu thêm một nền văn hóa mới, có dịp va chạm với thực tế để rút ra được nhiều kinh nghiệm kinh doanh có giá trị. Nếu tôi theo

anh Andre đến Nhật, chắc Mẹ sẽ không còn phải lo lắng hay bận tâm chi về việc không có ai chăm sóc tôi ở nhà những khi Mẹ phải đi công tác dài ngày. Kế hoạch này nghe có vẻ rất tuyệt vời và hợp lẽ. Nhưng liệu Mẹ có nghĩ như thế không? Có! Mẹ đã gật đầu đồng ý.

Ngay ngày hôm sau, anh Andre đưa tôi đi chụp hình để làm hộ chiếu. Lòng tràn dâng niềm hứng thú và hy vọng, tôi vội vã sửa soạn mọi sự cho chuyến du ngoạn mới mẻ đến một xứ sở, nơi người ta nói tiếng Nhật và ăn sushi. Nghĩ đến đây, chợt tôi cảm thấy như thể mình đang bị dội một gáo nước lạnh. *Mình có biết nói tiếng Nhật đâu! Và mình cũng rất ghét món cá sống!* Tôi nghĩ bụng. Chính cái suy nghĩ này đã khiến tôi chùn bước. Tôi vội vàng thông báo lại với mọi người là tôi quyết định không đi đâu hết! Tôi sẽ ở nhà.

Anh Andre mới giải thích để tôi hiểu rằng có rất nhiều người Mỹ đến sinh sống và làm ăn tại Nhật. Anh cam đoan với tôi rằng ở đó có đủ mọi thứ sinh hoạt dành cho những người nước ngoài nói tiếng Anh; và như thế, tôi sẽ không cảm thấy xa lạ hay lạc lõng ở giữa xứ người. Bên cạnh đó, anh ấy cũng hứa thêm: "Những lúc không bận họp hành, anh sẽ ở bên cạnh em. Và lúc đó, nếu em không thích ở với anh, anh sẽ đưa em về nhà với Mẹ." Quả thực, anh Andre đã đưa ra một lời đề nghị hết sức thuyết phục. Và tôi không thể nào từ chối được. Tôi lập tức thay đổi suy nghĩ và đã sẵn sàng cho một cảnh sống mới.

Chuyến bay đến Nhật mất khoảng mười giờ đồng hồ. Đó quả là một chuyến bay khá dài, nhất là đối với một thằng nhóc tám tuổi, mình vận bộ comlê chật cứng và phải ngồi yên



một chỗ trong nhiều giờ liền. Nhưng dù gì, tôi vẫn cảm thấy thích thú. Anh Andre đã cá là tôi sẽ thích cái nơi ở mới lạ trên xứ người này. Máy bay chưa hạ cánh, nhưng tôi đã thấy nhớ Mẹ, nhớ anh Jonathan, chị Kiki và anh Alex rồi. Để giết thì giờ, tôi lật qua mấy cuốn tạp chí và từ điển. Tôi có xem mấy bộ phim họ chiếu trên máy bay, nhưng lại không nhớ được chi tiết nào, vì khi đó tôi cảm thấy lòng mình cứ nôn nao làm sao ấy.

Đến phi trường, chúng tôi bắt xe lửa để về chỗ ở. Và ở đây, anh Andre trở thành hướng dẫn viên du lịch của tôi. Anh đã đưa tôi đi tham quan nhiều danh lam thắng cảnh, đi coi tuồng, thưởng thức trà đạo, cộng với các hoạt động mua sắm hàng miễn thuế nữa. Còn món sushi ư? Bao tử của tôi không chứa nổi món cá sống, nhưng tôi đã ăn rất nhiều thịt gà và món sốt cá-cua-tôm kiểu tempura.

-----  
| *Kẻ không thấy hài lòng với* |  
| *những gì mình đang có là* |  
| *kẻ nghèo.* |  
Tục ngữ Nhật

thắng cảnh, đi coi tuồng, thưởng thức trà đạo, cộng với các hoạt động mua sắm hàng miễn thuế nữa. Còn món sushi ư? Bao tử của tôi không chứa nổi món cá sống, nhưng tôi đã ăn rất nhiều thịt gà và món sốt cá-cua-tôm kiểu tempura.

Tôi rất nhớ cái bầu không khí quen thuộc ở quê nhà, trừ ra cái trường học. Tại sao? Vì tôi đang đi học mà. Quả thế, tôi đang hòa mình vào trong một thế giới giáo dục mới mẻ, một thứ trường học đã cung cấp cho tôi rất nhiều kiến thức thực tế hết sức quý báu. Những bài học UNEEC đem lại cho tôi chỉ giống như một hạt muối nhỏ nhoi giữa đại dương bao la của những điều mới lạ và hay ho tôi đang và sẽ tiếp tục thu nhận được nơi đất nước mặt trời mọc này. Người Nhật có lối sống và kiểu làm ăn giống như thể họ là những chiến binh thứ thiệt: kỷ luật, chính xác, nghiêm túc và hoàn hảo!

Để ý theo dõi xem những đối tác người Nhật cư xử ra sao với anh Andre, tôi đã hết sức kinh ngạc về phẩm chất lễ độ

mà họ thể hiện ra. Và anh Andre cũng hay không kém. Anh ấy biết cách tạo ra bầu không khí cởi mở để cả đôi bên cùng dễ làm việc với nhau. Anh ấy nói được thứ ngôn ngữ của họ, ăn được những món họ thường ăn. Anh ấy ăn mặc, đi đứng, nói năng và làm việc hết như một người Nhật chính cống.

Chỉ trong sáu tuần lễ ở Nhật, anh Andre đã dạy tôi một bài học rất quý về khả năng và kỹ thuật thích ứng với môi trường mới. Giờ thì đã đến lúc tôi phải trở về nhà rồi. Trên chuyến bay trở về, anh Andre đã đặt ra cho tôi một số câu hỏi hết sức quan trọng. “Em có cảm thấy ý thức nhiều hơn về bản thân sau mấy tuần lễ sống ở Nhật không?” Andre hỏi. Rồi anh giải thích rằng Mẹ luôn giáo dục để tất cả anh chị em chúng tôi có thể trở thành những người biết suy nghĩ độc lập và biết ý thức rằng những người nghèo và những người bình thường vẫn có cơ hội để đạt đến những điều lớn lao trong đời. “Điều gì cũng có thể xảy ra, Farrah à. Dù không thể lựa chọn được nguồn gốc xuất thân tốt đẹp cho mình, nhưng chúng ta lại có thừa khả năng làm chủ cuộc đời mình để đưa nó về nơi tốt đẹp nhất.”

Tôi chợt nhớ lại mọi điều Mẹ đã dạy chúng tôi về chuyện kinh doanh. Mẹ luôn nhắc chúng tôi phải để ý quan sát mọi thứ đang diễn ra chung quanh. Mẹ đã hướng dẫn chúng tôi cách tìm hiểu cận kề hết thấy mọi điều chúng tôi bắt gặp trong cuộc sống thường ngày, dù đó là một tấm danh thiếp, một tờ quảng cáo, dù đó là sách báo, là tạp chí, là con người hay bất kỳ thứ gì khác nữa. Và anh Andre có lẽ là người thực hành tốt nhất những gì Mẹ đã dạy. Anh ấy xứng đáng là một tấm gương sáng để tôi soi lại bản thân mình.

Trở về nhà, tôi lập tức xắn tay thực hiện ngay kế hoạch tôi

đã vẽ ra. Trước tiên, tôi phải sửa lại cái vẽ bề ngoài của mình sao cho nom giống một con người thành đạt. Hình ảnh những doanh nhân người Nhật vận vào người những bộ comlê láng mượt, cầm trong tay những chiếc cặp da đắt tiền, đã hút hồn tôi ngay từ những phút đầu tiên tôi đến Nhật. Tôi phải “nâng cấp” chiếc hộp đựng com trua của mình để nó có vẻ “thứ thiệt” một chút. Tuy cảm thấy rất đổi ấn tượng về kiểu ăn mặc và cách xử sự của những bậc doanh nhân kia, nhưng tôi cũng phải tự nhắc nhở mình rằng họ cũng chỉ là những con người bình thường đang sống ở giữa hạ giới, hết như anh Andre và tôi mà thôi. Còn nhớ như in cái câu Mẹ từng nói với tôi, “Nào có gì khác với tất cả chúng ta đâu con, họ cũng phải xỏ từng chân một vào từng ống quần đấy thôi.”

Sau khi đã sắp xếp vào một chỗ ưng ý tất cả các món đồ lưu niệm mang về từ Nhật, lục lại chiếc hộp đựng các giấy tờ quan trọng của UNEEC, tôi tình cờ thấy lại tờ giấy có in bài thơ rất nổi tiếng của Edgar Guest, một cựu sinh viên thuộc trường đại học Tuskegee. Bài thơ này, Tiến sĩ George Washington Carver đã ngâm lên trong buổi khai giảng năm học mới của trường đại học Selma, ở Alabama, vào ngày 27 tháng 5, 1942. Lúc trước, sở dĩ tôi đã chọn bài thơ này, sao ra nhiều bản và phát cho tất cả các thành viên UNEEC, bởi vì tôi nghĩ rằng nó là lời diễn tả rất cô đọng về tinh thần của UNEEC:

*Ta ơi, nghĩ lại mà coi,  
Ta đâu có kém thua gì vĩ nhân?  
Thứ vĩ nhân có, thường dân cũng có:*

*Cũng tay, chân, mắt, óc, như ai!  
Sở dĩ họ tiến thật dài,  
Vì họ biết cách dùng tài trời ban.  
Vậy để thành vĩ nhân, ta phải:  
Đặt mục tiêu cao và thâm nhủ với lòng,  
“Mọi điều tôi muốn, tôi mong,  
Tôi đều có thể vun trồng thành cây!”*

## Các điều tâm niệm

### Trở ngại đầu tiên của bạn

Bạn sẽ gặp phải không ít chuyện rắc rối trên con đường bạn tiến đến thành công; cuộc đời là thế. Việc học cách đương đầu với trở ngại và giữ được một ý chí kiên cường chính là kỹ năng quan trọng nhất bạn sẽ phải luyện tập cho kỳ được.

1. **Bạn sẽ gặp phải những trở ngại.** Đó là điều chắc chắn. Ngay cả một cầu thủ bóng rổ vĩ đại nhất thế giới cũng đã ném hụt không biết bao nhiêu cú bóng. Việc bạn ra sức để né tránh thất bại bằng mọi giá không những làm lãng phí thì giờ và tiền bạc, nhưng còn kìm hãm bước chân bạn trên con đường tiến đến thành công. Bởi thế, bạn luôn phải nỗ lực chuẩn bị để sẵn sàng ứng phó với mọi trở ngại sớm muộn gì rồi bạn sẽ cũng gặp phải trên đường thành công.
2. **Thất bại và bị từ chối là hai chuyện khác nhau.** Không phải mọi chuyện rắc rối bạn gặp phải đều do lỗi của bạn cả đâu – nạn kỳ thị chủng tộc chỉ là một trong số hàng nghìn thí dụ khác. Bạn phải học cách phân tích từng tình huống xảy đến với bạn để có thể rút ra được những bài học cần thiết.
3. **Gặp khó khăn, bạn hãy cứ làm những gì cần làm.** Mẹ tôi không bao giờ muốn ngửa tay xin trợ cấp xã hội, nhưng rốt cuộc, bà đã phải làm điều đó vì gia đình bà. Làm như thế, tức là bà đang bắt nên một chiếc cầu để đưa con cái bà tiến sang một tương lai tốt đẹp hơn. Bạn cứ việc tự hào về mình, nhưng đừng để niềm kiêu

hãnh ngăn cản bạn thực hiện những gì cần thiết. Việc có một cái nhìn thực tế về cuộc đời chẳng phải là điều gì đáng xấu hổ cả.

4. **Cuộc kinh doanh đầu tiên của bạn có thể không thành, nhưng điều đó không có nghĩa rằng bạn là kẻ thất bại.** Cả Mẹ lẫn anh tôi đều từng gặp thất bại trong công việc kinh doanh. Và như các bạn sẽ thấy, tôi cũng đã gặp không ít thất bại – nhiều là đằng khác. Tuy nhiên, mỗi lần té ngã là mỗi lần chúng tôi vùng dậy mạnh mẽ hơn bao giờ hết. Sở dĩ làm được như thế là bởi vì chúng tôi luôn giữ trong đầu mình thái độ của người chiến thắng và không ngừng tiến lên phía trước, bất chấp mọi trở ngại, thất bại trên đường. Cả khi gặp thất bại đi nữa – trong đời, bạn sẽ gặp thất bại ít nhất là một lần – bạn cũng cần phải tiếp tục giữ vững niềm tin vào bản thân mình để có đủ sức mạnh mà tiến về phía trước.
5. **Các mối quan hệ và ý chí kiên trì là nền tảng của thành công.** Chúng sẽ giúp bạn vượt qua được những thời khắc khó khăn trong cuộc sống.
6. **Đừng làm việc chỉ vì thành công.** Nếu giữ được trong tim mình một ngọn lửa khát vọng cháy rực, bạn sẽ có thể tìm được con đường để vượt qua mọi cơn giông tố, bão bùng.
7. **Hãy đầu tư vào con người, đừng đầu tư vào cơ hội.** Những bạn bè hay đối tác kinh doanh đáng tin cậy sẽ đứng bên cạnh bạn trong những lúc bạn gặp phải khó khăn, bởi vì họ vững tin và thực sự quan tâm đến mục đích cuối cùng bạn nhắm đến. Và bạn cũng phải có cách ứng xử tương tự như thế đối với họ. Nếu bạn không sẵn lòng giúp họ vượt qua những thời điểm khó khăn họ gặp phải, nếu bạn không đặt niềm tin vào họ, thì bạn không phải là người đáng tin cậy, và không xứng đáng để họ đầu tư vào bạn.

## Lời xác quyết của người giàu đích thực



*Hoàn cảnh càng khắc nghiệt bao nhiêu,  
thì tôi càng mạnh mẽ bấy nhiêu.*

### **Bài tập dành cho người giàu đích thực: *Nỗ lực nắm bắt từng Cơ hội***

Hằng ngày, có bao nhiêu cơ hội xuất hiện trước mặt bạn? Đã có bao nhiêu lần bạn đi dự một cuộc hội nghị hay hội thảo nào đó, lắng nghe một diễn giả nào đó nói về lĩnh vực bạn yêu thích, nhưng lại không dám đến gặp người đó trong giờ giải lao để tự giới thiệu về bản thân mình và làm quen? Người Trung Quốc có một câu tục ngữ như thế này: “Lời nói chẳng nấu chín cơm”. Muốn nấu chín cơm, bạn phải dùng lửa, dùng nhiệt.

Việc nắm bắt các cơ hội bao gồm việc lập ra một lộ trình hợp lý tiến đến thành công. Có lẽ bạn thắc mắc về lý do tại sao tôi phải đợi đến Bước thứ Tư này mới bảo bạn viết ra những mục tiêu bạn muốn đạt được. Đó là một phương pháp của riêng tôi. Theo tôi, trước khi vạch ra mục tiêu, chúng ta cần phải xử lý cho tốt ráo những gì linh tinh nằm “bên trong” bản thân đang ra sức lôi kéo chúng ta ra khỏi việc hiện thực hóa các ước mơ tốt đẹp. Từ Bước thứ Nhất đến Bước thứ Ba, chúng ta đã vạch kế hoạch để làm điều này rồi. Nếu

không đi qua một lộ trình như thế, ắt bạn sẽ không bao giờ nắm rõ được những mục tiêu mình muốn đạt đến.

Đến lúc này đây, có lẽ bạn đã có được một cái nhìn rõ ràng hơn về bản thân bạn, về những điều bạn muốn trong đời. Giờ đây, xin bạn hãy bắt đầu ghi ra trên giấy tất cả những điều đó. Để có thể trở thành một người giàu đích thực, bạn cần phải để mắt đến và ra sức phát triển cả bốn phương diện sau đây trong bản thân bạn: tâm linh, cảm xúc, thể chất, và trạng thái tinh thần. Tôi sẽ hướng dẫn bạn làm điều này bằng cách chia sẻ lại với bạn những gì tôi đã ghi ra cho mình:

### **Các mục tiêu của Farrah**

*Tâm linh:* Mỗi ngày, tôi sẽ dành ra ít nhất hai mươi phút để cầu nguyện, suy niệm, hay trầm tư mặc tưởng.

*Cảm xúc:* Tôi sẽ tập cho có ý thức hơn về những thứ cảm xúc có thể tác động đến những người quanh tôi hay cùng làm việc chung với tôi.

*Thể chất:* Tôi sẽ dành thì giờ để tập thể dục mỗi ngày.

*Trạng thái tinh thần:* Tôi sẽ tập nhận biết những dấu hiệu biểu lộ tình trạng làm việc quá sức, và sẽ dành thì giờ để thư giãn, nghỉ ngơi trước khi nó ảnh hưởng đến thể xác và tinh thần tôi.

Bây giờ, đến lượt bạn, bạn hãy viết ra ba mục tiêu bạn nhắm đến trong mỗi phương diện.



### Tâm linh

- 1 .....
- 2 .....
- 3 .....

### Cảm xúc

- 1 .....
- 2 .....
- 3 .....

### Thể chất

- 1 .....
- 2 .....
- 3 .....

### Trạng thái tinh thần

- 1 .....
- 2 .....
- 3 .....

Đến lúc này, tôi muốn bạn hãy tạo ra những nấc thang tiến đến thành công cho mỗi phương diện. Hãy theo dõi và ghi lại những bước tiến bộ bạn đạt được trong ba tháng kế tiếp.

## **Cứ nường dòng chảy mà trôi... Nhưng cần phải biết nơi ta xuôi về**

**Bài học về cách tôi ngưng thái độ chống đối với những gì có tính luật lệ, hệ thống, và bắt đầu yêu quý cuộc sống này.**

Ngoài mớ danh thiếp ra, thứ tài sản quý giá nhất tôi có lúc bấy giờ chính là chiếc thẻ thư viện. Mẹ luôn nói rằng chiếc thẻ thư viện là người bạn chí cốt của một đứa trẻ nhà nghèo. Càng thêm tuổi, tôi càng thêm hiểu về lý do đã khiến Mẹ tin như vậy. Bao trùm căn nhà chúng tôi là một bầu không khí học tập hết sức sôi nổi. Tất cả anh em chúng tôi đều được khuyến khích phải tận dụng tối đa mọi cơ hội để có thể học hỏi những điều mới mẻ, từ sách vở, báo chí, cũng như từ cuộc sống chung quanh. Hồi còn trẻ, mỗi tuần Mẹ dành ra bốn giờ đồng hồ để đọc từ điển, vì lúc ấy Mẹ chưa có tiền để mua nhiều cuốn sách khác. Với số lượng từ ngữ phong phú đã học được, Mẹ có thể diễn đạt rất chính xác những gì đang nghĩ trong đầu. Mẹ luôn tin rằng khả năng hiểu biết và lĩnh hội tri thức mới sẽ có thể giúp con người vượt thắng được bất kỳ một loại nghịch cảnh nào trong cuộc đời.

Tuy nhiên, tri thức và giáo dục là hai thứ mà một chú nhóc chín tuổi đang cất công điều hành một câu lạc bộ kinh doanh như tôi đã không phải động chạm gì đến. UNEEC đã giúp tôi có cơ hội mài giũa các kỹ năng lãnh đạo, dạy tôi biết cách can đảm để vượt lên trên những kiểu từ chối từ phía những người khác. Tôi đang trở thành một người bán hàng, một nhà đàm phán, và là người mang tinh thần bác ái sục sôi. Tôi đã hiểu được sức mạnh của việc hợp tác làm ăn với những đứa trẻ khác. Tôi luôn đánh giá cao tầm quan trọng của điều này đối với công việc kinh doanh, đối với những người lãnh đạo cộng đồng. Vì nói cho cùng, người lớn nào cũng muốn và sẵn lòng giúp đỡ con nít... ít nhất là vào lần đầu tiên gặp gỡ.

Như đã nói, hầu hết người lớn đều thích làm điều gì đó để tạo ra những thay đổi tích cực cho cuộc sống của trẻ em – đặc biệt là cho những đứa trẻ đã từng hay đang sống trong các khu nhà chính sách. Hiểu được điều đó, trong các lời rao hàng của tôi, tôi xoáy mạnh vào lòng tự hào về cộng đồng của người da đen, và về cách thức tôi đang tạo ra được một dòng tiền luân chuyển trong cộng đồng chúng tôi.

“Xin chào, tôi là Farrah Gray, người phát ngôn của Câu lạc bộ Doanh nghiệp Thương mại Đô thị, gọi tắt là UNEEC. Chúng tôi là một nhóm người trẻ, có độ tuổi từ bảy đến mười hai. Chúng tôi đang nỗ lực làm việc để phát triển doanh nghiệp của riêng mình và tạo ra những tác động tích cực cho cộng đồng nhân loại.” *Bùm!* Hệt như một phát súng được bắn ra, những lời lẽ hùng hồn và hay ho đó khiến cho hầu hết những người tôi gọi điện đến đều cảm thấy kinh ngạc đến há hốc mồm!

Càng về sau, khả năng nói chuyện và ý tưởng của tôi càng

được mài bén hơn. Tôi bắt đầu lên kế hoạch thuyết phục người khác đầu tư tiền và hỗ trợ việc tiêu thụ các sản phẩm cũng như dịch vụ chúng tôi tung ra. Tôi trình bày rõ ràng để người ta biết rằng chúng tôi đang ra sức tìm kiếm những nhà đầu tư. Đến thời điểm này, tôi mới nhận rõ tầm quan trọng của việc sử dụng chính xác từ ngữ, đặc biệt là vào những lúc phải nói chuyện với những người có vị thế và quyền lực trong xã hội. Chính xác mà nói, UNEEC đang tìm kiếm ba nguồn hỗ trợ chủ yếu: các nhà đầu tư, những người cố vấn, và những “thiên thần hộ mệnh,” tức những người sẵn lòng chia sẻ cho chúng tôi những lẽ khôn ngoan trong kho tri thức của họ, và trao cho chúng tôi những lời khuyên cần thiết trong lúc chúng tôi đang nỗ lực tạo ra chiếc thang bắt lên khung trời thành công của chính mình.

Chúng tôi là những con người đồng sức chung lòng, cùng có chung một mục tiêu để nhắm tới. Những gì chúng tôi đang làm không chỉ gói gọn vào việc bán sản phẩm hay dịch vụ. Chúng tôi đang nỗ lực để kéo mình ra khỏi những tấn thảm kịch của cuộc sống vốn đang diễn ra ngày ngày trong cộng đồng chúng tôi. Chúng tôi đang cố sức giúp nhau thoát ra khỏi những nguy cơ đang rình chờ để đoạt mất những cơ hội đích thực có thể giúp chúng tôi phát triển được hết mọi tiềm năng vốn có của bản thân. Chúng tôi trân trọng từng đồng, từng cắc, từng chút công sức và thì giờ mà những người khác trao tặng. Có thể đối với họ, một chút giúp đỡ cón con đó chẳng đáng là bao, nhưng đối với chúng tôi, đó là cả một thứ gia tài quý báu; chính xác hơn, đó là những gì chúng tôi đang tích lũy để đầu tư cho tương lai của chính mình.

Chúng tôi đã mở một tài khoản tiết kiệm tại ngân hàng

South Shore, và chỉ được phép rút tiền khi chúng tôi đã trình bày rõ ràng với ông giám đốc chi nhánh ngân hàng này về mục đích sử dụng của mình. Những khi có thành viên nào rút tiền ra, ngân hàng sẽ gửi thông báo về địa chỉ nhà tôi, và tôi sẽ sao thành nhiều bản tờ thông báo đó, gửi cho mỗi người một bản để họ đem về nhà mà trình với bố mẹ mình. Những quy định này, chúng tôi đã nghiêm chỉnh chấp hành. Sau năm đầu tiên hoạt động, nhờ nhận được nhiều nguồn hỗ trợ, hướng dẫn và đầu

*Những gì chúng tôi đang làm không chỉ gói gọn vào việc bán sản phẩm hay dịch vụ. Chúng tôi đang nỗ lực để kéo mình ra khỏi những tấn thảm kịch của cuộc sống vốn đang diễn ra ngày ngày trong cộng đồng chúng tôi. Chúng tôi đang cố sức giúp nhau thoát ra khỏi những nguy cơ đang rình chờ để đoạt mất những cơ hội đích thực có thể giúp chúng tôi phát triển được hết mọi tiềm năng vốn có của bản thân.*

tư từ các doanh nghiệp địa phương, câu lạc bộ của chúng tôi bắt đầu thu được những khoản lợi nhuận phải nói là rất đáng kể. Lúc này, ai trong chúng tôi cũng có đủ khả năng để mời bố mẹ mình đi ăn tối vào các ngày Chủ nhật, sau khi đã tham dự thánh lễ ở nhà thờ. Chúng tôi không còn phải mặc những bộ áo quần cũ do người khác, vì mặc hết vừa, nên cho lại nữa. Rồi bỗng dưng mà việc đi xem phim cũng đã trở thành một hoạt động giải trí thường kỳ của tất cả chúng tôi. Tuy nhiên, điều khiến chúng tôi hãnh diện nhất không phải là những tiện nghi vật chất bên ngoài, nhưng là nguồn sức mạnh tinh thần đang sôi trào sùng sục trong huyết quản chúng tôi. Để dạy dỗ con cái mình, những bậc cha mẹ trong cộng đồng thường lấy chúng tôi làm gương mẫu. Thỉnh

thoảng, chúng tôi xuất hiện trên các trang báo; các kênh truyền hình cũng nhắc tới chúng tôi nữa.

Riêng tôi luôn cảm thấy một niềm tự hào khôn tả khi nghĩ về những gì tôi và UNEEC đã làm được suốt trong thời gian qua. Đây là những ước mơ của tôi đã thành hình, ra dáng. Càng lúc, tôi càng học hỏi được thêm nhiều điều mới mẻ. Càng ngày, tôi càng có khả năng kiếm được nhiều tiền. Vì mọi sự có vẻ như đang tiến triển khá thuận lợi, nên tôi không bao giờ nghĩ đến việc một lúc nào đó, chiếc bong bóng đang bay kia có thể chạm vào bất kỳ một vật nhọn nào và nổ tung, văng xác. Hầu hết những đứa trẻ tám tuổi đều không có một chút ý niệm nào về cái gọi là các kế hoạch dự phòng rủi ro. Tôi cũng đã thuộc vào số đó. Tuy nhiên, làm như có thể nhìn trước tất cả mọi sự, bác Roi đã chuẩn bị tư tưởng cho tôi để tôi đủ sức đón lấy cả những gì tồi tệ nhất. Và quả không sai, con tàu tôi đi đang sắp sửa trật bánh khỏi đường ray.

Mặc dù mọi thành viên khác đều dốc toàn tâm toàn ý để lo cho UNEEC, nhưng bố mẹ của họ lại đang bắt đầu làm khó chúng tôi. Còn nhớ lúc chúng tôi mới thành lập câu lạc bộ, những người lớn kia, ai cũng tỏ vẻ hoan nghênh và đã hết lòng hỗ trợ chúng tôi. Họ cảm thấy rất phấn khởi khi nhìn thấy con em mình biết liên kết với nhau và làm việc hăng say với tinh thần đoàn kết. Thế mà giờ đây, chỉ trong một cái chớp mắt, mọi chuyện đã thay đổi hoàn toàn.

Thường mọi thứ lộn xộn trên đời đều bắt nguồn từ lòng tham của con người. Chuyện là thế này: thấy UNEEC làm ăn ngon lành, được nhiều người quan tâm ca ngợi và, quan trọng

hơn, có khả năng thu hút được những khoản đầu tư khá lớn từ cộng đồng doanh nghiệp, một số ông bố bà mẹ đã nãy lòng tham, tìm cách dụ dỗ con em mình rời khỏi UNEEC để lập ra các câu lạc bộ kinh doanh của riêng mình theo phiên bản tương tự với UNEEC.

Quả rằng đây là một vấn đề nan giải. Nhưng tôi không thể gặp được bác Roi để trình bày sự việc, vì bác ấy đang công tác ở Trung Quốc. Đây là lúc tôi cần

*Lòng tự hào về bản thân chính là phần thưởng lớn lao nhất của một chủ doanh nghiệp "nhí."*

đến bác Roi hơn bao giờ hết, nhưng vì hoàn cảnh như thế, nên tôi buộc lòng phải tự mình bước đi. Anh Andre đã trấn an và khuyên tôi nhiều điều bổ ích, nhưng Mẹ mới chính là người đã đưa tôi vượt qua khúc ngoặt khó khăn này. Tôi chắc rằng dù hiểu rất rõ về khả năng tan rã của UNEEC, nhưng Mẹ vẫn tỏ thái độ lạc quan và hết lòng hỗ trợ tôi. Mẹ đã giúp tôi biết cách lắng nghe và làm theo những gì trực giác tôi mách bảo. Dù xưa nay, Mẹ luôn vẽ tôi phải làm điều này điều kia theo ý bà, nhưng lần này, Mẹ đã ngồi lại và lắng nghe những gì tôi suy nghĩ và phát biểu về tương lai của UNEEC. Tôi rất biết ơn Mẹ về điều này!

Còn có điều gì trên đời khó khăn hơn việc một đứa nhóc chín tuổi như tôi phải lập tức đưa ra một quyết định hợp lý về tương lai của một câu lạc bộ kinh doanh? Bạn nghĩ thử xem, trong hoàn cảnh như thế, UNEEC nên tiếp tục hoạt động hay đóng cửa? Đây đúng là chuyện vượt quá khả năng tưởng tượng của tôi. Tôi đã cùng với các bạn bè mình thành lập câu lạc bộ, và trong lúc này đây, tình bạn giữa chúng tôi đang

phải trải qua một kỳ thử thách cam go. Nhưng tôi biết rằng nếu chúng tôi giữ nguyên tinh thần hợp tác với nhau như xưa nay, thì mọi sự sẽ càng hóa thêm tồi tệ. Dù có thật lòng muốn tiếp tục làm việc với nhau đi nữa, một số bạn tôi cũng sẽ không dám, vì họ không thể làm trái ý bố mẹ họ. Lập ra các câu lạc bộ tương tự như UNEEC, những ông bố bà mẹ kia muốn con mình cầm trong tay quyền lãnh đạo, còn họ thì sẽ vạch ra chiến lược kinh doanh theo ý họ.

Một tuần sau đó, hết chịu đựng nổi những gì đang diễn ra với UNEEC, tôi đã đưa ra một quyết định. Tôi gọi điện cho anh chàng làm nghề môi giới bất động sản, người đã giúp chúng tôi làm sổ sách cho UNEEC trong thời gian qua. Tôi đề nghị anh ấy rút hết tiền trong tài khoản ngân hàng ra và tính toán để chia đều cho mọi thành viên câu lạc bộ. Qua một năm làm ăn vừa rồi, chúng tôi đã kiếm được hơn một trăm nghìn đôla. Trừ đi các khoản chi phí linh tinh khác, mỗi người chúng tôi chỉ lãnh được một nghìn rưỡi đôla mà thôi. Nếu một số ông bố bà mẹ kia không vì lòng tham mà nhúng tay vào công việc của chúng tôi, thì chắc chắn là với đà tiến như vũ bão của UNEEC, chúng tôi sẽ có thể kiếm được một triệu rưỡi đôla rồi. Tôi không bao giờ hiểu nổi lý do tại sao lại có những người lớn vô cùng ích kỷ như thế. Đôi khi, có những sự thật phũ phàng ta không nên thắc mắc, chỉ cần có đủ can đảm để chấp nhận và vượt qua mà thôi. Vậy là, chỉ sau một cú điện thoại chóng vánh, UNEEC đã vội đi vào giấc ngủ nghìn thu.



## Những khởi đầu mới mẻ

Sau chuyến trở về từ Nhật, và nhất là sau biến cố UNEEC hạ màn, ưu tiên hàng đầu tôi nhắm tới là chuyện học hành. Dù gì đi nữa, tôi cũng chỉ là một thằng nhóc chín tuổi không hơn. Những kinh nghiệm thực tế tôi rút ra được từ những ngày chu du ở Nhật và từ cuộc sụp đổ chóng vánh của UNEEC, đã khiến tôi có cảm giác rằng mình là đứa khôn trước tuổi. Lúc này, tôi quyết định sẽ dành trọn thì giờ để lo việc học ở trường. Tôi phải giảm tốc cuộc sống của mình, trở về với nhịp sống bình thường nơi trường học với những bạn bè đồng trang lứa. Tôi sẽ lại tìm thấy niềm vui thích nơi các bộ môn thể thao. Thậm chí tôi còn nghĩ đến việc mình sẽ sớm có dịp được tham gia thi đấu trong đội bóng rổ hay bóng đá gì đó ở trường nữa.

Rủi thay, ngôi trường tôi chọn học lại nằm cách nhà tôi một quãng khá xa, và trường này lại không có xe buýt riêng để đưa đón học sinh. Đa phần cư dân sống trong tòa cao ốc này hoặc là thuộc vào diện độc thân, hoặc là thuộc vào diện vợ chồng trẻ chưa có con, hoặc có con chưa đến tuổi đi học. Một số gia đình còn lại đã gửi con em mình vào học tại một ngôi trường tư thục nằm khá gần với chỗ chúng tôi ở. Mẹ chưa có đủ tiền để cho tôi đi học tại ngôi trường tư này, còn cái trường công kia thì lại tỏ ra bất tiện cho tôi trong việc di chuyển. Nếu muốn đến trường, tôi buộc lòng phải đón hai lượt xe buýt.

Thế là tôi quyết định chọn chị Kiki làm người đưa tôi đến trường. Có lẽ đó là giải pháp tốt nhất. Tuy thế, tôi đâu có biết rằng trong khoảng thời gian tôi đi Nhật, chị Kiki đã thi và

giành được một suất học bổng tham dự một số lớp học về thiết kế thời trang tại ngôi trường nằm trong khu Merchandise Mart. “Nếu phải đưa em Farrah đến trường, con sẽ bị trễ học, và nếu con đi học muộn, người ta sẽ lấy lại phần học bổng của con,” chị Kiki nói với Mẹ như thế trong một bữa ăn tối nọ.

Vậy, dường như tôi chỉ còn mỗi cách là nhờ Mẹ làm người đưa rước. Nhưng giải pháp này xem ra chả ổn tí nào. Làm sao tôi có thể bắt Mẹ phải ở nhà để ngày ngày đưa tôi đi học? Mẹ bảo rằng nếu Mẹ nghỉ làm, thì cả nhà chúng tôi sẽ lập tức trở về cảnh sống nghèo túng như xưa. Tất nhiên, tôi không hề muốn điều đó chút nào.

Cuối cùng, chị Kiki cũng tìm ra được một giải pháp. Chị đã tìm gặp một số nghiên cứu sinh thuộc trường đại học Loyola đang làm công việc dạy kèm học sinh tiểu học. Đại học Loyola nằm cách chỗ tôi sống chỉ chừng bảy căn nhà. Tìm hiểu một số quy định về việc học tại gia của bang Illinois, Mẹ và chị Kiki phát hiện ra rằng: vì dư hai tuổi so với độ tuổi tối thiểu theo quy định, nên tôi có quyền được học tại gia. Bản lý lịch bản thân của Mẹ cũng chứng tỏ được rằng Mẹ đã đạt đến một trình độ học vấn nhất định dựa trên những kinh nghiệm đời thực của mình mà không cần phải theo học tại một trường lớp chính quy nào hết. Do đó, Mẹ có đủ tư cách và

<p><i>Rất cuộc, có thể tôi không có được điều gì đáng kể trong tay, nhưng ít ra, tôi là người độc đáo.</i></p> <p style="text-align: right;">Jean-Jacques Rousseau</p>	<p>khả năng để trở thành giáo viên tại gia của tôi. Cũng không có vấn đề gì với việc tạo ra một môi trường học tập thích hợp, vì gần chỗ chúng tôi ở, có đến ba trường đại học, hai trường cao đẳng và</p>
--	--

một thư viện chính của thành phố Chicago. Như thế, tôi có rất nhiều cơ hội để chọn người dạy kèm và tìm kiếm tài liệu, sách vở để học tập.

Mẹ và tôi đã đến từng trung tâm môi giới việc làm của các trường đại học kia để đăng thông báo tuyển người dạy kèm bán thời gian. Chỉ trong vòng hai ngày, chúng tôi đã nhận được mười một cuộc điện thoại đề nghị. Tất cả những người gọi đến đều là sinh viên nước ngoài đang theo học tại Mỹ. Chúng tôi đã sắp xếp lịch hẹn và mời các sinh viên đó đến gặp chúng tôi tại một quán cà phê gần nhà tôi ở. Mẹ đã để tôi làm người phỏng vấn chính trong vụ tuyển người dạy này. Tại quán cà phê này, chúng tôi đã gặp từng sinh viên một để hỏi chuyện. Tôi còn nhớ như in nét mặt của những sinh viên này lúc họ vừa gặp chúng tôi trong tiệm ăn. Người nào đẩy cửa bước vào cũng đều đưa mắt rào quanh quán, nhưng lại bỏ qua chỗ chúng tôi đang ngồi. Tôi biết chắc rằng họ tưởng người tuyển dụng họ là người da trắng nên họ mới có kiểu “són sác” như thế.

Sau mười một lượt phỏng vấn, chúng tôi đã chọn ra được một ứng viên thích hợp. Đó là chị Henda, hai mươi lăm tuổi, là con gái của một nhân viên ngoại giao. Mẹ chị ấy, người gốc Phi, sinh ra ở Pháp, là giám đốc một chương trình sản xuất phim tài liệu. Henda có thể nói lưu loát sáu thứ tiếng: Anh, Pháp, Ý, Tây Ban Nha, Bồ Đào Nha và Nga. Chị ấy có dáng đi như một người mẫu thứ thiệt. Chị ấy rất hài hước. Thực ra, đăng ký đi dạy kèm không phải vì chị ấy muốn kiếm thêm tiền, nhưng vì chị ấy muốn làm điều gì đó để có thể vui đi phần nào nỗi nhớ về gia đình.

Sau cái đêm gặp chị Henda, tôi nói với Mẹ rằng tôi rất

thích chị ấy. “Con muốn học để có thể nói hai thứ tiếng như anh Andre,” tôi bảo. Không chỉ nói được thứ tiếng Nhật phổ thông, anh Andre còn nói được một số tiếng địa phương ở Nhật nữa. Tôi đang nóng lòng muốn chứng tỏ rằng mình cũng có thể làm được như anh Andre. Mẹ và chị Kiki cũng rất thích chị Henda này. Tất cả chúng tôi đều đồng ý để chị ấy dạy tôi. Sáng hôm sau, Mẹ đã gọi cho chị Henda để nói lời đề nghị chính thức.

Dù chị Henda không nói ra, nhưng tôi biết rằng chị đã xem gia đình chúng tôi như là gia đình thứ hai của chị. Coi tôi như thằng em út của mình, chị ấy hết lòng dạy tôi mọi sự cần thiết, nhất là về các nền văn hóa và ngôn ngữ khác.

Như thế, đối với tôi, không chỉ là một gia sư, chị Henda còn hơn cả thế nữa. Chị đã trở thành người bạn thân thiết của gia đình chúng tôi. Chị ấy đã giới thiệu chị Kiki với nhiều sinh viên khác đang theo học ngành mỹ thuật và thiết kế thời trang tại trường đại học Loyola, để trao đổi kiến thức và kinh nghiệm. Mối quan hệ giữa chúng tôi với chị Henda đã mở ra một con đường mới, giúp chị Kiki thấy rõ và nung nấu việc thực hiện ước mơ lớn lao của chị là đến Paris, kinh đô thời trang của thế giới. Nhờ có bố chị Henda giúp đỡ, chị Kiki đã được chọn vào nhóm mười lăm sinh viên nhận được học bổng đến Paris – để nghiên cứu ngôn ngữ, văn hóa, thời trang, mỹ thuật Pháp – trong một chương trình trao đổi văn hóa.

Chương trình học tại gia của tôi vẫn theo đúng chế độ mỗi tuần năm ngày. Trong đó, chị Henda dạy tôi ba ngày; vào hai ngày còn lại, Mẹ và chị Kiki thay phiên nhau dạy tôi. Sau một vài tuần lễ chuyên tâm học hành, tôi đã tiến bộ rất

nhieu và rất đều ở tất cả các môn học. Lúc này, lòng cảm thấy háo hức, tôi muốn lập công ty và lao ngay vào một cuộc kinh doanh mới; và lần này, công ty của tôi sẽ lấy tên là NE<sup>2</sup>W, cái tên tôi và bác Roi đã nghĩ ra lúc trước.

“Em muốn lập ngay một công ty mới của riêng em. Em không thể chờ được nữa rồi,” ngày nọ, tôi nói với chị Henda như thế.

Nghe nói, chị ấy trở mắt nhìn tôi, cứ như là có chiếc sừng đang chĩa lên trên đầu tôi vậy. “Có rất nhiều công ty danh tiếng để em vào làm việc. Sao em không chọn đường đó mà lại muốn lập ra công ty của riêng em vậy?”

Lần này, tôi cũng trở mắt nhìn chị ấy, cứ như là có chiếc sừng đang chĩa lên trên đầu chị ấy vậy! Tôi không thể tin vào tai mình được. Chị Henda lớn lên trong một gia đình có cha là nhân viên ngoại giao, có mẹ là nhà sản xuất phim tài liệu thuộc một tổ chức phi chính phủ của Liên Hiệp quốc. Chị ấy giải thích rằng chuyên ngành chị đang theo học là ngành quản trị nhân sự, và sau khi tốt nghiệp chị sẽ có ngay việc làm trong ngành ngoại giao. Chị ấy chẳng cảm thấy hứng thú chút nào với việc tự mình lập riêng một công ty.

Dương nhiên, tôi vẫn đang học những môn học cần thiết theo chương trình giáo dục dành cho bậc tiểu học, nhưng điều đó không có nghĩa là sau khi hoàn tất việc học, tôi sẽ cầm đầu đi làm thuê cho bất kỳ một công ty nào khác. Tôi đang lập kế hoạch để tạo việc cho tôi. Không muốn trở thành nhân viên của một công ty nào đó, tôi chỉ muốn làm chủ công ty của riêng tôi mà thôi. Phản ứng của chị Henda đối với ý tưởng của tôi đã khiến tôi vừa kinh ngạc vừa thất vọng. Và đến đây,

tôi cảm thấy rằng ngày ra đi của chị Henda cũng chẳng còn bao lâu nữa.

Đã quá thân với gia đình tôi, nên vào tối thứ Bảy nào, chị Henda cũng ghé qua ăn tối chung với gia đình. Càng lúc, nghe những cuộc trò chuyện của chúng tôi về việc lập công ty riêng, có lẽ chị Henda càng thấy mơ hồ về ý niệm này. Chị không thể hiểu được lý do vì sao gia đình tôi cứ bàn về toàn những vụ lập công ty riêng trong khi gia đình chúng tôi hầu như phải nỗ lực từng ngày để có thể duy trì cuộc sống tại nơi chúng tôi đang sống.

Chị Henda đã nghe nói về đối tác người Hoa của Mẹ, cô luật sư Fiona, và cũng biết là anh Andre của tôi đang ở London để quảng bá cho các chương trình hợp tác kinh doanh giữa London và Tokyo. Mặc dù Mẹ đã bảo rằng cô Fiona là “đối tác kinh doanh” của Mẹ, nhưng theo cách nào đó, chị Henda vẫn cứ nghĩ rằng Mẹ “đang làm việc” cho cô Fiona. Và cũng như thế, chị cho rằng anh Andre cũng đang làm nhân viên cho một công ty quốc tế cỡ bự nào đó. Nói cách khác, dường như trong đầu của mình, chị Henda chỉ có duy nhất một ý niệm về chuyện làm công ăn lương mà thôi. Cố gắng thuyết phục để chị ấy thấy rằng cả nhà chúng tôi đang tiến hành những cuộc làm ăn độc lập, chứ không hề phụ thuộc vào một ông chủ nào hết, tôi đã phải lời xấp xỉ chụp tôi lúc còn ở Nhật ra, rồi tiếp đến là mấy món đồ lưu niệm, cùng những thứ linh tinh khác. Tôi muốn cất nghĩa cho chị hiểu rằng Mẹ, anh Andre không phải là người làm công cho bất kỳ ai khác. Nhưng rồi, chị Henda không tin lắm những gì tôi giải thích.

Mẹ vẫn thường nói rằng “Chỉ có những người đại dột mới

đem thân làm trâu cày việc cho một ai đó khác,” và tôi rất tâm đắc với câu nói này của Mẹ. Nhưng chị Henda lại từ chối coi chúng tôi như là những chủ doanh nghiệp đang điều hành lấy công việc kinh doanh của chính mình. “Chị không hiểu cái gì đã xui khiến em nghĩ về chuyện phải khởi sự thành lập công ty của riêng em, trong khi cuộc sống hiện tại của em cũng chưa đạt đến mức tạm gọi là đầy đủ,” có lần chị nói với tôi như vậy. Tôi thấy giận tím người khi nghe chị Henda nói câu đó ra. Tôi có thêm quan tâm đến chuyện sống đầy đủ hay không đầy đủ; và dù hoàn cảnh sống của chúng tôi có tồi tệ đến đâu đi nữa, thì cũng không ai có quyền giết chết những khát vọng đang sôi sục trong lòng chúng tôi đây. Và tôi chợt thấy ra một điều!

Chị Henda đã quá tin vào những thứ quảng cáo thổi phồng. Cách chị ấy nhìn về người da đen rập theo những gì người ta thường vẽ ra trên các phương tiện truyền thông đại chúng. Chị ấy đã nghe biết nhiều về Cabrini Green – một khu nhà ổ chuột nổi tiếng, nơi những người da đen sinh sống – về các băng nhóm tội phạm người da đen, về các vụ bạo lực, giết người, và buôn bán ma túy. Những vụ việc như thế này đã trở thành một thứ chủ đề nóng hổi, thường xuyên được khai thác và rêu rao trên các bản tin đêm của đài truyền hình địa phương. Chị Henda đến dạy tôi học trong một tòa nhà cao tầng hết sức đẹp đẽ, sạch sẽ và an toàn, nơi mà chú bảo vệ luôn lịch sự mỉm cười chào chị mỗi lúc chị bước qua cánh cổng. Chị đâu có phải đi vào một nơi mà nhện giăng tơ kín mít, hay chuột chạy, gián bò dưới chân. Bởi đó, tôi không thể hiểu được vì lý do gì mà chị ấy vẫn còn tiếp tục nuôi giữ trong đầu những thành kiến rập khuôn về người Mỹ da đen

chúng tôi như thế. Tôi cảm thấy rất thất vọng và cần nói chuyện với ai đó về điều này. Tôi đã gặp anh Jonathan để tâm sự, nhưng dường như anh ấy chẳng buồn quan tâm đến những gì tôi đang tỏ ra bức xúc, vì trong đầu anh ấy không còn chứa nổi thứ gì khác ngoài hình ảnh cô bạn gái xinh đẹp của mình.

Tôi và anh Alex đã không có dịp nói chuyện nhiều với nhau kể từ lúc anh ấy chuyển đến Phoenix để sống cùng Bà ngoại. Mẹ thì hiếm khi có mặt ở nhà, còn chị Kiki thì lúc nào cũng có vẻ như đang đeo lưng lửng trước ngực một tấm bảng vô hình với dòng chữ "Xin chớ làm phiền!" Không có ai để tâm sự cho voi bớt những nỗi bức xúc trong lòng, tôi đâm ra chán nản và cảm thấy ghét luôn cái việc gia đình đã chọn cho tôi một gia sư như thế. Mặc dù Henda là một cô giáo tuyệt vời, nhưng kiểu suy nghĩ sai lạc của chị ấy về chúng tôi lại khiến tôi khó lòng chú tâm để học hành cho tốt. Lúc này, tôi thực lòng chỉ muốn Mẹ ở nhà nhiều hơn để dạy tôi học mà thôi.

Nhưng muốn gì thì muốn, tôi vẫn biết rằng Mẹ là người giữ vai trò chính trong việc đảm bảo nồi cơm và miếng ăn cho cả gia đình. Mẹ không thể nào dành thì giờ nhiều hơn để ở nhà mà lo toàn bộ việc dạy tôi học. "Dù không có mặt nhiều ở nhà, nhưng đi đâu và làm gì, Mẹ cũng đều hướng về các con, hằng chăm lo các con từ xa. Như thế, về sau, các con sẽ không phải lo lắng về bất cứ thứ gì," có lần Mẹ nói với chúng tôi như vậy. Lời nói này đã gieo vào đầu tôi ý tưởng về một dự án kinh doanh của chính tôi trong tương lai. Chuyện này, tôi sẽ kể cho các bạn nghe sau.



Cái mà người lớn gọi là muộn phiền thì con nút gọi là buồn chán, và tôi đã phải trải qua cảm giác buồn chán suốt trong giai đoạn này. Chẳng có người nào trong gia đình thực sự lắng nghe những nỗi bức xúc tôi muốn tỏ bày ra cả. Nói cho chính xác hơn, dù có lắng nghe, nhưng họ lại không cho đó là vấn đề nghiêm trọng. Chán quá, tôi quyết định gọi điện cho một người; xưa nay, dù tôi có luôn mồm nói ra những chuyện vô ích đi nữa, thì con người này vẫn luôn luôn kiên nhẫn lắng nghe tôi: Bà ngoại!

Sau khi nghe tôi kể lể hết mọi sự tình đang diễn ra, Bà ngoại hỏi: “Cháu có muốn biết ngoại đang nghĩ gì không?” Tôi trả lời là rất thích nghe những gì Bà suy nghĩ. “Cháu có chấp nhận nổi những gì là sự thật ngoại nói ra, ngay cả khi cháu không muốn nghe điều đó hay không?”

Tôi hiểu rằng Ngoại tôi không phải là người biết cách chiều lòng người khác. Bà không ưng kiểu nói vòng vo tam quốc. Suy nghĩ thế nào, Bà nói thẳng ra thế ấy. Dù vậy, Bà không bao giờ buộc người khác phải nghe theo ý kiến của Bà. Thuốc đắng dã tật! Tuy muốn được Bà an ủi với những lời dịu dàng, nhưng tôi sẵn sàng nghe những gì là thẳng thắn nhất Bà sắp sửa nói ra, miễn sao tôi tìm được cách để giải quyết sự tình hiện tại. “Mẹ cháu phải để cô giáo Henda của cháu nghỉ việc. Cô Henda này có vẻ rất thông minh và tài giỏi, nhưng bà nghĩ rằng cô ấy không thích hợp để làm cô giáo của cháu đâu, cháu yêu à,” Bà ngoại nói như thế.

Tôi đắc chí mỉm cười. Thế đấy, xưa nay, Bà ngoại và tôi luôn tâm đầu ý hợp với nhau. “Cô Henda là người tử tế, nhưng cô ấy đã không được nuôi dạy để trở thành một người

có kiểu suy nghĩ độc lập như cháu, như các anh và chị cháu,” Bà nói tiếp. “Dù có dịp đi nhiều nơi, biết nhiều thứ, nhưng cô ấy có kiểu tư duy quá hạn hẹp.”

Ngoại tôi nói rất đúng. Thế giới của chị Henda chỉ có những người quản gia, những nàng hầu và những anh tài xế. Chị ấy đã lớn lên trong cảnh cơm ngon, áo ấm. Mục tiêu của chị ấy là vào đại học, lập gia đình, rồi sinh con đẻ cái. Với chị ấy, một cuộc sống, một tương lai như thế đã là quá đủ!

Rồi sẵn dịp, Ngoại kể tôi nghe mấy chuyện đời xưa về Mẹ. Hồi Mẹ học lớp năm, cô giáo của Mẹ đã không lấy làm ung bụng gì về tính cách mạnh mẽ, quyết đoán và cách xử sự tử tế của Mẹ. Khi đó, trong lớp học, Mẹ bị đối xử hệt như Cinderella, cô bé lọ lem. Trước và sau mỗi buổi học, cô giáo buộc Mẹ tôi phải làm vệ sinh phòng học. “Ngày nọ, đi học về, mẹ cháu báo trước với bà là thế nào rồi mẹ cháu cũng bị gọi lên phòng hiệu trưởng vì đã có thái độ phản ứng kịch liệt với cô giáo,” Bà kể.

Và quả thực là thế. Vài ngày sau đó, trường học đã gửi giấy báo, gọi Bà lên văn phòng hiệu trưởng. “Khi bà bước vào văn phòng, cô giáo mẹ cháu đã tỏ thái độ rất đối nghịch. Cô ta bảo: ‘Ồ, thì ra bà là mẹ cô bé đó.’ Giọng cô ta có vẻ mỉa mai lắm.” Trước khi cô giáo kia tiếp lời, thì Bà ngoại đã xen vào: “Tôi đến đây để nói với cô rằng nếu cô không thể tôn trọng con gái tôi, thì xin cứ để nó yên, đừng đối xử với nó như thế.”

Cô giáo đó đứng trân người ra. “Ý bà là gì? Con gái bà đã gian lận trong khi làm bài tập. Đó là lý do tại sao tôi phạt con bé phải làm vệ sinh phòng học.”

“Con gái tôi không hề gian lận để có được điểm cao,” Bà ngoại tôi đánh giọng.

“Con gái bà không thể nào đạt được điểm A nếu nó không gian lận trong việc làm bài và thi cử,” cô giáo kia đáp lại. “Cha nó đang ngồi tù, mẹ nó đang phải sống với các khoản trợ cấp của chính phủ. Thế thì con bé không có cách gì để có thể học tốt như vậy được.”

Bà ngoại tôi đã phải kim lòng lắm mới không đưa tay tát thẳng vào mặt cô giáo vô lễ kia. Cố nuốt cơn giận sôi người, Bà ngoại lạnh lùng nhắc lại câu Bà đã nói lúc mới bước vào văn phòng: “Nếu cô không thể tôn trọng con gái tôi cho đủ, thì làm ơn cứ để nó yên, đừng hành hạ nó như thế nữa.” Nói xong mấy lời này, Bà ngoại tôi bước một mạch ra khỏi văn phòng.

Dù đứng ở bên này đầu dây, nhưng tôi vẫn cảm nhận được cơn tức giận của Bà lúc Bà kể lại cho tôi câu chuyện này. “Farrah à, những chuyện cháu kể bà nghe về cô gia sư của cháu đã khiến bà nhớ lại những gì mẹ cháu đã từng trải qua lúc xưa. Đôi khi, có những ông thầy bà cô lại nuôi giữ trong đầu nhiều kiểu suy nghĩ tiêu cực về đám học trò mình. Thay vì khuyến khích chúng tiến lên, thì lắm lúc họ lại tìm cách giết chết niềm hy vọng nơi chúng. Cháu đừng để điều này xảy đến với cháu,” Bà nói với tôi như vậy.

Trong mấy ngày sau đó, tôi cứ suy đi ngẫm lại trong lòng về những gì Bà ngoại đã chia sẻ với tôi. Làm sao tôi có thể bằng lòng để cho một ai đó vốn chẳng hiểu

*Chỉ có duy nhất một thứ  
thành công: khả năng sống  
cuộc đời bạn theo cách riêng  
của bạn.*

Christopher Morley

tí gì về con người tôi lại bước vào nhà tôi và bóp nghẹt những ước mơ tôi hằng ấp ủ trong tim? Không thể nào! Dù có chết, tôi cũng sẽ không bao giờ để điều đó xảy ra đâu!

Và tôi đã hình thành trong đầu một quyết định. Tôi sẽ nói chuyện với Mẹ sau khi đã gặp chị Henda và trình bày thẳng thắn về những gì tôi nghĩ là tốt nhất cho mình. Lạ thay, nghe xong những gì tôi nói, chị ấy lại gật đầu đồng ý. Tôi đã dám thách thức những niềm tin sâu xa nhất của chị ấy, và Henda đã thừa nhận rằng điều này đã khiến chị thấy không bằng lòng cho lắm. Dù vậy, Henda bảo rằng dù không làm cô giáo của tôi nữa, nhưng chị ấy vẫn giữ mối quan hệ thân thiết với cả gia đình tôi. Chị ấy còn hứa sẽ giúp tôi tìm kiếm một số gia sư mới, để tôi có thể chọn ra một người thích hợp hơn với mình. “Và chắc chắn chị sẽ nói trước để họ biết rằng họ được trả lương để dạy học, chứ không phải để khuyên răn em về những gì em dự tính làm trong tương lai,” Henda nhấn mạnh. Rốt cuộc, đây là lần đầu tiên tôi cảm thấy bằng lòng với những gì chị Henda nói ra.

Rồi chị Henda ra đi. Gia đình tôi lại tụ họp nhau để giải quyết một vấn đề muôn xưa, “Chúng ta phải làm gì với Farrah đây?” Chẳng có một sinh viên nào gọi điện đến đề nghị được lấp vào cái chỗ trống mà chị Henda đã để lại, và tôi cảm thấy rất thích thú về điều này. Giờ đây, tôi đã có thì giờ rảnh để lên kế hoạch và triển khai một số ý tưởng kinh doanh mới của mình. Lúc này, sẽ không còn người nào dám xâm nhập bất hợp pháp và động chạm đến lòng tự trọng và những hoài bão của tôi nữa rồi. Sướng thật!

Qua “vụ Henda,” tôi rút ra được hai điều quý giá: tôi đã không được sinh ra với chiếc thìa vàng trên miệng, và thành

công sẽ không đến với tôi trên chiếc mâm bạc sáng choang. Tôi sẽ phải cật lực làm việc để vượt lên trên những gì người ta dự đoán. Tôi luôn ghi nhớ nằm lòng một câu rất hay trong một bài hát do James Brown – chàng ca sĩ trứ danh của dòng nhạc soul – thể hiện: “Tôi chẳng muốn nhận không những điều tôi muốn. Mở cửa ra, tôi sẽ tự mình lấy chúng cho xem.”

### Quyết định quan trọng nhất trong đời tôi

Là đứa có óc hiếu kỳ, tôi luôn đặt câu hỏi để tìm hiểu rõ nguyên nhân của những gì đang diễn ra chung quanh. *Tại sao khi xuất hiện trên truyền hình, hầu hết những nhân vật quan trọng đều có kiểu ăn mặc giống nhau? Tại sao từ trước đến nay, mọi Tổng thống Hoa Kỳ đều là người da trắng? Liệu ta có thể đưa tay sờ được những đám mây trắng trên bầu trời kia không? Liệu chúng có mềm mại giống vải bông không nhỉ?* Những kiểu thắc mắc như vậy cứ nối đuôi lượn vòng trong cái đầu bé nhỏ của tôi, từ ngày này sang ngày khác. Do đó, cũng là hết sức tự nhiên, việc tôi luôn ngẫm nghĩ tới nơi tới chốn những lời từ môi miệng người lớn thốt ra. Giữa vô vàn những thắc mắc, có một câu châm ngôn đã khiến tôi phải mất một thời gian rất dài để có thể hiểu ra. Câu đó như thế này: “Trận mưa đá tháng Tư làm hoa tháng Năm nở rộ.” Nghĩa là gì nhỉ? Có lúc, tôi đã cho rằng đây là tên một bài hát nào đó, có nội dung tả về những trận mưa đá và cảnh muôn hoa đua nở. Mãi đến năm lên mười, tôi mới có thể hiểu được ý nghĩa sâu xa của nó, rằng “Thuốc đắng dã tật! Cái gì khiến ta đau cũng có thể làm lợi cho ta!”

Đối với trường hợp của tôi khi đó, những trận mưa đá tháng Tư – tức là việc tôi mất gia sư kèm học, và việc tôi không có điều kiện đến trường – đã làm hoa tháng Năm nở rộ – tức là việc tôi được anh Andre kêu đến London để sống với anh ấy. Anh Andre phải ở London trong sáu tháng để thực hiện kế hoạch quảng bá các dự án kinh doanh nhằm giúp các doanh nghiệp vừa và nhỏ tại đây tìm hiểu cơ hội để mở rộng việc đầu tư và xuất khẩu hàng hóa sang thị trường Nhật Bản.

Nếu sang London để sống với anh Andre, tôi sẽ phải đối diện với nhiều thử thách. Tuy nhiên, cái thử thách đáng nói nhất có lẽ là việc tôi sẽ phải sống hằng ngày trong nỗi nhớ nhà, nhớ Mẹ. Là đứa con út bé bỏng trong gia đình, tôi được Mẹ yêu nhiều hơn cả. Và tôi muốn được quần quýt bên Mẹ mỗi ngày, không hề muốn ở xa Mẹ một chút nào. Tôi thật không thể nào hình dung ra nổi một cuộc sống thiếu Mẹ kề bên. Cũng may là vẫn còn một điều có thể bù đắp được: những giấc mơ táo bạo của tôi! Tôi vẫn còn giữ nguyên trong lòng niềm mơ ước được làm chủ doanh nghiệp của chính tôi. Tuy nhiên, dẫu có lớn lao và đem lại thích thú cho tôi đến đâu đi nữa, thì những ước mơ kia chắc cũng không đủ sức làm tôi vui đi phần nào nỗi niềm nhớ Mẹ. Đêm nọ, nằm gác tay trên trán, tôi hồi tưởng về quãng đời ngắn ngủi mình đã sống qua, về những gì Mẹ đã hy sinh để chúng tôi có được miếng ăn, chỗ ở.

Một cách nào đó, có vẻ như Mẹ sắp sửa gặt hái được những thành quả xứng đáng với công khó nhọc Mẹ đã bỏ ra trong ngần ấy năm trời. Tôi cảm thấy vui mừng cho Mẹ. Tôi cảm thấy rất đỗi tự hào về Mẹ. Tôi chỉ ước sao Mẹ và tôi sẽ không phải sống xa nhau một phút nào. Nhưng rồi cuộc, cái

ngày kinh khủng ấy cũng đã đến. Trong thời gian sắp tới đây, mọi người trong gia đình tôi sẽ phải sống xa nhau, mỗi người một chốn. Anh Jonathan sẽ đến Phoenix để sống cùng Bà ngoại và anh Alex. Chị Kiki và tôi sẽ đi London. Vẫn ở lại Chicago, nhưng Mẹ cũng hiếm khi có mặt ở nhà, vì phải đi công tác đến nơi này chỗ nọ. Mẹ đã sắp xếp lịch đi của tất cả chúng tôi vào cùng một ngày để chúng tôi tiết kiệm được tiền xe ra phi trường. Và lại, Mẹ cũng muốn tiễn cùng lúc tất cả con cái của mình.

Đến tận bây giờ, tôi vẫn còn có thể nhớ lại cái cảm giác buồn bã trong lòng lúc tất cả chúng tôi cùng nhau bước vào thang máy để đi xuống tầng trệt ngày hôm đó. Tôi vẫn còn nhớ như in hình ảnh những giọt nước mắt thi nhau lăn dài trên hai gò má Mẹ. Từ trước cho đến lúc đó, chưa bao giờ tôi thấy Mẹ khóc trước mặt tất cả chúng tôi. Có điều chi buồn, Mẹ cũng cố nén lại vì không muốn làm chúng tôi lo lắng. Nhưng ngày hôm đó là một ngoại lệ, Mẹ đã không đủ sức giấu nổi xúc động trong lòng. Gia đình chúng tôi sắp sửa phải xa nhau, mỗi người phải sống ở một phương trời cách biệt. Nghĩ đến điều này, thử hỏi ai trong chúng tôi lại có thể nén được nỗi lòng đau xót thế kia?

Chỉ mấy tháng trước thôi, chiếc thang máy này dường như cũng vui mừng hơn hờ khi chúng kiến niềm vui rạng rỡ trên khuôn mặt của mỗi chúng tôi, trong ngày chúng tôi dọn về căn hộ mới này. Nhưng lúc này đây, làm như nó cũng đang buồn thúi ruột khi phải chứng kiến cảnh chúng tôi sắp sửa xa nhau. Khi ấy, tất cả chúng tôi đều có cảm giác như thể rằng đây là lần cuối cùng chúng tôi đi trong chiếc thang máy này vậy.

Lúc chúng tôi ngồi trong tắcxi để đến phi trường, tôi chợt nhớ lại niềm thích thú tôi đã trải qua lúc gia đình tôi dọn đến nơi ở mới kia. Tất cả đều đang hiện về mồn một trong trí tôi: những điểm vui chơi hấp dẫn tôi từng đến ở trung tâm thành phố Chicago, cả những bộ phim tôi đã từng xem trong tòa nhà chọc trời Water Tower, là nơi gần với chỗ ở của cô Nữ hoàng Truyền hình Oprah Winfrey, và của những người giàu có khác.

Thế mà giờ đây, tôi buộc lòng phải bỏ giấc mơ về một kỳ hè vui vẻ với các anh tôi. Lại thêm lần nữa, tôi phải đi đến một nơi hoàn toàn xa lạ. Lúc này, chưa xa Mẹ, nhưng tôi đã thấy nhớ Mẹ lắm rồi. Tôi thấy xót cho Mẹ vì biết rằng chẳng mấy chốc nữa đây, Mẹ sẽ phải nén lòng mà nhìn con cái mình ra đi, mỗi nơi một đũa. Tôi tự hỏi không biết sự hy sinh ấy có cần thiết hay không. Nhưng Mẹ đã luôn nói rằng điều duy nhất khiến Mẹ có thể huyết sáo trong lúc phải quần quật làm việc hai mươi bốn giờ mỗi ngày: đó chính là niềm vui khi chăm lo từng bữa ăn giấc ngủ của tất cả chúng tôi.

*Nếu không biết chấp nhận  
những thất bại tạm thời,  
bạn sẽ không thể có được  
chiến thắng.*

Vince Lombardi

Rồi cũng đến giờ chúng tôi phải lên máy bay. Sau những nụ hôn thật sâu, những cái ôm thật chặt và những giọt nước mắt thật dài, Mẹ nói với tôi và chị Kiki những lời từ biệt thật ấm áp. “Mẹ yêu các con. Mẹ tin rằng các con có đủ khả năng để vượt lên trên bất kỳ một thay đổi hay thách thức nào các con gặp phải trong đời.”

Mẹ nói đúng. Một khi tất cả chúng tôi phải ở xa nhau thì thế giới của chúng tôi, cả chung lẫn riêng, đều sẽ thay đổi.



Cái thay đổi trước hết có lẽ là về vóc dáng. Mai mốt đây, vào lúc cả gia đình đoàn tụ với nhau, cả anh Jonathan lẫn tôi đều sẽ cao hơn. Bắp tay của anh Alex sẽ to hơn. Chị Kiki cũng sẽ trở thành một cô gái xinh đẹp. Tóc của Mẹ chắc là sẽ có vài sợi bạc. Đấy, thay đổi là thế! Đó là điều không một ai có thể tránh né được trong cuộc đời, như lời Mẹ đã nói. Con người không thể nào ra sức chặn đứng được dòng chảy cuộc đời, một thứ dòng chảy vốn kéo theo trong nó vô vàn những đổi thay từng ngày, từng phút. Do đó, câu phương châm mới tôi đưa ra thật giản dị, rằng “Cứ nương dòng chảy mà xuôi!”

Lúc máy bay vừa cất cánh, chị Kiki lôi từ chiếc túi xách ra hai cuốn sách: một cuốn sách tự học tiếng Pháp và một cuốn từ điển Pháp-Anh. Dượng Briscoe của chúng tôi đã tự học và nói tiếng Pháp rất lưu loát. Dượng ấy đã hướng dẫn chị Kiki một số bí quyết rất hay để chị ấy có thể tự học thứ tiếng này. Với bản tính vốn trầm, Kiki hiếm khi nào nói ra những gì chị ấy đang nghĩ trong đầu. Nhưng dù gì, cũng phải thừa nhận là chị ấy có lối suy nghĩ hết sức sâu sắc, thể hiện rõ qua những lời nhận xét chị đưa ra lúc cần. Chẳng hạn, có lần chị đã bảo rằng, đôi khi, có một nguyên nhân khiến chúng ta không tài nào thực hiện nổi những ước mơ tốt đẹp mình vẽ ra, đó là việc ta không hiểu biết tí gì về con người mình. Do đó, vừa bước lên máy bay, chị đã nhắc tôi: “Đừng có mất thì giờ nghe ngóng chuyện của những hành khách khác. Em nên ngồi đó mà khám phá bản thân mình thì hơn. Chẳng hạn, Farrah là ai? Farrah muốn gì? Farrah có những phẩm chất, năng khiếu và khả năng nào để có thể đạt được những điều hấn mơ ước? Đây là những ước mơ của Farrah? Những ước mơ đó nhắm đến điều gì? Chúng nằm trong tầm tay thực hiện, hay là

thiếu thực tế?" Đúng là có quá nhiều vấn đề phải suy nghĩ. Chắc tôi sẽ không còn thì giờ và đầu óc để ngồi đó xem phim hay uống hết ly sôđa này đến ly sôđa khác đâu.

Theo chị Kiki, đây là thời điểm tôi nên bắt đầu tìm hiểu một chút về bản thân mình. Tôi đã mơ về việc sẽ trở thành vị tổng giám đốc của thế kỷ hai mốt, và về việc thành lập công ty NE<sup>2</sup>W. Nhưng cái gì cũng phải có thứ tự ưu tiên của nó. Điều trước hết tôi phải làm là ra sức khám phá để biết mình thực sự là ai. Vì nếu không biết rõ về mình, tôi sẽ khó thể nào xác định được bất cứ điều gì tôi thực sự mong muốn có được trong tương lai, giữa cuộc đời này. Tôi đã từng gạt hái được những thành công vang dội với UNEEC. Tôi đã cảm thấy rất đỗi tự hào về những thành quả tôi thu được trong khi vẫn còn là một đứa trẻ. Nhưng chị Kiki đã giải thích để tôi hiểu rằng nếu thực sự biết mình là ai, tôi sẽ có thể đổi mới bản thân mình để đủ sức thích ứng với từng kiểu thay đổi và thách đố tôi sẽ gặp phải trong cuộc đời.

*Tôi đã xác định được những điều doanh nghiệp của tôi cần nhắm đến trong tương lai. Điều này có nghĩa là tôi sẽ làm ra những sản phẩm dành cho hai đối tượng: trẻ em và thiếu niên. Về sau, khi nhìn lại, tôi thấy rằng đây là quyết định quan trọng và khôn ngoan nhất tôi từng đưa ra trong đời.*

Trên chuyến bay ngày hôm đó, tôi đã đưa ra một số quyết định hết sức quan trọng. Trước hết, tôi nhất quyết sẽ trở thành một doanh nhân thứ thiệt. Kế đến, tôi sẽ luôn giữ trong mình một thái độ tích cực, và sẽ không bao giờ làm bất cứ điều gì nếu không có lòng tin vào nó. Dù biết rằng không phải mọi thứ tôi chạm đến đều có thể hóa thành vàng, nhưng tôi không hề cảm

thấy sợ việc phải cất công theo đuổi những ước mơ của mình. Vince Lombardi – huấn luyện viên bóng đá lừng danh – đã từng nói với các học trò mình rằng nếu không biết cách đứng vững trước thất bại, tất họ sẽ không bao giờ thực sự hiểu được cách để đạt đến chiến thắng. Tiếp nữa, tôi quyết định sẽ báo đáp công ơn của những người đã hết lòng giúp đỡ tôi, trong đó có gia đình tôi và cộng đồng nơi tôi từng sinh sống. Và quan trọng hơn cả, tôi đã xác định được những điều doanh nghiệp của tôi cần nhắm đến trong tương lai. Điều này có nghĩa là tôi sẽ làm ra những sản phẩm dành cho hai đối tượng: trẻ em và tuổi teen. Về sau, khi nhìn lại, tôi thấy rằng đây là quyết định quan trọng và khôn ngoan nhất tôi từng đưa ra trong đời.

Khi chỉ còn vài phút đồng hồ nữa là chiếc máy bay chở chúng tôi sẽ hạ cánh xuống phi trường Heathrow, chị Kiki hỏi tôi rằng tôi cảm thấy thế nào về chuyến đi.

“Tuyệt lắm,” tôi đáp.

“Chị không hỏi về chuyến bay. Chị chỉ muốn biết những gì em đã suy nghĩ trong đầu!”

Đúng là chị Kiki của tôi! Lúc nào chị ấy cũng chỉ suy nghĩ và suy nghĩ. Quả thực, tôi rất biết ơn chị ấy. Đôi khi, người ta phải mất cả nửa cuộc đời mới khám phá được bản thân mình, nhưng với riêng tôi, việc đó đã diễn ra vồn vện chỉ trong một quãng đường bay từ Chicago đến London. Chị Kiki đã giúp tôi tiết kiệm được ít nhất ba mươi năm trong cuộc tìm hiểu bản thân.

## Một võ sĩ đạo lộ rõ tài năng

Anh Andre đã đón chúng tôi tại cổng ra phi trường. Lúc này, trông anh ấy cứng cáp và khỏe khoắn hơn bao giờ hết. “Anh không thể tin là các em lại có mặt ở nơi này,” Andre bảo thế lúc vừa gặp chúng tôi. “Có lẽ một ngày nào đó, cả nhà ta sẽ lại chung sống với nhau.”

Rõ ràng là chúng tôi đang ở trong một thế giới hoàn toàn lạ lẫm. Từ kiểu kiến trúc của phi trường, các biển báo chỉ dẫn, đến quần áo và cách ăn mặc của mọi người nơi đây, tất cả đều trông có vẻ khác lạ, và tôi chưa từng trông thấy như thế bao giờ. Lúc đến phi trường Narita ở Tokyo, tôi thấy chỉ toàn người Nhật và người châu Á. Nhưng ở phi trường Heathrow này, hầu như có đủ mọi người dân thuộc các quốc gia khác nhau trên thế giới. Sở dĩ đoán biết như vậy là vì tôi thấy người ta nói chuyện với nhau bằng rất nhiều ngôn ngữ khác nhau. Phải có đến hàng tá ngôn ngữ đấy chứ!

Những chiếc tắcxi ở đây nom như những chiếc hộp màu đen được đặt trên bốn cái bánh xe, có phần nào giống với những chiếc xe tôi thấy trong các bộ phim về chàng điệp viên 007. Khí hậu nơi đây làm tôi nhớ về mùa thu Chicago, mặc dù London đang vào hạ. Không có ánh mặt trời. Bầu trời nhiều mây và không khí có chiều se lạnh. Lúc ngồi vào tắcxi, tôi nghe anh Andre nói với anh tài xế: “Gian chúng tôi nằm ở...”

Tôi nhả mặt ra chiều thắc mắc. “Gian ư? ‘Gian’ là gì?”

“Là căn nhà đó, Farrah,” Andre đáp.

Thế đấy! Ở đây, người ta gọi căn nhà là “gian”. Lạ thật! Nhưng dù sao, đó cũng chỉ mới là cái lạ đầu tiên. “Mấy cái cục tròn tròn nằm giữa đường kia là gì vậy anh?”

“À, là bọc bùng binh đó,” Andre trả lời.

“Bọc bùng binh à? Tại sao người ta lại đặt nó nằm ngay giữa điểm cắt nhau của nhiều con đường vậy?”

Lúc đã đưa chúng tôi đến một căn nhà ba tầng làm bằng gạch đỏ, anh tài xế tắcxi hỏi chúng tôi có cần anh giúp đưa hành lý vào thang nâng hay không. “Thế nào gọi là...?”

Nhưng tôi chưa kịp hỏi hết cái câu “thế nào gọi là thang nâng?” thì anh Andre đã vội cắt ngang mà bảo: “Là thang máy đó. Anh thấy em vẫn hết như xưa, thấy gì lạ cũng hỏi ngay,” anh cười và bảo thế. “Cứ như vậy thì tốt lắm!”

Rồi anh Andre dẫn chúng tôi dọc theo một lối hành lang hẹp, đến một căn phòng có ánh sáng mờ mờ. “Em có thích cái phòng riêng của em đây không?” Cặp mắt tôi mở tròn xoe, bằng cỡ hai cái lòng đỏ trứng gà vậy. Tôi không thể ngờ nổi là ở đây, tôi lại có hẳn một căn phòng riêng. Từ nhỏ đến nay, tôi toàn phải sống chung phòng với ít nhất một người nữa. Tôi cảm thấy rất đổi kinh ngạc. Căn phòng này có đầy đủ mọi tiện nghi, từ tivi, bộ bàn ghế, đến những tờ tạp chí du lịch thật lớn. Nhưng đó chưa phải là tất cả. Tại góc phòng kia, một chiếc cặp da màu đen mới toanh đang nằm chờ tôi đến mở ra. Có lẽ chẳng mấy chốc nữa đây, ước mơ trở thành vị tổng giám đốc thế kỷ hai mốt của tôi sẽ trở thành hiện thực.

Vào thời điểm này, tôi đã được chín tuổi. Và tôi đang bắt đầu cuộc sống mới của mình ở một đất nước thứ ba, sau Mỹ và Nhật. Con đường tôi đã đi qua từ khu nhà chính sách ở Chicago đến các tòa nhà chọc trời ở London không phải lúc nào cũng trơn tru bằng phẳng, nhưng có thể nói rằng những năm tháng đó là những bước tôi sửa soạn để đón lấy những

thành công trong nghề nghiệp và trong bản thân tôi. Nhưng quan trọng hơn cả, cuộc hành trình ấy đã giúp tôi xây dựng được một nền móng vững chãi cho kế hoạch tôi trở thành một người giàu đích thực. Và một phần quan trọng nằm trong kế hoạch đó, chính là việc tôi phải tập thích nghi với hết thảy mọi thay đổi. Chỉ trong chín năm trời ngắn ngủi ấy, đã có rất nhiều thay đổi xảy đến trong cuộc đời tôi. Nhưng mọi sự chỉ mới bắt đầu mà thôi!

Trong lúc rảo một vòng quanh căn nhà mới để xem xét các thứ đồ đạc và vật dụng, tôi chợt nhớ lại một mẫu đối thoại vui giữa hai hành khách trên chuyến bay đến London. Một người hỏi rằng: “Cần phải có bao nhiêu chuyên gia tâm thần học thì mới có thể thay được một cái bóng đèn?” Và người kia đáp lại: “Chỉ cần một người là đủ. Nhưng quan trọng là cái bóng đèn phải muốn thay cơ!”

Làm như việc người phụ nữ phải đóng vai trò trụ cột trong gia đình đã trở thành một truyền thống lâu đời của dòng họ bên ngoại tôi vậy. Đúng là thế! Tầm ảnh hưởng của những người phụ nữ trong gia đình tôi quả thực là rất lớn. Lòng đạo đức, giá trị nhân bản, cùng những nguyên tắc làm việc của những con người ấy, đã có một sức tác động lâu dài trên các thế hệ về sau. Mẹ với Bà ngoại tôi đã tin và hằng dạy chúng tôi rằng đầu có xuôi thì đuôi mới lọt. Những gì phải nói ra cho con cháu, họ đều đã suy nghĩ rất kỹ càng. Vì thế, những ý kiến đã đưa ra, họ không bao giờ thay đổi hay rút lại. Luôn luôn với cung giọng mạnh mẽ và thái độ quả quyết, Mẹ dạy chúng tôi phải phấn đấu hết mình để trở thành những người giỏi nhất ở bất kỳ một lĩnh vực nào.

Mục sư Martin Luther King, Jr. từng có lần phát biểu một câu rất hay, rằng “Nếu một người có phải chọn nghề quét đường làm kế mưu sinh đi nữa, thì anh ta cũng cần phải quét với cả tâm hồn, hết như Michelangelo đang truyền cái thần vào từng nét cọ, hết như Beethoven đang gửi trọn tâm tư vào mỗi nốt nhạc soạn ra, và hết như Shakespeare đang thổi hồn vào từng con chữ vậy.” Mẹ và Bà ngoại đã lấy câu này làm phương châm sống. Anh Andre cũng thế. Giữ vai trò như một người cha của tôi, anh đã ra sức chở che tôi dưới đôi cánh rộng, chỉ bảo tôi mọi điều anh nghiệm thấy trong đời. Chúng kiến việc anh Andre có cơ hội đi đến nhiều nơi trên thế giới, nhìn thấy việc gia đình tôi luôn ra sức tìm kiếm những môi trường thuận lợi để sinh sống, làm ăn, hết như những người Ả rập du cư, hằng rảo tìm những vùng đất tốt tươi màu mỡ, tôi thấy lòng bùng lên một niềm mơ về những chuyến chu du đây đó của riêng mình.

Dù công việc bộn bề quá đỗi, nhưng anh Andre luôn cố gắng sắp xếp thì giờ để hiện diện bên tôi mỗi ngày. Văn phòng xúc tiến thương mại của anh Andre nằm trong lòng quảng trường Trafalgar, khu trung tâm thương mại toàn cầu. Từ đây, bạn có thể dễ dàng đi đến các viện bảo tàng, các rạp chiếu phim, rạp xiếc Piccadilly, và những nhà hàng sang trọng với đủ mọi phong cách ẩm thực trên khắp thế giới. Chúng tôi thường xuyên đi tàu điện ngầm, một kiểu phương tiện giao thông cũng phổ biến như ở Chicago và New York vậy. Trên những chuyến tàu điện ngầm, tôi thấy có đủ hết mọi loại người khác nhau, nhiều hơn tất cả những gì tôi từng nhìn thấy trong đời thực và trên truyền hình nữa.

Anh Andre cũng khơi lên trong tôi nhiều sở thích dường như ít có liên quan gì đến chuyện kinh doanh, như thể thao chẳng hạn. Anh thường dẫn tôi đi xem các trận thi đấu bóng chày, bóng rổ. Anh cũng là người đầu tiên giúp tôi làm quen với bộ môn võ thuật. Lúc nhỏ, anh đã từng đi học môn karate với người anh bà con của tôi. Tôi còn nhớ trong cuốn album gia đình, có một tấm hình anh chụp trong bộ võ phục karate rất đẹp. Phải thú thật là anh Andre rất mê võ thuật. Ngoài công việc ra, anh còn dành thì giờ để nghiên cứu những triết lý võ thuật của người phương Đông. Trên cánh cửa phòng mình, anh Andre đã cắt dán một khẩu quyết của bậc võ sĩ đạo, với dòng chữ như sau: "Nhanh như gió thổi; tĩnh như rừng lặng; ngùn ngụt như lửa cháy; vững như núi trụ." Tôi ngẫm đi ngẫm lại câu này rất nhiều và muốn mình sẽ trở thành người có khả năng làm được như vậy một khi đã trưởng thành.

Ở London, các loại hình võ thuật cũng hết sức đa dạng. Để giúp tôi chọn ra được môn võ thích hợp nhất với tính khí của mình mà theo học, mỗi tuần hai lần, anh Andre dẫn tôi đến các lớp dạy võ khác nhau. Có hai loại võ tôi cảm thấy rất thích: một loại có tên là *capoeira*, có nguồn gốc từ Angola, nơi chị Henda, gia sư của tôi, từng sinh ra và lớn lên; loại kia có tên là *jujitsu*, với những đòn thế trông rất giống môn *karate*.

<p>Nhanh như gió thổi; tĩnh như rừng lặng; ngùn ngụt như lửa cháy; vững như núi trụ.</p> <p>Khẩu quyết chiến đấu của người võ sĩ đạo</p>	<p>Một ngày nọ, trong khi nói chuyện với một võ sư jujitsu, tôi để ý thấy rằng ông ta luôn nhắc đến cái gì đó gọi là <i>ki</i>. Vì chưa từng nghe từ này bao giờ, và không biết ý nghĩa của nó là gì,</p>
--	---



nên tôi vội xen ngang lời ông ấy: “Cháu xin lỗi đã cắt ngang lời bác, nhưng cháu muốn biết từ *ki* có nghĩa là gì?”

Ông ấy nở một nụ cười hiền từ và bảo rằng *ki* là một từ tiếng Nhật, có ý nghĩa chỉ về một loại kỹ thuật rèn luyện giúp khai thông nguồn sức mạnh phi thường bên trong bản thân mỗi người. Có thể dùng một số cụm từ tương đương khác để diễn tả ý niệm về *ki*, như: nội lực, năng lượng, sinh khí, hơi thở, sức sống. Nghe giải thích như thế, tôi hình dung ngay đến những gì tôi đã làm suốt trong chuyến bay đến London lúc trước, theo gợi ý của chị Kiki: dùng lãng phí thì giờ và sức lực để nhìn và nghe chuyện của những hành khách khác, nhưng hãy tập trung nhìn vào bên trong để khám phá bản thân mình.

Như tôi đã nói trước đây, những lời chị Kiki nói ra đều phảng phất một thứ gì đó rất đổi cao siêu, rất đổi khôn ngoan và thậm chí đượm một tinh thần tích cực. Hệt như Mẹ và Bà ngoại tôi, chị ấy luôn làm cho người đối diện phải có cảm tưởng rằng chị ấy có một ý thức rất mạnh mẽ về bản thân. Chỉ cần nói chuyện với chị Kiki lối mười phút, bạn sẽ cảm nhận được sức ấm áp từ lòng chị phát ra. Tôi rất khâm phục và yêu mến chị vì điều đó. Hy vọng một ngày nào đó, tôi cũng sẽ làm được như vậy. Chính chị Kiki là người đã dạy tôi biết cách khai thông nguồn sức mạnh phong phú bên trong tâm hồn mình.

Khi tôi đem cuộc trò chuyện với ông võ sư jujitsu kể cho anh Andre nghe, anh ấy bật cười lớn. “Farrah à, em không biết lý do tại sao Mẹ lại đặt tên cho bà chị của em là Kiki, đúng không?”

Tôi lắc đầu chịu thua. Lúc này, anh Andre ngồi ngả người ra ghế, nở một nụ cười còn rộng hơn cả Đại Tây dương. "Hồi Mẹ mới mang thai được ba tháng, lúc anh mới lên ba, anh đã nói với Mẹ rằng Mẹ đang mang trong mình đứa em gái của anh."

"Làm sao anh biết được điều đó?" tôi hỏi.

"Lúc đó, anh cảm nhận được một thứ năng lượng và tinh thần đang phát ra từ bụng Mẹ. Đấy! Đúng như ý nghĩa từ *ki* em vừa tìm hiểu đó."

Những gì anh Andre nói tiếp sau đó đã khiến tôi kinh ngạc quá đỗi. Cái kinh ngạc ấy, tôi còn giữ nguyên cả đến ngày hôm nay. "Lúc Mẹ mang thai sang tháng thứ năm, anh nói với Mẹ rằng đứa bé trong bụng Mẹ muốn anh nói với Mẹ một chuyện."

"Đứa bé trong bụng Mẹ đã nói chuyện với anh sao?" tôi kinh ngạc đến há hốc mồm.

"Đứa bé nói rằng nó muốn được đặt tên là Kiki."

Tôi mỉm cười. "Đó là nguồn gốc cái tên của chị Kiki à?"

"Đúng thế! Chị của em đã là Kiki trước khi chị ấy được sinh ra."

Những mẫu chuyện kể như thế về gia đình đã tiếp thêm năng lượng tinh thần cho tôi. Những người thầy đầu tiên và những người bạn tốt nhất của tôi là chính các anh tôi và chị tôi. Họ cũng là những người đầu tiên ghi đậm dấu ấn tình yêu vào trong lòng tôi. Trong các chuyến đi đây đó, tôi đã có dịp tiếp xúc với đủ mọi loại người, đặc biệt là các bạn trẻ, và nhiều người trong số họ không hề cảm thấy chắc chắn là họ có được cha mẹ mình yêu thương hay không. Mỗi khi

nghe được những lời tâm sự như vậy, tôi cảm thấy rất đau lòng. Việc con người được sinh ra và lớn lên trong một môi trường ấm áp tình gia đình quả thực là một điều hiếm thấy.

Lúc ấy, với những kinh nghiệm rút ra được từ trong thực tế, tôi cảm thấy mình đang dần trưởng thành thêm lên. Anh Andre đã sẵn sàng giúp tôi đưa ra một số quyết định, nhưng tôi giải thích với anh ấy rằng tôi chưa thấy sẵn sàng lắm trong việc chọn lựa một trường phái võ thuật để theo học. Trước hết, tôi thấy cần phải dành thì giờ nhiều hơn để suy nghĩ về những kinh nghiệm đời thực đang bắt đầu nặn hình tư duy tôi. Một ưu tư hàng đầu của tôi lúc ấy là việc tiếp tục quan sát và tìm hiểu để nhận rõ tầm quan trọng của hết thảy những gì đang kết chặt tôi vào với gia đình và với nền văn hóa của tôi.

Kế đến, tôi muốn đọc thêm một số sách vở viết về tinh thần võ sĩ đạo, về thái cực đạo, thiền học, Lão giáo, Phật giáo và Khổng giáo, là những dạng triết lý điển hình của Đông phương tôi từng có dịp biết đến suốt trong quãng thời gian ngắn ngủi tôi sống ở Nhật.

Tiếp nữa, tôi cần phải xác định cho được những gì là cần thiết giúp tôi trau dồi trí tuệ và bồi bổ tinh thần của mình.

Thế là tôi bắt đầu giam mình trong phòng hàng giờ đồng hồ, đọc, viết và suy nghĩ. Có thể nói rằng đó là những ngày yên tĩnh nhất trong cuộc đời tôi. Dần dần, điều này đã trở thành một thứ thói quen hằng ngày của tôi. Nhưng chẳng bao lâu sau đó, đã xuất hiện một sự cố... tốt đẹp khiến tôi phải bằng lòng mà để cho thói quen thường lệ kia bị gián

đoạn. Và “sự cố” kia chính là anh Bris, một người bà con của tôi. Đã nghe nói rất nhiều về Bris, nhưng không may thay, từ trước đến giờ, tôi gặp anh ấy chỉ một lần duy nhất tại đám tang bà cố ngoại chúng tôi.

Hồi còn nhỏ, Anh Andre, chị Kiki và anh Bris chơi với nhau rất thân, đến nỗi họ từng được mệnh danh là “Bộ Ba”. Từ bé, anh Bris đã là một đứa trẻ ốm yếu, thường xuyên mắc phải nhiều loại bệnh tật khác nhau. Anh ấy rất mê đọc sách và vẽ tranh. Bởi đó, lúc nào cũng có thể bắt gặp hình ảnh anh Bris đang dán chặt cặp mắt vào mấy cuốn sách, hay đang mãi mê cầm bút chì mà họa ra trên giấy những bức tranh thơ. Bris bảo rằng anh ấy còn nhớ như in hình ảnh lúc tôi chỉ mới biết đi chập chững; khi đó, óc hiếu kỳ và lối phản ứng của tôi đã dẫn đến việc anh ấy đặt cho tôi cái tên là “thằng nhóc một trăm tuổi”.

Suốt quãng thời gian sống ở London, anh ấy và anh Andre thường xuyên ngồi lại với nhau và nói chuyện trong cả mấy giờ liền. Dù còn quá nhỏ để có thể hiểu được hết thấy mọi khía cạnh họ đề cập đến trong các cuộc chuyện trò, nhưng tôi vẫn có thể nắm bắt được phần nào các điều chính yếu.

Theo học võ, đến nay, anh Bris đã lên được hạng đai đen tứ đẳng. Lúc trước, vì thấy Bris quá ốm yếu, nên mẹ anh ấy đã cho anh ấy đi học võ để cải thiện sức khỏe. Và quả là thế, sau một quãng thời gian dài tập luyện, không những giỏi võ, anh Bris còn cải thiện được luôn sức khỏe của mình. Ba vụ ốm đau lật vật đã không còn đủ sức “tấn công” anh ấy như lúc trước nữa. Không bằng lòng sống với tình trạng suy nhược, ốm yếu của mình, anh ấy đã nỗ lực vượt lên tất cả, tìm cách thắng được bệnh tật và tạo được cho mình một sức mạnh

tinh thần đáng nể. Bris là con một sách và là người học trò biết cách quan sát, suy luận và rút ra được những bài học quý giá từ ngôi trường đời. Dù rất giỏi, nhưng anh Bris vẫn luôn có thái độ khiêm tốn. Nói ra điều gì, anh cũng bắt đầu bằng câu “theo thiện ý của tôi...” Rồi sau đó, với kho ngữ vựng và kiến thức quảng bác của mình, anh ấy sẽ khiến người đối diện phải tâm phục khẩu phục những tư tưởng anh trình bày ra. Bởi thế, Mẹ mới thường nói rằng hễ lúc nào có anh Bris ở bên, thì Mẹ khỏi cần phải tra từ điển. “Con chẳng tài nào đoán được những gì Bris sắp nói ra đâu. Anh Bris của con rất có tài dẫn người khác đi theo câu chuyện của mình,” có lần, Mẹ bảo như thế với tôi.

Qua những lần gặp và trò chuyện với anh Bris, tôi đã dần dần hiểu ra được cái gọi là tính cách hai mặt của thực tại cuộc sống. Có thể tóm gọn cái thực tế đó qua một câu nói tôi rất ưa thích, rằng “Chẳng có gì quá tốt hay quá xấu tồn tại quá lâu.” Chỉ trong một quãng thời gian rất ngắn, tôi đã hiểu ra được mối quan hệ bền chặt mà anh ấy có đối với anh Andre và chị Kiki, bởi vì lúc đó, tôi cũng đã trở thành một phần trong mối quan hệ đặc biệt kia. Mãi đến tận hôm nay, tôi vẫn coi Bris như là người anh trai thứ tư của tôi.

Trước khi Bris lên đường để đi đến một vài nơi khác, anh Andre đã đưa anh ấy đi chơi một vòng quanh London. Các hoạt động trong cuộc đi chơi này bao gồm việc tham quan một số địa điểm nổi tiếng, cùng với việc tham gia vào một buổi gặp mặt long trọng do các bạn làm ăn với anh Andre tổ chức. Tại buổi gặp mặt đó, anh Andre đã được giới thiệu làm quen với một nhóm doanh nhân trẻ đang tìm kiếm những đối tác thích hợp để làm ăn chung. Nhờ kinh nghiệm

và nhờ khả năng làm chiếc cầu nối giữa các doanh nghiệp Mỹ, Nhật và Anh, anh Andre đã gây được một ấn tượng tốt nơi những doanh nhân trẻ kia. Về sau, bất kỳ khi nào tổ chức các cuộc gặp mặt “làm quen” như thế này, người ta cũng mời anh Andre đến tham dự. Và vào một buổi gặp mặt nọ, anh Andre đã có dịp gặp Lennox Lewis – nhà vô địch quyền anh hạng nặng – và người em trai tên Dennis của tay đấm này.

Anh Andre đã dạy tôi biết rằng việc xây dựng các mối quan hệ làm ăn không phải là chuyện có thể làm trong một sớm một chiều. Mặc dù không có điều gì xảy đến trong cuộc gặp mặt lần đầu tiên với Lewis, nhưng một năm sau đó, hai người này – Andre và Lewis – lại có dịp gặp nhau tại buổi ký kết hợp đồng giữa tay đấm này với ông huấn luyện viên mới có tên là Emmanuel Steward. Ông huấn luyện viên này là người đã giúp Lewis đoạt liên tiếp nhiều danh hiệu vô địch, mãi đến lúc ông ta về hưu vào khoảng tháng Hai, năm 2004.

Bất cứ khi nào tham dự một cuộc họp quan trọng nào đó, anh Andre cũng đều nói với tôi rằng: “Em sẽ theo anh đến đó, nhưng em hãy cứ làm như là không có mặt ở đó vậy.” Điều này có nghĩa là anh Andre sẽ đặt tôi ngồi ở một chiếc bàn xa xa để tôi theo dõi những gì anh ấy làm trong các buổi gặp như thế. Một buổi tối nọ, tại một cuộc gặp mặt, trong lúc đang tìm đường vào phòng vệ sinh, tôi chợt thấy một chiếc buồng điện thoại công cộng nằm ngay trước cổng nhà hàng. Có sẵn chiếc thẻ gọi điện trả trước trong ví, tôi quyết định gọi về cho Mẹ. Rồi tôi quay số. Mẹ nhắc máy. Mẹ bảo rằng trong lúc Mẹ đang nghĩ đến tôi, thì tôi lại gọi điện về. Tuyệt vời là thế! Thần giao cách cảm là đây!

Không nhớ Chicago, nhưng tôi lại nhớ Mẹ. Cũng đã mấy ngày rồi tôi không có dịp nói chuyện với Mẹ, nên vào lần gọi này, tôi đã nói chuyện rất nhiều, kể cho Mẹ nghe đủ mọi thứ về cuộc sống hiện tại của tôi ở London. Mãi lo nói chuyện với Mẹ, tôi không biết là anh Andre và mấy người bạn của anh ấy đang chạy

*Để sống được theo nhịp rung cảm và hòa hợp với tâm hồn mình, thì nhạc sĩ phải soạn nhạc, họa sĩ phải vẽ tranh, thi sĩ phải làm thơ. Ai có khả năng làm được điều gì, thì cứ hướng bản thân mình về điều đó.*

Abraham Maslow

lui chạy tới quanh nhà hàng để tìm tôi vì tưởng tôi đi lạc đâu đó. Dù Mẹ không nói thẳng ra, nhưng qua giọng nói của Mẹ, tôi nhận thấy là Mẹ đang nhớ chúng tôi rất nhiều. “Lúc này, không khí ở nhà mình vắng lặng lắm,” Mẹ bảo thế. Đôi khi, sự yên lặng còn làm ta điếc tai hơn cả những tiếng ồn.

Mãi đến lúc Mẹ hỏi tôi là anh Andre đang ở đâu, tôi mới nhận ra là mình đang đứng trong buồng điện thoại và chắc chắn là anh Andre đang lo lắng không biết tôi có bị ai bắt cóc đi không. Mãi đắm mình vào cuộc trò chuyện với Mẹ trong chiếc buồng điện thoại màu đỏ này, đến nỗi tôi không thấy anh Andre lúc anh ấy đi ngang qua mặt tôi. Lúc gặp lại anh ấy, tôi thấy nét mặt anh ấy vẫn chưa hết vẻ hốt hoảng, lo âu. Sự việc này đã chứng minh cho thấy mối dây gắn kết chặt chẽ tình anh em giữa chúng tôi với nhau. Đến nỗi từ đó về sau, dù việc làm ăn kinh doanh có ngon lành đến đâu đi nữa, thì cũng không vì thế mà chúng tôi lại mãi mê đến độ sẵn sàng hy sinh cả gia đình mình.

Biến cố “lạc nhau” tối hôm đó đã gián tiếp đưa đến cho tôi một cuộc làm ăn thành công vài năm sau đó. Như đã nói

lúc trước, tôi quyết định sẽ chỉ tập trung vào những cuộc kinh doanh tôi nắm chắc phần thắng, và cái kinh nghiệm có được từ biến cố gọi điện vào tối hôm đó đã dạy tôi biết rằng những cuộc gọi đường dài có thể trở thành một thứ phao cứu sinh dành cho những đứa trẻ phải sống xa cha mẹ chúng. Vào thời điểm ấy, giá cả cho các cuộc gọi đường dài là khá đắt, và nhiều gia đình thậm chí còn chưa nghĩ đến việc đăng ký các dịch vụ gọi điện quốc tế. Điều này đã khiến tôi suy nghĩ về việc cho ra đời một thứ thẻ gọi điện, giúp tạo điều kiện dễ dàng để trẻ em có thể liên lạc với cha mẹ chúng mỗi khi chúng ở xa cha mẹ. Phải nhớ là vào năm 1994, loại hình gọi điện bằng thẻ gọi trả trước chưa được biết đến nhiều ở Mỹ, nhưng tại London, nó đã được phổ biến rộng rãi và đã trở thành thứ dịch vụ người ta chuộng dùng.

Qua trung gian mấy người bạn của anh Andre, tôi đã có cơ hội gặp gỡ, làm quen và xây dựng được một mối quan hệ đối tác với ông Stephen LaChapelle, giám đốc điều hành một công ty viễn thông có tên là WorldTel. Sau khi tôi trình bày cho ông ta nghe một số ý tưởng của tôi về việc xây dựng một thị trường kinh doanh loại hình dịch vụ gọi điện dành cho trẻ em tại Mỹ, chúng tôi đã nhất trí với nhau về việc sẽ tạo ra một gói sản phẩm có tên là Kidztel, một loại thẻ gọi điện trả trước mà các bạn trẻ có thể dùng để gọi điện, với bất kỳ chiếc máy điện thoại nào, trong các trường hợp khẩn cấp.

Sau này, chúng tôi đã tung ra những chiếc thẻ điện thoại Kidztel như một phương tiện nhằm gây quỹ hỗ trợ cho các trường học và cộng đồng; và loại sản phẩm độc đáo này đã được tiêu thụ rộng rãi khắp cả nước Mỹ. Tuy nhiên, câu chuyện thành công đáng nói nhất của Kidztel còn vượt ra



khỏi thế giới này nữa. Năm 1947, người ta đồn ầm lên sự việc chiếc đĩa bay chở những người ngoài hành tinh đã rơi xuống Roswell, bang New Mexico. Và dựa vào câu chuyện này, tôi và anh con trai của ông Stephen đã cùng nhau sáng lập nên câu lạc bộ R.A.L.F (Roswell Alien Life Form – Lối sống của người ngoài hành tinh ở Roswell) dành cho trẻ em.

Với mong muốn cổ vũ tinh thần đoàn kết giữa các dân tộc với nhau, tại buổi lễ kỷ niệm lần thứ năm mươi biến cố Roswell, ông Stephen đã để tôi và con trai ông ấy xuất hiện như một hình ảnh nổi bật, thu hút mọi cặp mắt chú ý. Trước đó, chúng tôi đã cho ra đời một sản phẩm mới có tên là UFO Museum Calling Card – *Thẻ gọi điện của Bảo tàng các Vật thể bay không xác định* – với đối tượng nhằm tới là giới thanh thiếu niên Mỹ. Và chúng tôi đã tận dụng dịp kỷ niệm năm mươi năm biến cố Roswell để quảng cáo loại thẻ gọi điện mới này. Để chào mừng dịp kỷ niệm diễn ra trong sáu ngày này, người ta đã cho ra đời một ấn phẩm mang tên *Roswell Daily Record*. Và ở tờ bìa của ấn phẩm này, người ta đã in một bức hình nộm bong bóng mô tả một người ngoài hành tinh, cao lỏi bốn thước rưỡi, với gương mặt của tôi trên đó. Phải nói là cho tới lúc đó, dù tôi chưa bao giờ thấy bất kỳ một vật thể bay không xác định, hoặc một người ngoài hành tinh nào, nhưng điều đó không có nghĩa rằng sự kiện trọng đại hôm ấy đã không đủ sức giúp tôi thay đổi cuộc đời mình. Sau khi giới thiệu sản phẩm tại buổi lễ kỷ niệm, và chỉ

Những con người vĩ đại đã vươn đến được và trụ vững ở những đỉnh cao không phải nhờ một cú nhảy trong chớp mắt, nhưng trong khi những người khác đang ngủ, họ cứ miệt mài trèo từng bước lên cao.

Henry Wadsworth Longfellow

vỗ vện trong tuần lễ thứ tư của tháng Bảy năm ấy, chúng tôi đã bán được hơn năm chục ngàn chiếc thẻ gọi điện.

Vào tháng Ba năm 1995, anh Andre được mời đi xem một trận đấu quyền anh diễn ra tại Bristol, Anh quốc. Anh Andre được mời đến đó để tham gia cổ vũ cho tay đấm trẻ người Na Uy, tên là Ole Klemetsen, một môn sinh xuất sắc của huấn luyện viên Emmanuel Steward. Chính huấn luyện viên Steward và những người cộng sự của ông đã mời anh Andre và tôi đi ăn tối vào trước ngày diễn ra trận đấu. Chắc là để làm cho không khí gặp gỡ thêm phần vui vẻ, trong bữa ăn tối hôm đó, mấy người lớn đã đề nghị tôi – một thằng nhóc mười tuổi – dự đoán về kết quả của trận đấu sắp tới.

“Cháu nghĩ là ai sẽ thắng nào, Farrah?”

Tôi lập tức đáp ngay: “Đấu thủ của Ole.”

Ngay sau khi tôi buột miệng nói ra câu đó, không khí trong phòng ăn bỗng chốc trở lạnh như tờ. Mọi cặp mắt đều đổ dồn vào tôi. Còn anh Andre thì cúi gầm mặt xuống, làm như muốn tìm chỗ độn thổ cho bớt ngượng ngùng. Tuy nhiên, là đứa cháu đáng tự hào của Bà ngoại tôi, tôi đâu dễ dàng gì thay đổi tức khắc lập trường của mình. Tôi lặp lại câu dự đoán đó một lần nữa để mọi người nghe rõ.

Câu nói lạnh lùng và thái độ cứng rắn của tôi đã khiến ông Steward phải há hốc mồm kinh ngạc. “Sao cháu lại cho rằng võ sĩ của bác sẽ bị hạ gục trên sàn đấu, cậu bé?”

“Chắc chắn võ sĩ của bác sẽ không thể kịp phục hồi cơ thể để bước vào trận đấu, sau một chuyến bay dài,” tôi nhận định. “Hơn nữa, đối thủ của anh ấy đã đến Bristol và tập luyện được một tuần lễ rồi.”

“Ừ... ừm! Cháu nhận định phải lắm,” ông bảo, nét mặt sa sầm xuống. “Bác mong là cháu đoán sai.” Nghe đến đây, mọi người đều bật cười, chỉ có ông Steward là không cười. Ông đưa mắt nhìn tôi với vẻ đăm chiêu. Rốt cuộc, tuy lời dự đoán của tôi là sai – vì võ sĩ của ông đã giành chiến thắng trong trận đấu hôm ấy – nhưng ông lại tỏ ra rất đổi tôn trọng tôi vì tôi đã có thái độ giữ vững đến cùng lập trường của mình. Từ đó về sau, hễ có cuộc họp hay buổi lễ quan trọng nào – điển hình như buổi ký kết hợp đồng huấn luyện tay đấm Lennox Lewis trong thời gian mười năm – thì ông ấy cũng đều mời tôi với tư cách là khách mời danh dự.

Steward sống ở Detroit, Hoa Kỳ. Tại đây, ông đã cho mở một phòng tập mang tên Knonk Gym, chuyên huấn luyện những võ sĩ quyền anh hạng nặng. Đây là phòng tập đã cho ra đời những tay đấm nổi danh. Vào cái ngày trước lúc rời Anh quốc để trở về Detroit, ông ấy đã ngỏ ý xin ngủ nhờ một đêm tại căn hộ của anh em chúng tôi ở London. Đương nhiên, chúng tôi cảm thấy rất đổi bằng lòng và hoan hỉ với lời đề nghị dễ thương đó. Để tiếp đãi ông ấy, chúng tôi đã chuẩn bị một bữa tối thịnh soạn với các món gà nướng, khoai tây nghiền, rau bina trộn giấm, bánh mì bột ngũ cốc và xalách. Các món ăn đã tuyệt, nhưng cuộc trò chuyện giữa ba người chúng tôi còn tuyệt hơn thế nữa. Tôi đâu thể ngờ được rằng một thằng bé mười tuổi như tôi lại có cơ hội ngồi bên cạnh và trò chuyện thân mật với một huấn luyện viên quyền anh vào hạng bậc thầy như Steward. Buổi tối hôm đó, Steward đã kể chúng tôi nghe về cuộc đời ông ấy.

Ông ấy sinh ra ở Bottom Creek, miền tây bang Virginia, là con trai đầu lòng của một ông thợ mỏ. Năm lên tám, vào

dịp Lễ Giáng sinh, ông nhận được quà tặng là một cặp găng đấu quyền anh. Khi đó, chẳng ai nghĩ rằng chính đôi găng này đã đưa Steward vào cuộc hành trình tiến về phía thành công và danh tiếng, tiến luôn một mạch vào lịch sử của môn quyền anh. Năm Steward lên mười một tuổi, cả gia đình ông ấy chuyển đến Detroit sinh sống. Ở đây, Steward đã phải làm các công việc vặt vãnh để kiếm tiền phụ giúp gia đình. Vào các buổi tối, ông đi giao báo, và vào các ngày cuối tuần, ông ra chợ phụ người ta bán rau quả. Ông cũng đi cắt cỏ thuê, quét rác, lau dọn phòng cho người ta. Nói chung, ông nhận làm bất cứ việc gì có thể để kiếm thêm tiền mà lo cho gia đình. Trước khi đến tuổi lái xe, ông đã dành dụm được một khoản tiền kha khá, đủ để mua một chiếc xe hơi.

Câu chuyện về hành trình cuộc đời của Steward đã khiến tôi bị mê hoặc. Nhưng tôi còn cảm thấy vô cùng thích chí khi ông ấy hỏi xem liệu tôi có thể nhường lại căn phòng của tôi để ông ấy ngủ qua đêm nay hay không. Steward bảo rằng nếu được như vậy, về sau, ông ấy sẽ có thể tự hào mà nói với những người khác rằng ông ấy đã có dịp được ngủ trong chính căn nhà – và trên chính cái giường – của một trong những nhà lãnh đạo nổi tiếng nhất nước Mỹ. Tôi cảm thấy rất đối thích thú với lời tiên báo của ông ấy. Thêm một lần nữa, số phận đã can thiệp và đặt tôi vào bước đường phải đi của một con người quan trọng. Điều này đã làm tôi củng cố thêm quyết định phải nương mình theo dòng chảy cuộc đời.

Quãng thời gian sống ở London đã cho phép tôi quan sát và khám phá ra biết bao vẻ đẹp rạng ngời của cuộc sống. Tôi đã tiến đủ một vòng tròn trong cuộc kiếm tìm nhằm khám phá ra con người đích thực của tôi. Cái âm cái dương – tức,

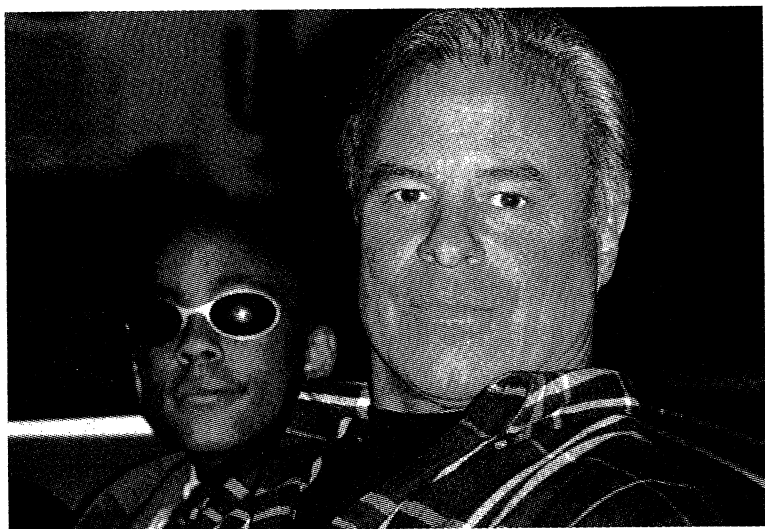
mặt phải và mặt trái của cuộc sống – dường như quán quện lấy nhau, và tôi đã thực sự sống một cuộc sống theo tiến trình từ trong ra ngoài, từ nội tâm ra ngoại giới. Tôi đã học được cách sống thật với bản thân mình. Tôi cũng đã nhận ra được giá trị thật của thế giới bên ngoài, dù đôi khi, thực tại cuộc sống có mang lấy vẻ thô ráp và nghiệt ngã đến đâu đi nữa. Dù những điều tôi có được khi sống ở London chưa phải là tất cả – vì rốt cuộc, ở đây, tôi chưa kiếm được một đồng nào – nhưng tôi cho rằng đây là quãng thời gian quan trọng nhất trong cuộc đời tôi. Bạn sẽ không thể đạt đến thành công đích thực nếu bạn chưa thực sự biết mình là ai. Và bạn chỉ có thể biết mình là ai nếu bạn biết vừa nhìn vào nội tâm mình, vừa dõi theo thực tại cuộc sống. Bạn cứ việc nương mình theo dòng chảy cuộc đời, nhưng cần phải biết cái nơi chốn bạn thực sự muốn tiến về.

Khoảng tháng Năm, năm 1995, Mẹ tôi đã trải qua một cơn đau tim khá nặng. Lúc ấy, chỉ mới được bốn mươi sáu tuổi mà thôi, nhưng có lẽ vì đã tiêu tốn quá nhiều sức khỏe, nên Mẹ mới bị bệnh nặng như thế. Trong vòng sáu năm trời sau đó, Mẹ luôn bị những cơn đau tim hành hạ, khiến phải dùng thuốc trợ tim liên tục. Từ lúc đó trở đi, Mẹ cần đến bàn tay phụ giúp của chúng tôi. Vì thế, anh Andre, chị Kiki và tôi đã vội vã trở về Chicago để ở bên cạnh Mẹ.

Vấn đề sức khỏe của Mẹ đã đẩy tôi ra khỏi quãng thời gian chu du đây đó, học hỏi, và đưa tôi vào một quãng thời gian ở trong tình trạng nỗ lực tập luyện của một vận động viên đang hướng đến chức vô địch. Nhờ đó, tôi đã nỗ lực chuẩn bị và đặt mọi phương diện trong bản thân tôi vào tình trạng sẵn sàng để dẫn dắt đội ngũ của tôi tiến lên đỉnh vinh quang.



Tôi, anh Andre, và huấn luyện viên quyền anh Emmanuel Stewart – thần tượng và là người cố vấn của tôi – cùng với những đồng sự của ông. Trong hình, ông Stewart là người mặc áo khoác giống tôi.



Tôi (trông bánh trái) và Stephen Lachappelle, Tổng Giám đốc Điều hành tập đoàn WorldTel. Chúng tôi đã thành công trong việc hợp tác với nhau để cho ra đời loại thẻ gọi điện thoại Kidztel vào năm 1997.

## **Các điều tâm niệm**

### **Đánh giá lại cuộc sống của bạn với một ý thức trưởng thành hơn**

Có rất ít người hiểu rõ điều họ muốn, hoặc họ không biết chính xác những gì phải làm để hiện thực hóa ước muốn của mình. Hãy dành thì giờ để đánh giá lại hoàn cảnh hiện thời của bạn khi mọi việc chỉ mới bắt đầu.

- 1. Hãy duyệt lại kế hoạch bạn đã vạch ra.** Trước đây, tôi đã đề nghị bạn rằng, bằng mọi giá, bạn cần phải bám sát vào kế hoạch đã vạch ra. Đó là cách duy nhất giúp bạn vượt qua được một ít chướng ngại vật đầu tiên. Tuy nhiên, thử tưởng tượng xem, vẫn còn có cả một nghìn lẻ một thứ rào cản khác đang chờ bạn vượt qua trên con đường phía trước. Sau một thời gian thử nghiệm bản kế hoạch lần đầu của bạn, bạn cần dành thì giờ để duyệt lại chi tiết về nó để có thể bổ sung hoặc thay đổi cho phù hợp với tình hình thực tế. Bạn nên xem xét lại bản kế hoạch của mình mỗi năm ít nhất một lần; chẳng ích gì việc bạn cứ phải đi đường vòng hoặc lao đầu vào ngõ cụt trong khi bao giờ cũng có một con đường thẳng để bạn tiến về đích.
- 2. Dừng ngay việc đôi khi bạn phải thẳng tay loại bỏ những gì không cần thiết trong bản kế hoạch.** Bạn đừng để quá nhiều thứ vào hành lý của mình, đặc biệt là những thứ quá nặng. Đừng vì nỗi sợ hay vì lòng trung thành với kế hoạch mà bạn không dám thẳng tay thải bỏ những điều vô ích. Trong khi đánh giá lại bản kế hoạch,

nếu thấy cần phải vứt bỏ điều này điều kia, bạn cứ làm ngay, đừng chần chừ gì hết.

3. **Việc nương dòng đời mà trôi không có nghĩa rằng bạn phải gơ tay nhận lấy mọi thứ cuộc đời ném vào bạn.** Điều này có nghĩa rằng bạn phải biết chọn những trận chiến xứng đáng để bạn bỏ sức ra mà chiến đấu, và bạn phải biết rằng không phải đánh trận nào thì bạn cũng có thể thắng cả. Dù thất trận, những người giàu đích thực vẫn hiên ngang mà bước đi với những bài học vô cùng quý giá chẳng có trường lớp nào dạy được.
4. **Mỗi người có mỗi ước muốn khác nhau; nếu không cùng nhau hợp tác được, thì mỗi người cứ việc đi con đường mình đã chọn.** Chị Henda và tôi, mỗi người đều có những suy nghĩ riêng biệt về cuộc đời, với những mục tiêu khác nhau hướng về tương lai. Đây không phải là điều gây cản trở cho cả hai chúng tôi; nó chỉ có nghĩa rằng chúng tôi không thể làm việc chung với nhau mà thôi. Bạn cứ đường bạn mà đi, không nên đi vào đường của những người không có cùng ý hướng với bạn, và cũng không nên bắt họ phải đi vào con đường của mình. Không cộng tác được với nhau trong công việc, nhưng các bạn vẫn có thể làm bạn tốt của nhau.
5. **Đánh giá bản thân bạn.** Liệu mục tiêu bạn đã vạch ra có còn phù hợp với con người hiện tại của bạn hay không? Nếu còn, bạn hãy kiên trì bám chặt vào nó bằng bất cứ giá nào; tuy nhiên, bạn phải nhớ rằng không chỉ có duy nhất một con đường đưa bạn về Đất Hứa đâu.
6. **Sẵn sàng thay đổi.** Đây là những điều cần được thay đổi nếu bạn thấy chúng không còn phù hợp cho bạn: thái độ sống, các ước mơ, và môi trường chung quanh.
7. **Phải có thái độ thẳng thắn và giữ vững đến cùng lập trường của bạn.** Có thể nhiều người không có cùng quan điểm với bạn,



nhưng điều này không có nghĩa rằng bạn đã sai. Cả khi người ta chứng minh được là bạn sai đi nữa, họ cũng sẽ đánh giá cao và thán phục thái độ vững tin của bạn.

8. **Phải hiểu rõ khách hàng.** Vì sao tôi lại biết được rằng cái ý tưởng làm ra những chiếc thẻ gọi điện sẽ phát huy tác dụng? Là bởi vì tôi biết rõ các trẻ em muốn gì, cần gì. Lúc bạn hiểu rõ khách hàng của mình, các cơ hội sẽ xuất hiện và vây quanh bạn. Đây là điều tôi đã từng nói trước đây, và bây giờ tôi nhắc lại, xét vì tầm quan trọng của nó: hãy nỗ lực theo đuổi những gì bạn yêu thích và hãy nắm rõ cái thị trường bạn muốn tiến vào.

## Lời xác quyết của người giàu đích thực



*Tôi luôn có thái độ thành thật với bản thân,  
về những thành công hay thất bại,  
về hoàn cảnh thực tế của tôi,  
và về nơi tôi muốn tiến đến.*

*Tôi có đủ can đảm để đưa ra các quyết định  
dựa trên những hoàn cảnh thực tế,  
chứ không tìm cách  
cưỡng lại dòng chảy cuộc đời.*

## **Bài tập dành cho người giàu đích thực: *Làm món nước chanh...***

Hôm nay, chúng ta sẽ bắt đầu làm món nước chanh. Tôi sẽ đề ra cho bạn cách chế biến qua một bài tập dưới đây. Trước tiên, kiểm một tờ giấy, bạn hãy ghi ra tất cả những nguyên liệu cần thiết để làm món nước chanh. Tôi xin ghi hộ cho bạn một thứ nguyên liệu đầu tiên: mấy trái chanh.

Tiếp đến, bạn hãy ghi ra cách chế biến món này. Ở đây, tôi cũng xin gợi ý cho bạn về bước chế biến đầu tiên: bổ mười quả chanh ra, rồi vắt nước vào cốc.

Đến lúc này, tôi muốn bạn lấy một “quả chanh” thật trong cuộc sống của bạn và bắt đầu làm nước. Có biến cố hay hoàn cảnh nào vừa xảy ra, hoặc đang xảy ra, khiến bạn cảm thấy “chua” hay không?

Bạn hãy viết biến cố hay hoàn cảnh đó ra đây.

.....  
.....  
.....

Bây giờ, bạn hãy lấy quả chanh thực tế này và biến nó thành nước chanh. Làm theo các gợi ý trên đây, bạn hãy ghi ra các thứ nguyên liệu bạn cần để biến hoàn cảnh “chua” kia thành ngọt.

Tiếp đến, bạn cũng hãy ghi ra cách thức “chế biến” hoàn cảnh kia để nó trở thành một cốc nước chanh ngon lành. Nhớ ghi rõ các bước cần làm để thay đổi hoàn cảnh thực tế kia. Xong xuôi, bạn hãy đứng lên và tiến hành làm ngay những gì vừa ghi ra đó.

## **Chuẩn bị cảm xúc để đương đầu với thất bại**

**Tôi đã biến nỗi thất vọng lớn nhất của mình thành một cơ hội đổi đời quý giá. Sở dĩ làm được như vậy là vì tôi đã biết đưa vai gánh lấy trách nhiệm và một mục nhắm thẳng về phía trước mà tiến.**

Đứng ở ngoài mà nhìn vô, ắt bạn sẽ thấy rằng gia đình tôi có vẻ như đã bị cuộc đời giáng cho một đòn đau chí tử, với vụ Mẹ tôi phải trải qua cơn đau tim kịch liệt. Tất cả anh chị em chúng tôi đều rất lo lắng về tình trạng sức khỏe hiện thời của Mẹ. Ai cũng muốn Mẹ được nhanh chóng phục hồi. Suốt trong gần ấy năm qua, có mắt mà cũng như mù, chúng tôi đã không nhận ra là Mẹ đã làm việc quá nhiều. Và trong lúc này đây, ai nấy cũng đều biết rằng những gì đang xảy đến với Mẹ cũng đang gây ra một thứ hậu quả hết sức nghiêm trọng cho tất cả chúng tôi. Nói cho đúng ra, đây là một biến cố xảy đến với cả gia đình.

Biến cố ấy đã xuất hiện như một lời cảnh tỉnh anh chị em chúng tôi. Quả thực, Mẹ đã phải quần quật làm việc như con trâu cày trong ròng rã mấy chục năm trời, và như thế, việc đổ bệnh là điều Mẹ khó lòng tránh khỏi. Qua sự việc này, tôi đã nhận ra rằng, nếu chúng tôi không cẩn thận để ý mà chăm

lo sức khỏe của chính mình, nếu chúng tôi cứ ham công say việc, thì ắt là một ngày nào đó, chúng tôi cũng sẽ không thể nào tránh khỏi những cú quật bất thành linh của bệnh tật, ốm đau.

Mỗi gia đình đều có riêng cho mình một lối sống, thói quen và phép tắc. Gia đình chúng tôi cũng không phải là một ngoại lệ. Những nguyên tắc căn bản về lòng yêu thương, thái độ chân thành và danh dự là những thứ sợi được bện dệt vào nhau để làm nên tấm vải đẹp đẽ của cả gia đình tôi; nhưng cùng lúc, như một vết thủng trên tấm vải đẹp đẽ kia, thói quen nghiện ngập công việc cũng có khả năng khiến chúng tôi tự hủy hoại bản thân mình mà không hề hay biết. “Theo thiên ý của tôi” – nói theo kiểu của Bris, người anh bà con của tôi – thì cần phải có ai đó đứng ra thuyết phục Mẹ tôi để bà biết rằng thái độ làm việc trời sống trời chết thế kia đã làm phát sinh một tác dụng ngược, đặt sức khỏe của bà vào tình trạng nguy hiểm. Bạn cứ thử nghĩ xem, làm sao một đứa con có đủ mạnh dạn để nói với mẹ mình rằng kiểu làm việc của bà là không đúng cách, trong lúc mà bà đã đặt trọn con tim vào những gì bà làm, vì cuộc sống tốt đẹp cho cả gia đình? Tuy vậy, Mẹ đã từng bảo chúng tôi rằng Mẹ không bao giờ muốn trở thành người cuối cùng nghe biết về những gì đang xảy đến cho con cái mình. Nói cách khác, phải nghe điều gì, Mẹ chỉ muốn được nghe do chính miệng con cái mình thốt ra, chứ không phải nghe qua những gì người ta nói lại. Hơn nữa, Mẹ không bao giờ muốn thấy việc chúng tôi không dám góp ý thẳng thắn chỉ vì sợ Mẹ bị tổn thương. Và chúng tôi hằng ghi nhớ điều này rất kỹ.

Ngay khi nhận được tin về vụ đau tim của Mẹ, tất cả anh

chị em chúng tôi đều cảm thấy bàng hoàng. Mẹ chúng tôi – người thầy và là gương mẫu đầu tiên của chúng tôi – đã đi ngược lại một quy luật sống mà bà hằng dạy dỗ con cái mình, rằng chăm lo sức khỏe bản thân là điều quan trọng trước hết!

Hệt như hầu hết những người phụ nữ khác thuộc thế hệ của Mẹ, nói riêng là những phụ nữ da đen, Mẹ đã quá quan tâm chăm sóc người khác, đến độ quên luôn cả bản thân mình. Hễ có ai mở miệng khuyên Mẹ nên làm việc chậm lại chút ít, hoặc không nên làm việc nhiều quá, thì Mẹ lại lập tức gạt phăng một bên. “Tôi ổn mà! Chẳng sao đâu!” đó là kiểu phản ứng của Mẹ trước những lời khuyên như thế. Nghe câu nói ấy quen đến độ chúng tôi đã dễ dàng chấp nhận nó mà không bận tâm gì thêm, kể cả những khi thấy Mẹ có vẻ mệt mỏi, bơ phờ vì công việc. Những người thuộc lớp thế hệ Mẹ thường có kiểu sống như vậy. Họ làm những gì cần phải làm, càng nhiều càng tốt. Dù mệt, dù đổ bệnh, nhưng họ vẫn cứ làm và làm, không bao giờ chịu nghỉ ngơi, tĩnh dưỡng. Bạn sẽ chẳng bao giờ trông thấy những người phụ nữ này ngưng tay một lúc nào cả.

Là chị cả của bốn người em, ngay từ nhỏ, Mẹ đã phải gánh lấy trách nhiệm quan tâm chăm sóc các em mình rồi. Và Mẹ đã mang kiểu trách nhiệm đó vào cuộc sống của một người mẹ có năm đứa con. Không những phải đóng trọn vai trò làm mẹ từ nhiều năm qua, Mẹ đã phải giữ luôn vai trò của người cha trong gia đình. Hình ảnh một người mẹ lúc nào cũng quần quật làm việc đã trở nên quá đỗi quen thuộc với tất cả chúng tôi, đến nỗi chúng tôi không thể hình dung nổi là Mẹ sẽ làm gì trong những khi rảnh rỗi.

Tình trạng bệnh tật hiện thời của Mẹ đã khiến anh Andre và chị Kiki cảm thấy mình phải đưa vai đỡ lấy một phần trách nhiệm khá nặng, liên quan đến việc tìm cách nói chuyện với Mẹ về bệnh tật của Mẹ.

“Anh biết là tình trạng sức khỏe của Mẹ sẽ đưa Mẹ đến đâu mà,” tôi nghe anh Andre nói với chị Kiki như thế, sau khi Mẹ đã đi ngủ. “Nhưng, mẹ sẽ không nghe lời chúng ta đâu.” Đứng ngoài hành lang, lắng tai dõi theo cuộc nói chuyện của anh chị tôi, tôi hiểu hết những gì họ đang nói. Lúc này, cần phải có ai đó nói chuyện thẳng thắn một chút với người Mẹ “cứng đầu” của chúng tôi. Tôi nghĩ bụng rằng có lẽ tôi là người thích hợp hơn cả để nói chuyện với Mẹ, vì tôi có cảm giác rằng Mẹ sẽ sẵn sàng lắng nghe tôi, dù tôi là đứa nhỏ nhất trong gia đình. Tuy nhiên, đây cũng không hề là điều dễ dàng chút nào cả. Chắc chắn là thế!

Tối hôm đó, tôi nằm trần trọc mãi, không sao chợp mắt nổi. Và ngay buổi sáng hôm sau, thu hết can đảm, tôi đến gặp Mẹ. Các anh chị tôi, người thì đi học, người thì đi làm, và đây là dịp tốt để tôi nói chuyện với Mẹ. Tôi gõ cửa phòng Mẹ. “Ai đó?” Mẹ hỏi vọng ra.

“Con đây, Mẹ ơi!”

“Con là ai?” Mẹ nói, rồi bật cười.

“Là Farrah nè mẹ!”

“À, là con đó hả. Vào đi!”

Tôi đẩy cửa bước vào. Mẹ đang đọc sách trong nền nhạc êm dịu, du dương. “Mẹ thấy trong người thế nào?” tôi lên tiếng hỏi.

“Mẹ khá khỏe. Chắc là sắp đi làm lại được rồi,” Mẹ mỉm cười. *Chao ôi, tôi nghĩ bụng. Mình chưa nói gì mà Mẹ đã tính đến chuyện đá đít mình ra khỏi phòng rồi.*

“Mẹ à?” tôi buông lời nhõng nhẽo.

“Gì thế, nhóc cưng?”

“Con muốn nói với mẹ vài chuyện, có được không mẹ?”

“Muốn chuyện gì, con cứ nói. Con biết là mẹ luôn nghe con mà.”

Chính xác, đó là câu trả lời tôi muốn nghe Mẹ nói ra. Chắc Mẹ sẽ không tìm cách đá đít tôi ra khỏi phòng đâu. Tôi ngồi xuống bên cạnh Mẹ, hắng giọng để mở đầu câu chuyện.

“Con đang nghĩ rằng...”

“Tốt lắm! Mẹ thích nghe con nói như vậy,” Mẹ xen lời tôi.

“Con nghĩ rằng có lẽ mẹ không nên làm việc... quá nhiều... ít ra là trong khoảng thời gian này, vì... mẹ đã bị một cơn đau tim khá nặng.” Những lời tôi nói ra không được trôi chảy cho bằng lúc tôi nói “nháp” trước chiếc gương soi. Nhưng không sao, cái gì cần nói, tôi cũng đã thốt ra rồi.

Mẹ đang nhìn tôi chăm chú. “Mẹ biết mà!”

“Con muốn mẹ ở với con cho đến khi con khôn lớn, nếu mẹ mắc phải cơn đau tim lần nữa, chắc là mẹ sẽ không còn ở với con nữa,” tôi nói, nước mắt bắt đầu trào ra.

Mẹ đặt xuống giường cuốn sách đang cầm. Nhích người về phía tôi, Mẹ giang tay ôm lấy tôi thật chặt. “Mẹ sẽ không bị cơn đau tim nào nữa đâu, Farrah à!”

“Mẹ có thể sẽ đau tim trở lại nếu mẹ vẫn tiếp tục làm việc quá sức,” tôi nói trong lúc Mẹ đưa tay xoa đầu tôi. “Tại sao



mẹ lại làm cùng lúc nhiều công việc như thế? Tại sao mẹ phải đi nhiều như thế? Tại sao...?"

"Đúng là mẹ không nên làm như vậy," Mẹ đáp. Nghe Mẹ nói như thế, tôi cảm thấy sững sốt. "Con nói đúng, mẹ không nên làm việc quá nhiều... Nhưng mẹ không thể hình dung nổi là nếu mẹ không làm như thế, thì cuộc sống gia đình mình sẽ ra thế nào."

Nói đoạn, Mẹ ôm lấy đầu tôi vào lòng. "Farrah à, mẹ đã làm việc suốt trong quãng đời vừa rồi của Mẹ. Hồi còn ở tuổi con, mẹ đã phải làm việc rồi. Gia đình mình đã từng sống qua cảnh thiếu thốn. Và mẹ đã luôn phải cố gắng hết sức để gia đình mình có đủ cái ăn, cái mặc, cái ở. Mẹ đã thề là sẽ không bao giờ để gia đình mình phải rơi vào cảnh túng quẫn, chết đói."

"Nhưng, mẹ sẽ chết mất!" tôi đáp. Rốt cuộc, tôi cũng đã buộc miệng nói ra cái điều cuối cùng cần nói đó.

Rồi, tôi và Mẹ im lặng, nhìn nhau thật lâu. Lúc này, chắc là Mẹ đã nhìn thấy cái vẻ hoảng loạn đang hiện rõ lên trên khuôn mặt và trong ánh mắt của tôi. Đôi khi, những cái nhìn đối trao như thế lại đủ sức tỏ lộ ra hết mọi điều sâu kín tự trong cõi lòng; khi ấy, những lời lẽ hay ho lại trở thành một thứ chi đó dư thừa, không cần thiết.

Mẹ hít thật sâu, rồi thở ra thật dài, hơi thở nghe có vẻ nặng nề, mệt nhọc. "Được rồi! Được rồi, Farrah à," Mẹ nói, cố an ủi tôi. "Mẹ hiểu mà. Mẹ sẽ cố gắng."

Sau đó, gia đình chúng tôi đã quyết định thuê một căn hộ mới ở Scottsdale, bang Arizona, gần Phoenix, để Bà ngoại có thể tiện đường lái xe đưa anh Alex và Jonathan đến thăm Mẹ

*Không ai đủ sức khiến bạn  
cảm thấy tự ti nếu bạn  
không cho phép.*

Eleanor Roosevelt

thường xuyên. Trước khi chuyển đi, anh Andre lo việc tìm người để cho thuê lại căn hộ của chúng tôi ở Chicago; còn chị Kiki và tôi lo việc bán một số vật dụng linh tinh trong nhà. Mọi thứ đã xong xuôi, đầu vào đấy. Và chúng tôi lại cùng nhau ra phi trường. Lần này, Bà ngoại tôi đã bay sang Chicago để cùng tôi đưa Mẹ đi. Còn chị Kiki và anh Andre thì trở lại London.

Ngày chúng tôi đáp xuống phi trường quốc tế Sky Harbor ở Phoenix, làm như để chào mừng chúng tôi, ông mặt trời đã chiếu xuống mặt đất những tia nắng rạng ngời, ấm áp. Cũng đã lâu rồi không có dịp đưa mắt ngắm nhìn ông mặt trời đang giấu nửa khuôn mặt đằng sau những áng mây trắng như bông kia, nên lần này, tôi có cảm giác vừa quen, vừa lạ. Lúc rời khỏi máy bay, tôi nhìn thấy hai người đàn ông cao to đang đứng sẵn ở đó và vẫy chào chúng tôi. Đó là anh Jonathan và anh Alex.

Thoạt nhìn, tôi cứ ngỡ đó là hai chàng cầu thủ bóng rổ của một trường đại học nào đó. Quả thực, lúc này, anh Jonathan và Alex đã cao thêm vài phân. Họ đã có râu và cơ bắp. Tôi đoán là hai anh ấy cũng đã nhận thấy một vài nét thay đổi nơi tôi. Và đúng là thế! Nhìn tôi một chặp, họ đã phải thốt lên: "Chà, cậu nhóc! Trông tương tá cậu kìa!" Rồi chúng tôi ôm chầm lấy nhau, hỏi han nhau vài câu trước khi ra khỏi cổng phi trường. Trên đường về căn hộ mới, chúng tôi đã huyền thuyên với nhau đủ mọi thứ chuyện trên đời.

Căn hộ mới của chúng tôi ở Scottsdale thật rộng rãi, thoáng mát, hướng ra một cái hồ bơi ngoài trời với kích thước

chuẩn dành cho các kỳ Thế vận hội. Ở phía xa xa, từ căn hộ này trông ra, là một dãy núi hùng vĩ tôi chưa từng trông thấy từ trước đến nay. Vào buổi bình minh, đứng ở đây mà nhìn cảnh mặt trời ló dần lên từ phía sau dãy núi kia thì đúng là điều tuyệt vời. Đây đúng là một nơi dành cho những người muốn nghỉ ngơi, tĩnh dưỡng để hồi phục sức khỏe thể xác và tinh thần. Tôi nghĩ sống giữa một nơi lý tưởng như thế này, chắc Mẹ sẽ có được một khung cảnh thích hợp để nhìn lại và học cách quan tâm nhiều hơn đến chính bản thân mình. Bầu không khí ở đây thật êm đềm và yên ả đến mức hoàn hảo!

Như bạn đã biết, cho đến lúc đó, Mẹ tôi vẫn là người làm việc theo kiểu 24/7/365. Từ nhỏ đến lớn, Mẹ không quen lắm với việc để người khác quan tâm và chăm sóc Mẹ. Dường như Mẹ luôn cảm thấy thoải mái và dễ chịu hơn khi đóng vai trò chăm nom người khác. Nhưng vào lúc này đây, tôi đã tìm được cách để giành lấy

Những người thuộc lớp thể hệ Mẹ thường có kiểu sống như vậy. Họ làm những gì cần phải làm, càng nhiều càng tốt. Dù mệt, dù đổ bệnh, nhưng họ vẫn cứ làm và làm, không bao giờ chịu nghỉ ngơi, tĩnh dưỡng.

cái vai trò đó từ Mẹ, để tập cho Mẹ quen dần với việc được chăm sóc, quan tâm. Như thế có nghĩa là từ lúc này trở đi, tôi phải ra sức “quán xuyến” hết mọi việc trong nhà, từ việc nấu ăn, giặt giũ, đến việc dọn dẹp, lau chùi nhà cửa. Được phục vụ Mẹ như thế là điều tôi cảm thấy rất đổi tự hào. Xưa nay, Mẹ đã dành cả quãng đời đã qua để chăm sóc và lo lắng cho tất cả chúng tôi. Do đó, những công việc tôi làm cho Mẹ không phải là một cái gì đó quá sức nặng nề với tôi; có thể coi đó như một thứ đặc quyền dành cho tôi, vì tôi có cơ hội

để quan tâm, chăm sóc Mẹ. Tôi mong Mẹ luôn có những giấc ngủ ngon như bao con người bình thường khác.

Lúc này, anh Andre và chị Kiki đang lên kế hoạch sắp xếp mọi công chuyện để trở về Mỹ. Trước tình hình sức khỏe của Mẹ khi ấy, hai anh chị tôi đã quyết định là sẽ không tiếp tục mọi công việc theo như dự tính ban đầu nữa. Anh Andre vẫn thường xuyên gọi điện về nhà, bảo rằng anh ấy và chị Kiki đang thu xếp mọi việc để có thể trở về. Hai tháng sau đó, anh ấy đã tìm được một công việc tại thành phố Las Vegas, Nevada. Tiểu bang Nevada là một trong những nơi trên thế giới có các tập đoàn hay công ty nước ngoài đổ xô về và bắt tay hợp tác với nhau để làm ăn kinh doanh. Chỗ ở mới này của anh Andre và chị Kiki chỉ cách chỗ tôi ở chừng một giờ bay mà thôi.

Cái công ty đã cho chúng tôi thuê căn hộ ở Scottsdale cũng chính là công ty đã cho anh Andre và chị Kiki thuê căn hộ hai phòng tại Las Vegas này. Hai anh chị tôi sẽ sống ở đây trong vòng chín năm tới. Anh Andre đã trở thành một nhà môi giới tài sản thế chấp, và vợ anh ấy là một nhà môi giới bất động sản. Chị Kiki thì chưa lập gia đình và vẫn đang làm huấn luyện viên thể hình thẩm mỹ. Sau khi tốt nghiệp phổ thông trung học, anh Jonathan đã theo học tại một trường đại học gần khu vực nội thành Chicago. Mẹ, Bà ngoại và anh Alex vẫn sống ở Phoenix. Về sau, cả gia đình chúng tôi vẫn thường xuyên họp mặt nhau tại Las Vegas.

## Cú lừa ngoạn mục ở Las Vegas

Las Vegas là như thế đó! Anh Andre về Phoenix và đón tôi sang đây để xem một trận đấu quyền anh hạng nặng. Nhiều bạn bè của anh Andre ở London cũng bay sang Las Vegas để xem trận thi đấu này. Cả anh Bris cũng có mặt nữa.

Vegas đã thực sự mê hoặc tôi. Ánh sáng, vẻ hào nhoáng, lộng lẫy và nét huyền ảo của nơi đây đã choán hết đầu óc tôi, khiến trí tưởng tượng của tôi không còn hoạt động được bao nhiêu nữa. Trước cái vẻ đầy quyến rũ và hấp dẫn đó, một đứa trẻ có thể phát điên lên vì quá đỗi thích thú, sung sướng. Có lẽ đó là lý do vì sao một người chưa đến tuổi thành niên không nên đi ngang qua một sòng bạc nếu không có người lớn đi kèm. Thế thì, những đứa trẻ và giới thiếu niên sẽ làm gì khi theo cha mẹ mình đến Las Vegas? Chúng không thể nào tham gia vào các hoạt động vui chơi của người lớn được. Lúc còn ở London, tôi đã nghĩ ra một ý tưởng kinh doanh hoàn toàn thân thiện với trẻ em. Vào những ngày mưa dầm, lạnh lẽo, tôi đã dành phần lớn thì giờ để chơi các trò chơi điện tử, nhưng tôi không có tất cả các trò chơi tôi muốn. Và ý tưởng của tôi là: sẽ tìm cách lập ra một dịch vụ cho thuê các trò chơi điện tử dành cho những đứa trẻ phải ở nhà trong những ngày mưa lạnh. Tại Las Vegas này, cái ý tưởng ấy lại trở dậy trong đầu tôi, và tôi thấy nó hoàn toàn có khả năng trở thành hiện thực.

Ý tưởng ấy của tôi thật tuyệt vời biết mấy. Này nhé: tôi sẽ làm một dịch vụ cho thuê các trò chơi điện tử và giới thiệu đến những đứa trẻ đang bị “nhốt” trong các phòng khách sạn trong khi cha mẹ chúng đi công việc hay vui chơi. Nếu đứng ở thời điểm bây giờ mà xét, thì đó không phải là một ý tưởng

có tính cách đột phá hay lạ lẫm gì cả; nhưng vào năm 1995, loại hình dịch vụ này chưa thấy ra đời ở đây. Và nó chính là mảnh đất dụng võ của tôi.

Lúc anh Andre dẫn tôi đi tham quan một vòng quanh khu giải trí Strip, đầu óc tôi cứ quay cuồng như một chiếc cối xay gió vậy. Quay cuồng, không phải vì những gì hoa lệ, choáng ngợp ở đây, nhưng vì cái ý tưởng làm dịch vụ kia. Dù phải thừa nhận là UNEEC đã để lại cho tôi một thứ kinh nghiệm hết sức lớn lao, đã thực sự đưa tôi bước vào nghề kinh doanh, nhưng cho tới lúc đó, tôi vẫn chưa cảm thấy được rằng mình là một doanh nhân đích thực. Tôi vẫn phải tiếp tục phấn đấu nhiều hơn thế. Tuy vậy, UNEEC đã nhào nặn tôi thành người biết suy nghĩ chín chắn hơn. Những cuộc đối thoại với Mẹ, với bác Roi và với anh Andre đã giúp tôi dần trưởng thành lên như một nhà kinh doanh thực sự.

Tôi rút ra được một kinh nghiệm, rằng điều trước tiên bạn phải làm sau khi đã ấp ủ trong đầu một ý tưởng nào đó chính là việc tập trung nghiên cứu để lấy thêm thông tin, nhằm biết cách triển khai nó trong thực tế. Tôi đã không hé miệng nói một lời nào, với bất kỳ ai, về ý tưởng kinh doanh ấy của tôi; tôi chỉ dành thì giờ để ý, quan sát về mọi thứ đang diễn ra quanh tôi mà thôi. Tôi nói với anh Andre rằng tôi đang muốn gọi một số cuộc điện thoại kinh doanh, và bảo anh ấy “đừng lo lắng chi cả, vì những người em sẽ gọi đến là những người dân sống trong vùng này thôi.” Cho đến lúc đó, phải nói là tôi đã trở thành một người gọi điện chuyên nghiệp: có khả năng thuyết phục người khác, và cũng thuộc dạng “lì mặt” với những lời từ chối. Tôi đã lên một danh sách các công ty mục tiêu để liên hệ, và tôi đã tìm ra được hai nhà phân phối

sở ở miền Bắc California để đặt hàng một số loại trò chơi điện tử với số lượng lớn. Ngạc nhiên thay, cả hai công ty này đã không đặt ra cho tôi một câu hỏi thường thấy – “Này nhóc, năm nay cậu lên mấy?”

Mọi việc có vẻ như đang diễn tiến theo chiều hướng thuận lợi. Rõ ràng là với dịch vụ kinh doanh này, đối tượng tôi nhắm đến là giới trẻ; nhưng dù sao, để cho chắc hơn, tôi cũng vẫn cần phải cất công đi hỏi từng đứa trẻ đang ở tại một số khách sạn để xem liệu chúng có thích ở lại phòng khách sạn và chơi trò chơi điện tử, hay là thích ra ngoài cùng ba mẹ chúng để tham gia vào các “số” diễn chán ngắt tại Las Vegas này. Và nghe những lời thuyết phục của tôi, tất cả đều gật đầu bảo rằng chúng thích ở lại phòng khách sạn hơn. Không chỉ đến các khách sạn để chào hàng mà thôi, tôi còn lang thang quanh các khu vực vui chơi để kiếm thêm nhiều khách hàng nhí nữa. Anh Andre nghĩ rằng tôi điên mất rồi, nhất là khi tôi chưa tiết lộ cho anh ấy biết những điều tôi nói với từng đứa trẻ tôi gặp trên đường kia. “Em sẽ nói chuyện này với anh sau,” tôi bảo với anh như thế.

Tiếp đó, tôi lên kế hoạch để giải quyết hai chuyện quan trọng khác trong chuyến đi đến Las Vegas lần này: sẵn các cuốn sách chỉ dẫn về cách làm ăn tại Vegas và tìm cho ra một người hướng dẫn. Bác Roi Tauer đã chỉ cho tôi biết rằng điều cần bản nhất bạn cần làm trước khi quyết định lập ra một công ty chính là việc tìm phải ra cho được một người hướng dẫn thích hợp. Lúc này, chị Kiki và anh Andre cũng đang muốn tìm hiểu cách thức làm ăn tại bang Nevada, nên cả ba anh chị em chúng tôi đã kéo nhau đi tiệm sách và mua được bốn cuốn sách chỉ dẫn cần bản.

Tôi thấy đã đến lúc phải tiết lộ ý tưởng kinh doanh to lớn của mình. Anh Andre, chị Kiki và tôi cùng đến một tiệm bình dân để ăn và nói chuyện với nhau. Ở đây, hai anh chị đã cùng hỏi tôi một câu quan trọng: “Dạo này, Mẹ thế nào rồi em?” Hỏi ra câu đó, anh Andre và chị Kiki muốn biết là dạo này, liệu Mẹ có chịu nghỉ ngơi tĩnh dưỡng và bớt làm việc hơn trước hay không.

“Có lẽ đã khá hơn trước rồi,” tôi đáp.

Đang nói chuyện thì chợt tôi đưa mắt nhìn con tôm trong đĩa của anh Andre. Trông nó có vẻ lớn hơn bình thường. “Em chưa bao giờ thấy con tôm nào to đến vậy. Có phải người ta đã tiêm thuốc kích thích tăng trưởng vào người nó hay không?”

Cắn xong một miếng tôm, anh Andre trả lời: “Ở Las Vegas này à? Chắc vậy. Thế, em đang làm công việc gì mà có vẻ bí mật dữ thế?”

“Chắc là em đang muốn lập ra một UNEEC khác phải không?” chị Kiki hỏi.

“Không đâu,” tôi đáp. “Cái này còn lớn hơn cả UNEEC nữa.”

Tôi rảo mắt nhìn quanh tiệm ăn để biết chắc là không có người nào đang tò mò dõi theo những gì tôi sắp sửa nói ra. Đoạn, tôi cúi người về phía hai anh chị tôi và thầm thì: “Một dịch vụ cho thuê trò chơi điện tử tại các khách sạn.”

Nghe xong, anh Andre và chị Kiki vội ngừng ăn. “Ý tưởng quả là tuyệt vời,” anh Andre thốt lên.

“Đã có người nào làm chuyện này chưa?” chị Kiki hỏi.

“Chưa có ai. Vì thế nên em mới phải nói nhỏ thế này. Cánh



cửa dịch vụ này hãy còn đóng kín, và em sẽ là người đầu tiên gắng mở nó ra.”

Chị Kiki và anh Andre đưa mắt nhìn nhau một chặp. “Chúc mừng em vì cái ý tưởng độc đáo này,” anh Andre cất giọng với vẻ phấn khích ra trò.

“Thế còn chuyện ăn cắp thì sao?” chị Kiki hỏi.

Tôi gần như muốn nuốt chửng cả con tôm vào cổ họng. “Ăn cắp gì cơ?”

“Nếu có ai đó ăn cắp ý tưởng kinh doanh này của em thì sao?” chị Kiki ôn tồn giải thích. Ăn cắp ý tưởng ư? Tôi chưa bao giờ nghĩ đến chuyện này cả. Tôi ghét phải nghĩ về những thứ tiêu cực, nhưng đôi khi, ta cũng cần phải thế; một khi đã quyết định kinh doanh một thứ gì đó, bạn phải nghĩ về tất cả những gì tích cực lẫn tiêu cực vốn có thể xảy đến với bạn vào bất cứ lúc nào. Bạn cần phải xem xét hết mọi vấn đề có khả năng khiến ý tưởng của bạn đi trệch đường, lạc hướng. Ăn cắp ý tưởng là một khả năng hoàn toàn có thể xảy ra, nhưng tôi có thể làm được gì để ngăn chặn cái thực tế đó đây?

Tôi bắt đầu bàn về ý tưởng kinh doanh này với hết mọi thành viên trong gia đình tôi. Và hàng tấn câu hỏi theo kiểu “chuyện gì sẽ xảy ra nếu như...?” thì nhau ập xuống đầu tôi. Chuyện gì sẽ xảy ra nếu như tôi hợp tác làm ăn với một hãng buôn lớn, hay với những ông chủ lắm của nhiều tiền? Hầu hết những khách sạn ở Vegas này đều không có loại hình dịch vụ nào dành cho trẻ em cả. Nhưng một khi có được ý tưởng kia, họ sẽ tự động triển khai theo ý họ, chứ còn cần gì mà phải chạy đến tôi? Chuyện gì sẽ xảy ra nếu như tôi nhắm mục tiêu của mình vào các khách sạn hạng nhỏ và nhà nghỉ hạng

Tôi ghét phải nghĩ về những thứ tiêu cực, nhưng đôi khi, ta cũng cần phải thế; một khi đã quyết định kinh doanh một thứ gì đó, bạn phải nghĩ về tất cả những gì tích cực lẫn tiêu cực vốn có thể xảy đến với bạn vào bất cứ lúc nào. Bạn cần phải xem xét hết mọi vấn đề có khả năng khiến ý tưởng của bạn đi trệch đường, lạc hướng.

vừa? Càng không thể giải quyết được vấn đề ăn cắp ý tưởng, vì những tay làm ăn nhỏ lúc nào cũng rình chờ cơ hội để đi lên. Như thế, chụp được ý tưởng của tôi, có khi họ lại triển khai nó còn nhanh chóng hơn cả tôi không chừng. Vậy thì, tôi phải nhanh chóng bắt tay vào việc và kiếm tiền thật nhanh, trước khi thiên hạ ủa nhau đi đánh cắp cái ý tưởng đó của tôi: có vẻ như đây là thứ giải pháp hữu hiệu hơn cả!

Tôi cũng quyết định mở ra dịch vụ giao các trò chơi điện tử đến tận tay người sử dụng. Tuy nhiên, bạn đừng có ý định nhờ tôi kiêm luôn việc giao bánh pizza đến tận phòng bạn ở. Các ông chủ khách sạn không bao giờ muốn thấy cái kiểu cạnh tranh trực tiếp ấy diễn ra ngay trước mắt mình đâu. Và chắc chắn là dịch vụ tôi làm sẽ không “đụng hàng” đâu được với dịch vụ thực phẩm của các khách sạn kia. Vào thời điểm đó, các khách sạn ở Vegas không hề có bất kỳ một loại dịch vụ vui chơi nào dành riêng cho trẻ em đang thuê phòng ở đó cả. Ý tưởng của tôi khá hoàn hảo, lạ lùng. Giờ đây, tất cả những gì tôi cần làm là lên kế hoạch thật chi tiết để đưa ý tưởng kia vào thực tế.

Biết rằng tôi cần một chút vốn ban đầu để có thể triển khai loại hình dịch vụ này, anh Andre đã tìm cách liên hệ với Chris Leigh, một người bạn của anh ấy đang sống ở London. Nghe những gì tôi trình bày qua điện thoại, anh Chris đã bị thuyết

phục hoàn toàn. Thị trường cho loại dịch vụ này hãy còn khá rộng lớn và đầy tiềm năng. Chúng tôi không cần phải tốn một đồng cắc nào cho việc quảng cáo dịch vụ, vì đối tượng căn bản chúng tôi đang nhắm đến là những đứa trẻ đang “bị nhốt” trong các phòng khách sạn. Mỗi năm, hiệp hội du lịch và tổ chức hội nghị của Las Vegas, cũng như các khách sạn ở đây, đã chi ra hàng triệu Mỹ kim để thu hút hơn 30 triệu lượt du khách đến đây. Sau khi nghe tôi giải thích về tất cả những điều đó, anh Chris cảm thấy rất đổi kinh ngạc và hoàn toàn bị thuyết phục. Ý tưởng của tôi đã khơi dậy cái nét trẻ con ngày xưa trong anh (tiện đây cũng nói thêm: đây là một thứ vũ khí bí mật tôi thường dùng!), và điều này đã giúp tôi gây được nơi anh một cảm tưởng tốt. Và thế là, anh Chris quyết định chuyển cho anh Andre một số tiền để tôi làm vốn ban đầu.

Vào lúc đó, tôi cho rằng một ý tưởng kinh doanh như thế là điều vô cùng đơn giản, đến độ một thằng ngốc cũng có thể nghĩ ra... và đó có lẽ là lý do khiến tôi đã cư xử hết như một thằng ngốc. Dù chua chát, nhưng đó là một bài học hết sức quan trọng tôi phải ghi nhớ nằm lòng: trong kinh doanh, bạn đừng bao giờ nghĩ rằng mình đã có tiền cho đến khi nào tiền thực sự nằm trong túi bạn!

Vào thời điểm này, có một chàng trai, tuổi chừng trên dưới ba mươi, bắt đầu làm quen và hẹn hò với chị Kiki. Anh này đã mê mẩn và theo đuổi chị Kiki đến điên cuồng. Tuy nhiên, ngay từ đầu, có vẻ như đã có điều gì đó không ổn ở chàng trai này. Biết là không thể tùy tiện xen ngang vào chuyện riêng của chị Kiki, nhưng nhân danh việc bảo vệ chị ấy, tôi thấy mình phải làm điều gì đó với cái anh chàng có vẻ “dở hơi” này.

Vào một buổi tối nọ, John (không phải tên thật của anh ta) đưa xe đến đón chị tôi đi ăn tối. Sau khi bắt tay làm quen, tôi đã ngỏ ý muốn xem cái bằng lái xe của anh ta. Dù thấy lời đề nghị này có vẻ kỳ cục, nhưng cuối cùng, anh ta cũng đồng ý. Xem qua cái bằng lái một lượt, tôi mới bảo anh ta rằng: "Cho phép em giữ lại cái bằng lái xe này cho đến khi nào chị của em về nhà an toàn." Lúc này, vì anh Andre đã về Phoenix thăm Mẹ, nên đương nhiên, tôi phải đóng lấy vai trò của anh tôi mà lo mọi việc lớn nhỏ ở đây, dù rằng khi đó, tôi chỉ là một thằng bé lên mười!

Tôi cứ rảo tới rảo lui trong phòng khách, hết như một chú ruồi đang bay tìm món mồi ngon vậy. Tôi chắc là mình đã khiến anh chàng John kia cảm thấy hơi bực bội một chút. "Này Farrah, anh nghe nói rằng cậu là một doanh nhân? Chị cậu bảo rằng cậu đang nung nấu một ý tưởng kinh doanh rất lớn."

"Đúng đấy," tôi đáp.

"Tuyệt lắm," anh ta nói. "Thế cậu định kinh doanh thứ gì vậy?"

Tôi kể cho anh ta nghe về UNEEC và những điều thú vị liên quan đến nó. Rồi anh ta đặt thêm cho tôi vài câu hỏi nữa,

<p><i>Đừng bao giờ nghĩ rằng một kế hoạch nào đó dễ thực hiện đến độ một tên ngốc cũng có thể làm được. Nếu có suy nghĩ như thế, chắc chắn bạn sẽ bắt đầu hành động như một tên ngốc.</i></p>	<p>chủ yếu nhắm vào ý tưởng kinh doanh mới của tôi. Nhưng tôi đâu có đại dột gì mà đi trình bày cái ý tưởng kia cho anh chàng có vẻ "dở hơi" này nghe chứ.</p> <p>Lúc anh ta đưa chị Kiki trở về, tôi vẫn còn thức. Đã mấy giờ đồng</p>
---	---

hồ rồi, tôi chỉ ngồi yên ở phòng khách và canh đồng hồ. Đưa chị tôi vào nhà rồi, anh ta ngồi xuống ghế và rảo mắt nhìn chung quanh. “Cái bằng lái xe của anh đây,” tôi bảo.

“Ồ, cảm ơn cậu,” anh ta nói. “Nào, cậu nói thêm cho anh nghe về cái ý tưởng kinh doanh mới của cậu đi.”

Lúc này, tôi cảm thấy rất đổi phấn khích về chuyện anh chàng này có vẻ hứng thú với cái ý tưởng của tôi. Do đó, tôi cũng cố gắng hé ra một chút để anh ta đỡ thắc mắc. “Thực ra, trong thời điểm này, chúng tôi không hề có lấy một đối thủ cạnh tranh nào. Chưa thấy có khách sạn nào cung cấp các thứ dịch vụ vui chơi dành cho trẻ em cả,” tôi nói nhỏ giọt như thế.

Sang tối hôm sau, anh ta gọi điện mời chị em tôi đến một sòng bạc để xem một chương trình, có truyền hình và phát thanh trực tiếp, mang tên *Backstage Live*. Đó là một chương trình trò chuyện trên đài với khách mời là những nhân vật nổi tiếng và các nghệ sĩ tài danh. Từ đó, tôi mới biết được rằng anh chàng này là nhân viên đang làm việc tại một sòng bài. Bất cứ khi nào gọi điện đến chị tôi, anh ta cũng đều hỏi: “Farrah thế nào rồi?” hoặc “Cho anh nói chuyện với Farrah một chút.”

Hễ gặp tôi trên điện thoại là anh ta lại đặt ra cho tôi một ngàn lẻ một thứ câu hỏi, liên quan đến dịch vụ cho thuê trò chơi điện tử của tôi, và bảo rằng anh ta thực sự có cảm nhận tốt đối với tôi. “Farrah, cậu đúng là một đứa bé thông minh. Cậu sẽ còn tiến rất xa trong cuộc đời này... Ờ, kế hoạch kinh doanh dịch vụ cho thuê trò chơi điện tử của cậu tiến triển đến đâu rồi?”

Sau lần hẹn hò đầu tiên đó với chị Kiki, có vẻ như anh chàng John này đang dồn hết "công lực" để "cưa đổ" chị tôi. Dùng thuật ngữ chiến tranh mà nói, thì anh ta đang làm một cuộc "tổng tiến công" ào ạt như vũ bão. Một tối nọ, đến nhà tôi chơi, anh ta đã đưa ra một lời đề nghị. "Anh rất muốn đầu tư và cộng tác với cậu trong vụ kinh doanh dịch vụ cho thuê trò chơi này," anh ta bảo thế. "Anh nghĩ chúng ta sẽ trở thành một cặp đối tác tuyệt vời." Nghe anh ta nói, hai cặp mắt tôi xoe tròn hết cỡ; và tôi đã gật đầu đồng ý. "Tuyệt lắm!"

Anh ta đã tạo cho chúng tôi có cảm tưởng rằng anh ta là một tay có khả năng làm ăn lớn. "Anh muốn mời em và cậu Farrah làm khách mời của anh trong một chương trình sắp tới," anh ta bảo thế với chị Kiki. "Anh sẽ dành cho hai người hai chỗ ngồi đặc biệt." Về sau, tôi mới biết là anh ta đã xin vé mời từ người dẫn chương trình. Đó là lần đầu tiên trong đời tôi được dịp tiếp xúc với cái gọi là nghệ thuật dối trá. Rồi bạn sẽ thấy, ở đời, *người ta sẽ chẳng bao giờ biểu không cho bạn thứ gì đâu.*

Sở dĩ tôi rút ra được điều đó vì tôi đã rơi vào trường hợp như thế. Và câu chuyện là thế này: chả là, chỉ mấy hôm sau khi mời chúng tôi đi tham dự chương trình kia, anh chàng John ấy lại đến nhà tôi để bàn chuyện làm ăn. Anh ta bảo rằng anh ta sẽ trở thành người bán hàng cho công ty sắp ra đời của chúng tôi. "Anh sẽ lo tất tần tật chuyện gọi điện chào hàng," anh ta bảo, "vì anh biết rất nhiều ông chủ khách sạn." Nghe anh ta nói thế, tôi cảm thấy như được nhắc bổng lên chín tầng mây. Xem ra, tôi đã có được bên mình một cộng sự viên đắc lực. Tôi thiệt là người có số hưởng, đúng không?

Cùng nhau, chị Kiki và tôi đã soạn ra một bài giới thiệu độc đáo về loại hình dịch vụ của chúng tôi. Chúng tôi đã phải tốn hàng ngàn đôla cho việc lập dịch vụ kinh doanh mới này, với các khoản chi phí thông thường như: giấy phép kinh doanh, in ấn tài

*Chấp nhận bản thân mình, tức là chúng ta coi những mặt yếu kém của mình cũng quan trọng không kém gì những mặt mạnh mình có vậy.*

Sandra Bierig

liệu, thiết kế biểu tượng và các công cụ tiếp thị. Chỉ tính riêng vụ in ấn thôi, thì số tiền chúng tôi bỏ ra cũng đã khá nhiều: có lẽ đủ để có thể cung cấp thực phẩm cho một vùng quê nhỏ bé trong một ngày.

Từ các thứ giấy tờ có in tên, biểu tượng và địa chỉ công ty, đến mớ danh thiếp và các tập quảng cáo, tất cả đều được in bốn màu, với loại giấy tốt nhất. Mẹ đã từng nói với chúng tôi rằng những gì có liên quan đến hình ảnh công ty đều đóng vai trò hết sức quan trọng. "Nếu các con muốn được đối xử đàng hoàng, thì trước hết, các con phải làm sao đó để tạo ra được một hình ảnh bên ngoài thật nghiêm chỉnh."

Vì tôi chưa đủ tuổi để được phép ký các loại giấy tờ kinh doanh, nên anh Andre đã ký thay tôi. Sau đó, anh gửi cho đối tác của tôi hàng trăm tập hồ sơ có chứa bên trong các bản giới thiệu chi tiết về công ty mới của chúng tôi. Khi đó, tôi tin chắc rằng loại hình dịch vụ cho thuê trò chơi điện tử mới lạ này của tôi sắp sửa đem lại cho tôi vòng nguyệt quế vinh quang. Tuy nhiên, điều tôi dự đoán đó chỉ đúng được nửa phần mà thôi.

Dạo đó, tôi gặp anh chàng John kia hầu như hằng bữa. Chúng tôi gặp nhau để bàn cách xúc tiến kế hoạch kinh

doanh. Anh ta đã đưa ra một số đề nghị nhắm tới việc củng cố kế hoạch kia. Nhưng càng về sau, tôi càng có cảm tưởng rằng kế hoạch hợp tác kinh doanh này – giữa tôi với anh ta – giống hệt như một cuộc hôn nhân vội vã trên đất Vegas. Mỗi lần đến thăm chị tôi là mỗi lần anh ta bàn chuyện với tôi về kế hoạch “tấn công” các khách sạn ở đây với dịch vụ mới của chúng tôi. Càng lúc, anh ta càng nắm rõ hơn kế hoạch kinh doanh của tôi. Và cũng khi đó, tôi thấy anh ta bắt đầu ít đến nhà tôi hơn. Tôi gọi điện đến anh ta, thì anh ta không nhắc máy. Tôi để lại lời nhắn, thì anh ta lại chẳng trả lời. Mà hễ lúc nào gặp tôi trên điện thoại, thì anh ta đều trả lời rằng: “Cậu yên tâm. Anh đang chuẩn bị đi gặp ông chủ khách sạn XYZ. Họ có vẻ rất quan tâm đến loại hình dịch vụ này.”

Bao nhiêu lần anh ta đến nhà tôi, tôi cũng đều ngỡ ý muốn xem qua các bản thảo hợp đồng hoặc đại loại là những thứ giấy tờ ghi chép về các cuộc gặp, nhưng cũng là bấy nhiêu lần, anh ta mở miệng thốt lên cái câu hết sức quen thuộc: “Chà! Xin lỗi cậu. Công việc lu bu quá. Anh quên mất rồi.” Và bởi vì cho đến lúc này, chị Kiki không còn cảm thấy hứng thú với anh chàng đó nữa, nên không thể lấy được điều gì để bảo đảm rằng anh ta sẽ bén gót đến căn nhà chúng tôi lần nữa. Rồi chẳng mấy chốc sau đó, anh ta đã biến đi đâu mất tiêu, hệt như một con ma đang chạy trốn ánh sáng ban ngày vậy. Tìm cách liên lạc mãi, cuối cùng, tôi cũng gặp được anh ta qua điện thoại. Anh ta giọng buồn rầu, bảo rằng phải về quê gấp vì gia đình đang có chuyện. Về sau, tôi phát hiện rằng anh ta đã chuyển đến sống ở Henderson, giữa một cộng đồng dân cư giàu có, nằm ngay vùng ngoại ô Las Vegas.

Một ngày nọ, tôi quyết định rào một vòng để kiểm chứng



xem liệu mỗi nghi ngờ của tôi có đúng thật hay không. Đến một số khách sạn, tôi nhìn thấy những tờ quảng cáo dịch vụ của tôi vẫn nằm yên trên các quầy tiếp tân. Rồi chợt tôi hiểu ra mọi chuyện. Cái gã John kia đã ăn cắp ý tưởng của tôi và đã cao chạy xa bay. Mà nói cho phải hơn: tôi đã tự ý trao tặng ý tưởng kinh doanh của mình cho gã đấy chứ!

*Nếu muốn được người ta đòi xử đảng hoàng, thì trước hết, các bạn phải làm sao đó để tạo ra được cho mình một hình ảnh bên ngoài thật nghiêm chỉnh. Bạn phải dùng loại giấy có chất lượng thượng hạng để làm giấy viết thư, danh thiếp và tờ bướm quảng cáo của bạn.*

Một vài tuần sau đó, từ Phoenix, tôi cùng với anh Jonathan và Alex bay đến Las Vegas. Tình cờ, tôi bắt gặp gã John kia đang đưa cô bạn gái đi dạo phố trên chiếc Mercedes-Benz mui trần, mới toanh, bóng lộn.

Tự dung, tôi cảm thấy hốt hoảng. Hốt hoảng, vì một số nguyên nhân: trước hết, có kẻ đã đóng giả vai người tử tế để lừa dối tôi; tiếp đến, có kẻ đang tước đoạt cơ hội kinh doanh quý giá mà tôi đã tạo ra; và cuối cùng – cũng là điều đáng ngại nhất – tôi sẽ khiến anh Chris, bạn thân của anh Andre, phải thất vọng tràn trề. Coi như số tiền mà anh Chris đầu tư cho tôi đã hoàn toàn biến thành mây khói chỉ trong phút chốc.

Người ta bảo rằng, đôi khi, những điều ta cần nhất lại đang nằm ngay ở phía trước mặt ta. Lúc còn ở London, tuy từng đọc qua rất nhiều sách vở trên kệ của anh Andre, nhưng tôi lại bỏ qua hai cuốn sách mà tôi nghĩ rằng chúng có thể giúp ích cho tôi nhiều nhất. Đúng là tôi đã sai khi chỉ biết trông mặt mà bắt hình dong. Với vẻ cũ kỹ, nhàu nát, hai cuốn

sách kia đã khiến tôi cảm thấy không có chút hứng thú nào ngay từ cái nhìn đầu tiên. Tuy vậy, sở dĩ tôi vẫn còn nhớ kỹ như in hai cái tựa sách là vì chúng cứ lảng vảng mãi trong đầu tôi: đó là cuốn *Winning Through Intimidation*<sup>1</sup>, và cuốn *Looking Out for #1*<sup>2</sup>. Lý ra, tôi nên chọn hai cuốn sách này làm người bạn đồng hành với tôi từ lâu rồi.

Đang cảm thấy bế tắc mọi đường, nhưng tôi có thể đổ lỗi cho ai được đây? Không trách ai được cả. Có trách, thì phải trách cái khờ khạo của tôi đây. Cái gã kia nào có dí súng vào đầu tôi, buộc tôi phải hợp tác với gã đâu chứ. Thực ra, gã cũng chỉ làm cái điều mà hàng khối thiên hạ vẫn làm mỗi ngày – đeo mặt nạ để che đi con người thật của mình đó thôi. Đó là một kinh nghiệm cay đắng và rất có giá trị dành cho tôi. Mãi đến tận ngày nay, mỗi lần đứng ở quầy tiếp tân của một khách sạn nào đó, tôi cũng đều miên man nghĩ về cái ý tưởng đáng giá bạc triệu mà tôi đã để vượt khỏi tầm tay mình chỉ trong phút chốc.

## Năm phút lên hình

Biết rằng việc thuyết phục hai anh Jonathan và Alex cùng đi chơi với tôi là điều hơi khó, nhưng tôi vẫn cố thử xem sao. Hai anh ấy chỉ muốn dạo quanh khu vui chơi ở đây để ước lượng xem trung bình mỗi ngày, có bao nhiêu cô gái đi ngang qua những khách sạn lớn. Còn về phần mình, tôi chỉ muốn

<sup>1</sup>Tạm dịch: *Vượt mối đe dọa để chiến thắng.*

<sup>2</sup>Tạm dịch: *Vươn đến hạng Nhất.*

đi xem cuộc triển lãm bộ sưu tập xe hơi cổ mà thôi. Tôi nghĩ, đối với ba cậu bé không có lấy một xu dính túi, thì việc đi xem triển lãm miễn phí là một quyết định đúng đắn nhất.

Để thuyết phục hai người anh, tôi đã phải dùng đến một loại chiến thuật phổ biến trong kinh doanh. Tôi đã tìm cách tạo ra một tình huống có lợi cho cả đôi bên. Tôi nói với hai anh tôi rằng ở chỗ triển lãm kia, chắc là sẽ có rất nhiều cô gái xinh đẹp đứng bên cạnh những chiếc xe hơi tuyệt đẹp. Và tôi đã đoán đúng. Đến đây, trong lúc hai anh tôi đang rảo qua từng chiếc xe hơi cổ – từng được những nhân vật nổi tiếng và giàu có sử dụng qua – và ngắm nghía, trầm trồ, thì tôi lại chăm chú dõi theo một đoàn làm phim đang loay hoay dựng cảnh cho chương trình *Backstage Live*. Để hai anh tôi đứng đó, tôi tiến thẳng về phía đoàn làm phim.

*Backstage Live* là một chương trình trò chuyện trên truyền hình với khách mời là những người thuộc giới nghệ sĩ đang sống tại Las Vegas, hay những “đại gia” đang sở hữu hai hoặc ba căn nhà ở đây. Xem chương trình này, bạn sẽ thấy nhiều siêu sao được mời đến phỏng vấn, chẳng hạn như diễn viên Bruce Willis, hoặc tay đấm Mike Tyson. Và khách mời trong chương trình lần này là chàng ca sĩ Michael Jackson và gia đình anh ấy. Lúc này, tôi tìm cách len lỏi đến gần sân khấu. Đứng sát bên tôi là Joe, bố của Michael Jackson, và người anh tên Jermaine của anh ấy.

Hình như cô Ross – nhà sản xuất của chương trình này, kiêm giám đốc bộ phận quảng cáo và tiếp thị của hãng Imperial Palace – đã để ý đến tôi nãy giờ. Cô đã tiến đến và hỏi tên tôi. Chắc cô ấy chưa biết nhiều về chuyện tôi là một đứa bé sắp sửa lên mười và đã có được một cuộc sống mang dáng

đáp ngoại thường. Khi có bất kỳ người nào hỏi tôi về những gì tôi thích, thì tôi liền một mạch kể cho họ nghe về những ước mơ, mục tiêu, và một số thành công tôi đã gặt hái được trong kinh doanh. Đôi khi, có nhiều người lại tỏ thái độ không tin những gì tôi nói. Cũng có người cho rằng tôi là một thằng nhóc sớm mang trong mình ảo tưởng, luôn ưa chuyện đuổi bóng, vờn mây. Có lần, Bà ngoại đã nói với tôi rằng: “Cháu yêu, cháu đừng bao giờ kể người ta nghe về công chuyện của cháu, hoặc về những gì cháu đã đạt được, bởi vì cháu là một đứa nhỏ da đen, và người ta sẽ không tin cháu đâu. Cứ giữ riêng cho mình những dự tính lớn lao, những mục tiêu cao cả, được không cháu?” Tôi không bao giờ quên được những lời Bà đã dặn lúc xưa.

Do đó, lúc người sản xuất chương trình *Backstage Live* hỏi tôi về lý do đã khiến tôi đến xem chương trình này, tôi chỉ đáp vồn vện một câu: “Cháu cảm thấy hứng thú với việc một ngày nào đó, cháu sẽ lập ra một công ty riêng, trên mảnh đất Las Vegas này.” Nghe tôi nói đồng dặc như thế, cô ấy cảm thấy hết sức ngạc nhiên.

Rồi sau đó, cô Ross đã mời ba anh em tôi đi ăn tối. Đến tiệm ăn, hai anh Jonathan và Alex lại quyết định không ngồi chung bàn với tôi và cô Ross, vì hai anh ấy không bận tâm lắm đến những gì tôi đang quan tâm. Lúc cô Ross và tôi bắt đầu dùng bữa tối, thì chú Gary Campbell, người dẫn chương trình, cũng bước vào và ngồi chung bàn với chúng tôi. Chú ấy kể chúng tôi nghe những chuyện liên quan đến chương trình vừa rồi, và về việc chú ấy đang nghĩ cách để tạo ra một vài nét độc đáo và mới lạ cho chương trình này. Tôi rất thích nghe người ta nói những điều đại loại như vậy. Những gì chú

ấy nói ra cứ hệt như một làn điệu dân ca êm ái và du dương đang rót vào tai tôi. Tôi cũng muốn rằng một ngày nào đó, tôi sẽ có thể xuất hiện trong các chương trình trò chuyện trên truyền hình với tư cách là người dẫn chương trình. Và có vẻ như chú Gary là người có thể hướng dẫn tôi cách biến ước muốn đó thành hiện thực. Rồi, tôi xin số điện thoại của chú ấy và hỏi xem liệu tôi có thể gọi điện đến chú ấy hay không. “Bất cứ lúc nào,” chú ấy đáp. “Chú rất thích những người trẻ có lối suy nghĩ đột phá, sẵn sàng chấp nhận mọi thử thách cam go để tiếp tục tiến lên phía trước.”

Sau một vài cuộc gọi điện – nên nhớ rằng bạn sẽ không thể làm được điều gì nếu bạn không biết cách dùng điện thoại – cô Ross và chú Campbell quyết định sẽ chọn tôi để làm điểm nhấn mới lạ cho chương trình *Backstage Live*. Và họ đã đưa ra một lời đề nghị hấp dẫn. “Cháu có thích ngành phát thanh truyền hình không vậy, Farrah?” Mới nghe qua, tôi tưởng rằng hai cô chú ấy đang nói đùa. “Trở thành người dẫn chương trình nói chuyện trên truyền hình là một trong những ước mơ của cháu,” tôi đáp thế.

“Ban đầu, dù không được trả lương, nhưng chắc chắn là cháu sẽ có được rất nhiều kinh nghiệm quý giá,” cô Ross nói. “Và cháu sẽ nhận được vé tháng để ăn tối miễn phí.” Được ăn tối miễn phí và có cơ hội xuất hiện trên truyền hình ư? Tôi không muốn lắc đầu từ chối chút nào đâu!

Đây đúng là một chuyện hết sức tuyệt vời. Nhưng tôi cần phải bàn bạc và xin ý kiến của tất cả mọi người trong gia đình tôi trước đã. Tôi không thể để Mẹ phải sống một mình ở Phoenix. Tôi cũng không thể sống chung với chị Kiki và anh Andre, vì chị Kiki chuẩn bị lập gia đình, còn anh Andre thì

đã có vợ. Nhưng không một ai trong gia đình tôi muốn tôi bỏ lỡ một cơ hội quý giá như thế cả. Mọi người đều biết rằng những vết thương lòng của tôi – do vụ đổ vỡ trong chuyện kinh doanh dịch vụ cho thuê trò chơi điện tử – đang lành lặn trở lại, và do đó, họ cho rằng đây có lẽ là một cơ hội tốt để tôi khởi đầu lại cuộc chơi của mình. Và điều này cũng có vẻ thú vị hơn khi *Backstage Live* chính là chương trình mà gã John kia đã mời tôi đến tham dự để rồi lấy cắp ý tưởng của tôi.

Tôi gọi điện cho Mẹ. Tôi đang cần Mẹ an ủi, vỗ về. Không nói nhiều, nhưng lúc nào Mẹ cũng nói ra chính xác những điều tôi muốn nghe. Tôi nói với Mẹ rằng tôi cảm thấy thất vọng biết bao sau vụ gã Don Juan kia đã tìm cách đánh cắp ý tưởng làm dịch vụ cho thuê trò chơi điện tử của tôi. Tôi đang cố gắng để bắt đầu lại mọi sự, nhưng tôi không muốn mình hấp tấp hay thiếu suy nghĩ như lúc trước.

“Cứ tiếp tục tiến lên thôi, con yêu,” Mẹ bảo. “Chẳng phải con luôn nói rằng con có thể làm ra nước chanh mà không cần quả chanh đó sao?”

Tôi bật cười khúc khích. “Rồi đóng gói, tiếp thị, và bán nó,” tôi tiếp lời Mẹ.

“Đó là điều mẹ đang muốn nói với con,” Mẹ nói.

“Và con cũng đừng quên là phải kiếm cho được lợi nhuận đó, con yêu,” tôi nói thay cho Mẹ với vẻ thích chí.

Sau cuộc điện thoại đó, tôi quyết định trở thành người đồng dẫn chương trình cho *Backstage Live*, mỗi tháng hai lần. Làm việc ở đây, tôi sẽ có cơ hội tiếp xúc và quen biết một số nhân vật nổi tiếng thế giới trong ngành giải trí và nghệ thuật. Tôi sẽ có dịp đặt ra cho họ mọi câu hỏi tôi muốn. Đúng là

mĩa mai thay! Một chú nhóc bước ra từ khu nhà chính sách lại có thể trở thành người đồng dẫn chương trình với Connie Ross và Gary Campbell tại *Grand Salon of The Auto Collections*, vốn được coi là “trường quay đất giá nhất trên thế giới.”

Điều đầu tiên tôi cần phải lo là chuyện ăn mặc và “trang điểm”. Lần đầu tiên xuất hiện trên truyền hình, tôi phải làm sao đó để trông thật bắt mắt! Vào ngày sinh nhật của tôi, anh Andre đã đặt may cho tôi một bộ comlê tại tiệm Harrod’s, một cửa hiệu thời trang nổi tiếng thế giới, ở Knightsbridge. Cửa hiệu này là nơi chuyên may đồ và cung cấp các vật dụng bằng vải cho Hoàng gia Anh. Lúc khoác vào mình bộ comlê sọc nhỏ, cái sơ mi trắng và chiếc cà vạt đỏ, đúng theo phong cách ăn mặc truyền thống của người Anh, tôi có cảm giác hết như mình là một thành viên trong dòng dõi Hoàng gia vậy.

Ngày đầu tiên đi làm chương trình, tôi cảm thấy như thể tôi đang sống trong một thế giới hoàn toàn khác lạ. Đặt mông vào chiếc ghế nệm êm ru, chụp vào tai bộ ống nghe to đùng đến gần như muốn lấp cả khuôn mặt bé xiu, tôi hiểu rằng cuộc đời mình đang rẽ sang một khúc quanh khác hẳn. Không cần phải tự véo mình một cái thật đau, nhưng nhìn về phía khán giả, thấy anh Andre, Jonathan, Alex và chị Kiki đang nở trên môi những nụ cười hãnh diện khi thấy chú nhóc của họ đang sắp sửa làm một công việc lớn lao với vai trò người xướng ngôn trong một chương trình nổi tiếng như thế, tôi mới biết mình chẳng phải nằm mơ, cũng chẳng hề đang lang thang đâu đó trong cõi miền mộng mị.

Đang khi ngồi chờ chương trình bắt đầu, thoáng nghĩ về tay Don Juan đã lừa tôi lần trước, tôi thầm biết ơn gã và, cùng lúc, cũng cảm thấy tội nghiệp cho gã chút ít. Biết ơn, vì

nhờ cú lừa ngoạn mục của gã mà tôi mới có dịp trở thành người dẫn chương trình. Tội nghiệp, vì ở đời, ai gieo giống nào thì sẽ gặt quả ấy, ai cho thứ gì thì sẽ nhận được thứ đó về tay; và suy cho cùng, rồi đây, gã Don Juan ấy sẽ được “thưởng công” xứng đáng cho những hành động bỉ ổi, nhát hèn của gã.

Suốt trong năm đầu tiên tôi xuất hiện trên *Backstage Live* với vai trò người đồng dẫn chương trình, lượng khán thính giả của chương trình này đã đạt đến con số 12 triệu người. Và chẳng mấy chốc, cái hợp đồng “không lương” lúc đầu ấy đã tạo ra cơ hội để tôi đi vào nghề diễn thuyết “có lương”. Thành công với *Backstage Live*, tôi nhận được rất nhiều lời mời đến nói chuyện tại các buổi hội nghị lớn trên quy mô toàn bang, tại các diễn đàn thanh niên quốc gia, hay tại các kỳ đại hội giới trẻ do các giáo hội địa phương ở khắp nơi trên toàn quốc tổ chức. Trong năm đầu tiên đó, tôi đã kiếm được hơn năm chục ngàn đôla tiền thù lao diễn thuyết. Mỗi một lần tôi xuất hiện để nói chuyện trước công chúng, người ta trả cho tôi từ năm trăm đến năm nghìn đôla tùy trường hợp. Phải thú thực là khi ấy, tôi thấy mình như đang lơ lửng trên tầng mây thứ chín vậy!

Tiếng lành đồn xa, rồi chẳng mấy chốc, người ta đề nghị trả cho tôi mười ngàn đôla cho mỗi lần diễn thuyết. Các lời mời mọc cứ thi nhau đổ về với tôi từ khắp nơi trên toàn quốc: New York, Texas, Florida, Washington D.C.... và thậm chí từ cả tiểu bang Nebraska nữa! Vì lý do gì người ta lại chấp nhận trả cho tôi một mức thù khá cao như thế? Xuất phát từ chính sứ mạng của mình, cũng như do yêu cầu của các nhà tài trợ doanh nghiệp, mà các doanh nghiệp hay tổ chức đều



muốn lấy một “siêu sao” trẻ nào đó làm tấm gương điển hình để tạo ra một sức tác động tích cực và đáng kể đối với cuộc sống của lớp người trẻ mà các tổ chức ấy đang phục vụ. Ba năm trước, cả gia đình tôi phải chịu tổn thất nặng nề vì chưa trả kịp tiền nhà, thế mà giờ đây, người ta đang trả cho tôi đến mười ngàn đôla để tôi kể lại câu chuyện đời mình. Nước Mỹ là thế đấy các bạn!

Người ta lấy tôi làm tấm gương tiêu biểu cho tính cách của một con người nhờ biết tập trung khám phá thế giới bên trong mình mà có thể trở nên giàu có như người ta thấy ở bên ngoài. Qua các cuộc nói chuyện, diễn thuyết và phát biểu của mình, tôi chia sẻ với các bạn trẻ câu chuyện về cuộc đời tôi, rằng từ hai bàn tay trắng, tôi đã lập ra được một câu lạc bộ đầu tư có vốn huy động được lên đến hàng triệu đôla ra sao, đã trở nên người đồng dẫn chương trình cho một “số” truyền hình nổi tiếng tại thủ đô giải trí của thế giới và đã làm cho nó trở nên ăn khách như thế nào – tất cả những điều này, tôi đã làm được khi chưa đầy mười hai tuổi! Tôi cũng chứng minh để mọi trẻ em nghèo trên khắp đất nước này thấy rằng chúng không nhất định phải bán ma túy thì mới có thể kiếm sống, rằng chúng không nhất thiết phải đi tù thì mới có thể nên người hữu ích. Tất cả những gì chúng cần làm là cố gắng tìm ra cho được một mục đích sống và nỗ lực để nhóm lên ngọn lửa đam mê trong chính bản thân mình.

Song dù gì đi nữa, tôi vẫn chưa thể nói được rằng mình đã tiến đến đỉnh cao thành công. Vẫn còn một bước đi nữa tôi cần phải tiến để có thể làm cho con người nội tâm của mình trở nên giàu có. Tôi còn phải nỗ lực để đào sâu và nắm vững tinh thần đích thực chứa đựng trong câu khẩu quyết của người

*Chiến binh hùng mạnh nhất là người đã chinh phục được chính bản thân mình.*

Khẩu quyết Vô sĩ đạo

võ sĩ đạo, rằng “Chiến binh hùng mạnh nhất là người đã chinh phục được chính bản thân mình,” cũng như trong câu phương châm của Mahatma Gandhi, rằng “Kẻ yếu đuối có thể

chẳng bao giờ biết bao dung. Lòng bao dung chính là phẩm chất của kẻ hùng mạnh.”

Tôi đã rút ra được một số bài học hết sức quan trọng. Tôi hiểu rằng tôi không nên đổ lỗi cho người khác về những điều không may xảy đến trong cuộc đời tôi. Trong những gì không hay đã xảy đến đó, tôi thấy mình phải nhận lấy một phần trách nhiệm quan trọng. Tôi phải cố gắng rút tỉa kinh nghiệm từ những lần gặp cảnh đau thương trong đời, và lòng bao dung chính là bài học tôi cần dốc tâm học thuộc. Nếu chẳng biết tha thứ, bao dung, ắt tôi sẽ chẳng bao giờ có thể phát huy được trọn vẹn mọi tiềm năng mình có. Tôi đã trải qua không biết bao nhiêu những tổn thương đau đớn do một ít người vì để cho lòng tham lèo lái mà gây nên cho tôi. Trước tiên, phải nhắc lại sự việc một số bậc cha mẹ đã tìm cách kéo con em mình ra khỏi câu lạc bộ doanh nhân đầu tiên của chúng tôi, rồi nhại theo mô hình đó mà lập nên những công ty của riêng họ. Tiếp đến là vụ anh nhân viên sòng bạc lần la tìm cách hợp tác làm ăn với tôi, rồi tiện tay mà cuỗm mất cái ý tưởng kinh doanh của tôi khi đó. Đương nhiên, những con người này phải chịu trách nhiệm về những hành động như thế của mình, nhưng dù sao, tôi thấy mình cũng phải nhận trách nhiệm về việc tôi đã tiếp tay để tạo ra những vụ việc như vậy.

<p>Tôi đã tạo ra được một tình trạng hài hòa hoàn hảo trong bản thân mình qua việc hướng trọn cuộc sống mình vào nỗ lực</p>	<p><i>Tôi không đầu tư vào các kế hoạch; tôi đầu tư vào con người.</i></p>
---	--

phần đầu để trở nên một con người giàu có từ trong bản thân ra ngoài. Khi đó, tôi muốn bắt tay xây dựng ngay một công ty, một doanh nghiệp mang tính cách xã hội với phương châm “làm việc tốt và làm điều tốt”. Tôi đã lập ra Quỹ Farrah Gray để hỗ trợ cho cộng đồng người nghèo, cũng như cho các doanh nhân trẻ khác như tôi. Bên cạnh đó, tôi cũng trích ra mười phần trăm số tiền thù lao diễn thuyết của mình để đầu tư vào quỹ hỗ trợ cho các tổ chức hoạt động vì giới trẻ, vì cộng đồng, và cho các chương trình liên quan đến giáo dục. Từ tận đáy tâm hồn mình, tôi khát khao muốn nghe thật nhiều câu chuyện thành công từ các bạn trẻ trong khắp đất nước này. Quyết định đầu tư, nhưng tôi không nhắm đến khả năng thành công của các dự án, chỉ nhắm đến việc giúp con người phát triển được các tiềm năng trong bản thân họ mà thôi.

## Có diễn giả nào trong Nhà Trắng hay không?

Làm thế nào một đứa trẻ từng lớn lên ở khu vực phía nam thành phố Chicago lại có dịp gặp mặt và bắt tay Tổng thống Hoa Kỳ? Làm thế nào một chú nhóc từng có lần phải cùng cả gia đình sống tạm cho qua ngày trong một chiếc xe hơi cũ kỹ, lại được mời đến dự tiệc mừng Giáng sinh tại Nhà Trắng? Làm thế nào chú nhóc ấy lại được tạp chí *Fortune* 500 xếp vào cùng một danh sách với những vị giám đốc điều hành nổi

tiếng của các tập đoàn, công ty lớn, cũng như được xuất hiện trên trang bìa của tạp chí *Black Enterprise*, trong khi chú nhóc ấy chưa được mười sáu tuổi tròn?

Tất cả đều phát xuất từ những giá trị cốt lõi của một con người: lòng trung thực, tính cách chính trực và thái độ làm việc hết mình. Dựa vào những giá trị căn bản đó, tôi bắt đầu hiểu ra được tầm quan trọng của cái gọi là luân thường đạo lý, của những ý hướng ngay lành, tích cực; nhờ đó, cộng với việc nỗ lực tạo ra cho mình một ý thức phấn đấu để thành người tốt, tôi đã phát huy trọn vẹn được sức mạnh của con người mình. Tôi luôn cảm thấy tự hào về việc mình đã dấn thân vào một cuộc hành trình ngoạn mục từ những chiếc phiếu lãnh lương thực đến những đồng giấy bạc do chính tay mình làm nên. Nhiều người không muốn nói về cái nghèo của họ, nhưng với tôi thì ngược lại. Tôi không bao giờ ngại ngùng khi phải nhắc về cảnh túng nghèo của mình khi đó. Kỷ niệm về cái nghèo giúp tôi luôn ý thức rõ ràng về thực tế cuộc sống. Tôi sẽ chẳng bao giờ quên được cái cảm giác của một người đã từng được xếp vào vị trí đầu bảng trong danh sách những người “không có cửa”. Dù không thích cái nghèo, nhưng chắc chắn tôi sẽ không bao giờ quên được nó.

Tôi coi mình như một người đánh cá. Muốn làm người đánh cá, bạn phải nắm vững kỹ thuật bắt cá. Đâu phải cứ chèo thuyền ra biển, thả lưới xuống nước, thì ai cũng có thể chờ về một thuyền ăm ắp cá hết đâu. Do đó, để bắt cá giỏi, thì trước hết ta phải lo tìm thầy để học đã. Trong nhiều người thầy giỏi tôi đã may mắn có được, trước tiên phải kể đến mọi người trong gia đình tôi. Và trong gia đình tôi, trước tiên phải kể đến người phụ nữ đã sinh ra tôi trên cõi đời này.

Mẹ đã từng dạy tôi rằng tôi không bao giờ biết được người nào đang theo dõi hay lắng nghe mình. Bởi đó, sau một buổi diễn thuyết, khi người ta đến gặp tôi và nói những lời khen ngợi, động viên chân thành, thì lúc ấy, tôi mới biết chắc được rằng người ta đã chăm chú lắng nghe tôi với thái độ tôn trọng và thán phục. Tuy nhiên, không phải tự nhiên mà tôi lại nhận được những phản ứng tích cực như thế. Tôi luôn đưa vào trong các bài nói chuyện của mình vô số câu nói có tính cách “phương châm” của Mẹ và của Bà ngoại tôi. Phải thừa nhận là hai người phụ nữ này rất biết cách sử dụng từ ngữ và thường thốt ra những lời lẽ đậm chất khôn ngoan, từng trải; và như thế, đôi khi, nói chuyện với Mẹ hay với Bà, tôi thường giữ bên mình cuốn sổ tay và cây bút, bởi tôi biết rằng họ sắp sửa nói ra những điều đáng phải ghi nhớ nằm lòng.

Còn nhớ có lần, Bà ngoại nói với tôi rằng: “Một khi con đã thể hiện được khả năng của mình, thì người khác sẽ tìm cách chứng minh dùm con khả năng con có.”

Tôi chưa bao giờ nghe được một câu nói nào lạ tai đến thế. “Ngoại vừa nói gì vậy?”

“Một khi con đã thể hiện được khả năng của mình, thì người khác sẽ tìm cách chứng minh dùm con khả năng con có,” Bà lặp lại cho tôi.

“Ngoại ơi, Ngoại giải thích cho con hiểu câu nói đó đi,” tôi bảo.

Thế là Ngoại giải thích với tôi rằng một khi tôi đã chứng minh cho người ta thấy rằng tôi là một con người có giá trị, xứng đáng nhận được sự hỗ trợ từ họ, thì họ sẽ tìm mọi cách

để chứng minh khả năng của tôi cũng như giới thiệu tôi với những người họ quen biết hoặc có ảnh hưởng; và họ sẵn sàng làm điều đó mà không cảm thấy ngại ngùng hay hối tiếc.

Tôi cho rằng năng lực của bản thân tôi đang mỗi ngày một phát triển thêm lên, bởi vì chỉ trong một khoảng thời gian hai năm, tôi đã liên tục nhận được những lời mời đến diễn thuyết tại một số hội nghị, hội thảo và sự kiện quan trọng mang tầm cỡ quốc gia. Các bài nói chuyện, những câu phát biểu của tôi thường được nhiều người trích dẫn. Những khi nghe được những lời bình luận đại loại theo kiểu “Farrah là tấm gương sáng cho lớp trẻ em trong xã hội chúng ta,” tôi đều cảm thấy

Một khi con đã thể hiện được khả năng của mình, thì người khác sẽ tìm cách chứng minh dùm con khả năng con có.

Bà ngoại

xúc động đến bật khóc, bởi vì tôi hiểu được tầm quan trọng của việc ai trong chúng ta cũng cần phải có cho mình một tấm gương điển hình để noi theo trong đời. Tôi sung sướng biết bao khi mình có được điểm phúc trở thành hình mẫu cho những người trẻ khác.

Đúng thực rằng tôi là người có phúc, bởi ở tuổi mười chín, tôi đã có được vô số những trải nghiệm quý giá trong đời mà không phải ai ai cũng có thể có được: nào là những cuộc du hành đến nhiều nơi, nhiều chốn; nào là những buổi gặp gỡ giao lưu với nhiều nền văn hóa khác nhau; nào là những cuộc trao đổi quan trọng về chuyện làm ăn kinh doanh với nhiều con người danh giá. Tôi đã chứng minh được năng lực của bản thân mình để người khác công nhận và hết lòng hỗ trợ, tiến cử tôi, giúp sự nghiệp tôi mỗi ngày một thêm phát triển, đúng hệt như những gì khi xưa Ngoại từng nói với tôi.

Chưa hết, Ngoại cũng từng dạy tôi về tầm quan trọng của thái độ “đứng giữa người,” tức là đừng bao giờ tìm cách “đứng trên người.” Đây là bài học hết sức quý giá tôi hằng ghi tâm khắc cốt trong bước đường phát triển sự nghiệp kinh doanh và nghề nghiệp diễn giả của tôi. Nhờ nắm vững bài học đó, nên tôi luôn có thái độ hòa mình với hết mọi con người tôi gặp gỡ, nhất là với các bạn trẻ; tôi luôn coi mình như một người bình thường giữa bao người tôi gặp. Tôi nghĩ, sống trên đời, bạn đừng bao giờ mang kiểu suy nghĩ cho rằng “tôi ngon,” còn “anh dở.” Lúc tôi đứng trên khán đài để diễn thuyết, đưa mắt nhìn vào biển người đang nô nức ngóng dõi theo tôi, tôi luôn ý thức rằng mình là một người trong số họ, rằng những thông điệp tôi nói ra phải là những thông điệp chính tôi muốn nghe, muốn biết. Bởi đó, những gì tôi nói ra thường được các thính giả, nhất là các bạn trẻ, hồ hởi đón nhận. Người ta cần thái độ chân thành của tôi, chứ không muốn thấy những gì là màu mè, giả tạo.

Hồi còn rất nhỏ, không nhớ chính xác là vào lúc nào, tôi đã nguyện với lòng rằng mình sẽ phải tạo ra cho được một điều gì đó khác lạ giữa cuộc đời này. Tôi đã đem ước nguyện ấy mà chia sẻ với mọi người trong gia đình tôi và, chẳng có gì đáng lạ, họ đã khuyến khích tôi không những phải biết ấp ủ những giấc mơ lớn lao, nhưng còn phải biết cất công thực hiện chúng nữa. Khi ấy, tôi đã thề là sẽ thực hiện chỉ những điều nào giúp tôi làm nên sự khác biệt mà thôi. Lời cam kết ấy, tôi đã thực hiện được trong sự nghiệp kinh doanh của mình, như bạn đã thấy qua cuộc chào đời của UNEEC, hay của một tổ chức phi lợi nhuận như Quỹ Farrah Gray; tất cả đều nhắm đến việc hiện thực hóa hai lý

tưởng nền tảng: tinh thần doanh nghiệp trên thương trường và trong đời sống xã hội.

Để “nuôi sống” Quĩ Farrah Gray, tôi đã cố gắng sắp xếp thì giờ để có thể nhận tất cả mọi lời mời diễn thuyết. Hàng tuần, tôi đều có các buổi nói chuyện tại các trường tiểu học, nhà thờ, công ty, v.v. Bên cạnh đó, sở dĩ chấp nhận mọi lời mời như thế là bởi vì tôi còn muốn mang lại một điều khác biệt nào đó cho cuộc sống của những con người tôi có dịp gặp gỡ qua các buổi nói chuyện, diễn thuyết kia.

Có lúc, tôi cảm thấy như thể mình đang lao vào một cuộc chạy đường dài trong nghề diễn thuyết. Hiếm khi nào tôi có mặt ở nhà. Có ngày, tôi phải chạy đến ba hoặc bốn “sô” nói chuyện. Tôi thấy mình đang thực hiện một sứ mạng cao cả trong đời; và có thể coi đó như là một thứ nỗ lực chứa đầy tham vọng! Một ngọn lửa nhiệt thành đang hùng hực cháy rực trong tim tôi.

Về sau, niềm đam mê và lòng nhiệt thành ấy đã khiến tôi nôn nóng muốn cho ra đời NE<sup>2</sup>W, một doanh nghiệp mà tôi và bác Roi Tauer đã có ý tưởng thành lập ngay sau khi chúng tôi cho ra đời câu lạc bộ UNEEC.

*Chúng ta tự đầu độc cuộc đời mình bằng nỗi sợ bị trộm vào nhà hay bị cảnh đâm tù; và... ngôi nhà chúng ta ở chẳng bao giờ bị kẻ trộm đột nhập, con tàu chúng ta đi chẳng bao giờ bị đắm.*

Jean Anouilh

Về chuyện này, bác Roi đã khuyên tôi không nên vội vàng, hấp tấp; còn về việc nói chuyện, diễn thuyết, bác ấy bảo tôi nên chấp nhận tất cả mọi lời mời nếu thấy thích hợp và cần thiết, cả khi không nhận được thù lao đi nữa. Làm như thế, không những tôi có thể càng lúc càng trau giồi



thêm khả năng nói chuyện, tích lũy thêm nhiều kinh nghiệm diễn thuyết, mà còn có dịp quảng bá thêm nữa hình ảnh bản thân, tạo được một thứ tên tuổi nhất định trong làng truyền thông, để về sau, khi thời cơ đến, tôi dễ dàng “sờ túi” của các nhà đầu tư hơn nhằm chuẩn bị cho cuộc chào đời của NE<sup>2</sup>W. Bác Roi đã nhắc lại cho tôi về những ngày đầu tiên tôi chập chững bước vào thế giới bán hàng, lúc tôi thành công trong việc bán được hình ảnh của UNEEC cho người chủ khách sạn. “Cháu đã khiến ông ta phải sẵn sàng dành cho bọn cháu một phòng họp miễn phí, với cả bánh pizza và nước soda để bọn cháu mặc sức mà dùng. Đó là một cuộc bán hàng khá thành công của cháu!” bác ấy nói.

Bác Roi còn chỉ cho tôi thấy ra ý nghĩa của nghệ thuật “cô đọng ý tưởng,” tức là kỹ thuật “gói ghém” vào trong một câu phát biểu duy nhất toàn bộ vấn đề mình muốn trình bày đến người khác. Tuy tôi có nhiều ý tưởng khác nhau, nhưng tất cả đều quy về một điểm nhấn duy nhất: quyết định đầu tư, tôi nhắm trước tiên đến con người, sau đó mới đến ý tưởng. Sở dĩ người ta quyết định đầu tư cho bạn, trước hết bởi vì họ thấy rằng bạn là một con người có giá trị. Không biết bao nhiêu lần tôi từng chứng kiến cái cảnh nhiều người giàu ngoạn mục làm ngơ trước một kẻ ăn xin đang ngồi gờ bát. Nhiều người cho rằng hạng người vô gia cư hay các kẻ ăn xin là những con người không hề có một chút giá trị nào cả. Khi quyết định cho đi, hay đầu tư vào một ai đó, người ta luôn giữ trong đầu ý nghĩ về cái lợi tương xứng họ sẽ nhận được về sau. Gặp bất kỳ một người hành khất nào, tôi không bao giờ bỏ lỡ cơ hội tặng họ những món tiền tôi có trong túi hay trong vali; vì nói cho cùng, tôi không thể nào dựa vào hoàn

cảnh hiện tại của người khác để mà đoán xét họ, làm như thể hoàn cảnh sống là cái quyết định tính cách và giá trị con người của họ vậy. Mỗi lúc dành ra một ít tiền để trao tặng cho những người khốn khổ, túng nghèo, là tôi lại thấy một niềm vui dâng trào trong dạ. Bởi cả gia đình tôi cũng đã từng sống qua những hoàn cảnh tương tự như thế, nên tôi luôn có được mối đồng cảm và thái độ sẵn sàng chia sẻ với những con người này. Chốt lại, tôi xin nói một điều: đừng bao giờ ngồi vào chiếc ghế quan tòa để phán xét điều này điều kia về những người có cảnh ngộ như thế!

Có lần, tôi được ông Axel Adams mời đến tổng hành dinh của tổ chức liên minh Rainbow/PUSH, ở Chicago, để tư vấn và vạch ra kế hoạch tổ chức một cuộc triển lãm kinh doanh dành cho giới trẻ. Lúc làm việc ở đó, tôi nhìn thấy bức tranh vẽ một đứa nhỏ da đen đang khóc; trên chiếc khung tranh, người ta cho khắc một dòng chữ như thế này: “Buồn đau khóc lóc trong đêm, đến mai hoan hỷ dịu êm sẽ về!”

Tôi hiểu cái buồn đau khóc lóc nó ra thế nào. Và tôi cũng hiểu cái mừng vui hoan hỷ nó hóa làm sao. Tôi không biết bằng cách nào người ta có thể sống được nếu cứ ôm hoài trong lòng những sầu muộn, buồn đau. Bác Roi đã nói với tôi rằng khi bóng đêm đã kéo dài đến đỉnh điểm, thì ngày mới sáng tươi lại sắp sửa bắt đầu. Bác ấy bảo rằng việc vẽ ra một “đích nhắm đúng đắn” trong đầu là tốt nhưng chưa đủ, vì bạn còn phải đi vào thực tế cuộc sống để “lấy kinh nghiệm” nhằm làm cho cuộc sống mình trở nên tốt đẹp hơn thêm. Bác Roi cũng dạy tôi về ý thức cạnh tranh lành mạnh. Đối thủ hàng đầu của mình không phải là ai đó đang ở ngoài kia, nhưng là chính bản thân mình; bởi đó, đừng bao giờ tìm

cách hạ gục ai, nhưng phải nỗ lực để thắng được chính mình. Cũng mang một lối suy nghĩ như bác Roi, Steward Johnson từng có lần nói rằng điều quan trọng chúng ta phải làm trong đời không phải là việc cố tìm cách vượt lên trên người khác, nhưng là việc ra sức phấn đấu để vượt lên trên chính bản thân mình, tức là tìm cách phá vỡ những kỷ lục chính mình đã tạo ra trước đó. Cạnh tranh lành mạnh phải là như thế!

*Hãy luyện cách làm cho cô đọng ý tưởng mình muốn trình bày. Nếu không thể nêu bật được điểm chính mình muốn diễn đạt trong một câu nói duy nhất, thì bạn sẽ chẳng đi được đến đâu trong thế giới kinh doanh.*

Việc chia sẻ cho những người khác bức thông điệp của bản thân tôi – qua các bài nói chuyện, diễn thuyết, qua hoạt động kinh doanh, cũng như qua Quỹ Farrah tôi thành lập – là một phần hoạt động nằm trong kế hoạch “lấy kinh nghiệm” thực tế của tôi. Càng phổ biến rộng rãi thông điệp bản thân tôi bao nhiêu, tôi càng nhận được thái độ ủng hộ và tin tưởng bấy nhiêu từ những người khác. Đó đúng là chuyện không thể nào tin nổi! Việc được trở thành người đồng dẫn chương trình trên *Backstage Live* đã mở ra cho tôi cơ hội để đến với nghề diễn thuyết, nhưng mọi sự đâu chỉ dừng lại ở đó. Cổ xe “quảng cáo” của tôi chỉ mới sang số để chuẩn bị tăng tốc mà thôi.

Cuộc xuất hiện lần đầu tiên của tôi, trong tư cách khách mời, trên đài truyền hình NBC tại Las Vegas, đã mở màn cho một chuỗi dài những cuộc trả lời phỏng vấn trên các đài phát thanh và truyền hình nổi tiếng ở nước Mỹ. Khi đó, ông Campbell, giám đốc đài NBC, đã dành “sân” để tôi làm

người trả lời phỏng vấn trên đài suốt trong thời gian diễn ra một trong những sự kiện người ta chú ý theo dõi nhất trong lịch sử ngành truyền hình: Thế Vận hội 1996 ở thành phố Atlanta, bang Georgia.

Đó đúng là điều tôi không thể tưởng tượng ra nổi! Cuộc phỏng vấn này kéo dài trong mười phút đồng hồ, diễn ra như một cuộc thi vấn đáp, giữa tôi với một người dẫn chương trình; tuy nhiên, trên sân khấu khi đó, không chỉ có hai người chúng tôi mà thôi, nhưng còn có một người khác nữa, và đó là người đàn ông tôi yêu quý nhất trên đời: anh Andre của tôi! Tuy tôi đã đi khắp nơi để diễn thuyết, đã có nhiều cuộc nói chuyện với những nhân vật quan trọng, nổi tiếng, nhưng nói cho cùng, vào năm 1996, tôi vẫn chỉ là một cậu nhóc mười một tuổi mà thôi. Và vì thế, để cho cuộc phỏng vấn truyền hình này được diễn ra xuôi chảy, người ta đã mời anh Andre tham gia chương trình để làm chủ mỗi một nhiệm vụ duy nhất: ngồi bên cạnh tôi để “đỡ” cho tôi vào những khi tôi “bí.” Người ta cứ ngỡ rằng anh Andre là người có kinh nghiệm trong những gì liên quan đến lãnh vực truyền thông. Nhưng xem ra thì lại không phải như thế! Các bạn biết không, ngồi đó để “đỡ” cho tôi, giúp tôi yên tâm hơn để trả lời phỏng vấn, thế mà anh ấy lại run cầm cập; trái lại, về phần mình, tôi cảm thấy chẳng có vấn đề gì “ghê gớm” đối với một cuộc phỏng vấn như thế này cả.

Vào buổi chiều cùng ngày hôm ấy, tôi tiếp tục trả lời phỏng vấn trên đài FM của NBC. Đó chính là lúc tôi khám phá ra sức mạnh của sóng vô tuyến. Đang lúc tôi ngồi trong phòng thu của đài, chia sẻ nhiều điều về cuộc đời tôi cùng những thành công tôi đã gặt hái được, thì có đến hơn bảy mươi cuộc

gọi điện vào tổng đài ở đây. Người ta gọi đến để khen ngợi và khích lệ tôi. Nhưng không chỉ có thế, tôi còn nhận được những lời đề nghị hợp tác để cùng làm ăn kinh doanh với một số người. Tuyệt đến thế là cùng!

Với thành công tôi có được trong hai lần được mời trả lời phỏng vấn trên đài vừa rồi, cuộc đời tôi đã thực sự thay đổi...

một lần nữa. Các bậc cha mẹ bắt đầu gọi điện đến tôi, xin tôi vài lời khuyên dành cho con em họ.

Những người có chức trách trong các giáo xứ gọi điện mời tôi đến nói chuyện tại các buổi hội họp của họ. Lịch làm việc của tôi càng dày đặc hơn trước; và tính trong khoảng một năm rưỡi sau đó, tôi đã bay hơn ba trăm ngàn cây số đến chỗ này chỗ kia để làm việc.

Người ta trả cho tôi rất cao tiền thù lao diễn thuyết. Tôi không thể nào tin nổi là mình lại có "giá" như vậy. Nhiều tổ chức sẵn sàng chi ra hàng ngàn đôla chỉ vì muốn nghe câu chuyện đời tôi kể.

Mục đích ta nhắm đến trong cuộc kinh doanh của đời mình không phải là việc tìm cách vượt lên trên những người khác, nhưng là việc nỗ lực vượt thắng bản thân mình – cố gắng phá vỡ những kỷ lục cũ ta đã lập được; cố gắng tiến xa hơn ngày hôm qua; cố gắng làm việc tốt hơn bao giờ hết.

Steward B. Johnson

Sở dĩ người ta "săn" tôi "kỹ" đến như thế là bởi vì câu chuyện đời tôi đã có một sức tác động lớn lao đến cuộc sống của những người trẻ khác. Trong công việc diễn thuyết, điều thú vị nhất đối với tôi là việc tôi đã khơi dậy được một mối đồng cảm nơi những bạn trẻ đồng trang lứa với tôi, đặc biệt là các bạn trẻ có cùng xuất thân như tôi hoặc tệ hơn; là việc tôi đã giúp họ nhìn thấy được nơi tôi hình ảnh và tương lai

của chính họ. Xưa cũng như nay, bức thông điệp tôi nhắn gửi đến mọi người trẻ cũng vẫn chỉ là một: tôi động viên họ hãy gắng sức tránh xa mọi thứ cạm bẫy cùng những trò tiêu khiển vô nghĩa; bởi những thứ đó có thể cướp mất đi những khả năng thiên bẩm, những tài năng lớn lao đang tiềm tàng trong mỗi một con người.

Điều làm cho tôi cảm thấy khó chịu nhất chính là việc đôi khi có một số người nghĩ rằng sở dĩ đạt được những thành công lớn lao như thế là bởi vì tôi có điểm phúc được sinh ra trong một gia đình giàu có hay nổi tiếng. Lắm lúc, nhiều người hỏi tôi rằng: "Bạn là con ai thế?" Không thiếu chi người vẫn ngỡ rằng thành công hoàn toàn xuất phát từ vận may, rằng người thành công là người sinh nhằm ngôi sao tốt. Tuy nhiên, muốn nghĩ thế thì cứ việc, nhưng họ không thể nào chối bỏ được một sự thật hiển nhiên: hầu hết những người thành công đều đã phải nỗ lực hết mình để làm việc với một ý chí quyết tâm bất khả chuyển lay. Đương nhiên, lúc bạn đang leo lên đỉnh núi, nếu có ai đó hỗ trợ bạn thì bạn dễ dàng tiến hơn, nhưng như thế không có nghĩa là người đó sẽ trèo thay cho bạn; chính bạn vẫn phải tự mình leo lên. Bởi đó, chẳng hề có chuyện cứ ngồi chơi xơi nước, nhờ người khác làm thay công này việc nọ, mà bạn sẽ dễ dàng gặt hái được thành công. Muốn thành công, bạn phải cất công, chứ không phải ngồi không mà được.

Tôi thật điểm phúc khi có một cơ hội lớn lao để cống hiến những giá trị mình có cho cuộc sống của những người khác. Tôi tin rằng những kinh nghiệm riêng dệt nên câu chuyện đời của mỗi một con người đều hết sức quý giá và đáng lấy làm kinh ngạc. Tuy cũng giống với rất nhiều câu chuyện về những

tấm gương thành đạt từ hai bàn tay trắng, nhưng câu chuyện thành công của tôi vẫn có những nét độc đáo của riêng tôi, không lẫn vào đâu được. Có thể phỏng theo những điều chính yếu, nhưng bạn đừng bao giờ – và cũng không thể nào – trở thành một bản sao của chính tôi được. Điều đó nghĩa là mỗi người đều có riêng nơi mình những giá trị hết sức độc đáo để có thể cống hiến cho đời. Muốn như thế, trước hết, mỗi người phải nỗ lực hết mình để có thể khám phá ra những tài năng, giá trị riêng của mình. Tôi đã, và vẫn đang tiếp tục nỗ lực để làm điều đó. Còn bạn thì sao? Bạn định “chôn tài” của mình đến lúc nào đây? Bạn thấp đèn lên rồi đem giấu vào thùng ư? Hay bạn sẽ cố gắng phát huy hết mọi thứ tài năng, khả năng mình có, rồi cống hiến những giá trị tốt đẹp của mình cho thế giới chúng ta?

### **Để tôi “giảng-hoạt” cho bạn!**

Tôi còn nhớ cái lần đầu tiên tôi có mặt tại trụ sở của tổ chức liên minh Raibow/PUSH, ở Chicago, để tham dự cuộc hội nghị về giáo dục. Khi ấy, tôi chạy tới chạy lui, xem tất cả các bức tranh, bức ảnh người ta treo ở đó, đọc những câu danh ngôn rất hay được in lên từng bức. Tôi đã có dịp nói với bạn về bức tranh vẽ đứa bé da đen đang khóc, kèm theo câu danh ngôn “Buồn đau khóc lóc trong đêm, đến mai hoan hỷ dịu êm sẽ về!” rồi. Tuy nhiên, câu danh ngôn hằn sâu trong trí tôi nhất lại là câu này: “Chẳng có sai lầm nào lớn hơn sai lầm của kẻ không chịu ra tay hành động vì nghĩ rằng mình chẳng làm được điều gì to tát, lớn lao.” Chính trị gia Edmund Burke là tác giả của câu danh ngôn này.

Với những kinh nghiệm thực tế đã trải qua, tôi hiểu rất rõ tầm quan trọng và ý nghĩa của câu nói ấy. Xưa nay, lúc nào tôi cũng muốn làm được điều gì đó để thay đổi thế giới. Bây giờ, tôi cũng vẫn tiếp tục nỗ lực để thực hiện ước muốn đó. Tuy nhiên, tôi hiểu rằng để có thể tạo ra được những thay đổi lớn, tôi cần phải bắt đầu từ những điều nhỏ tưởng chừng như chẳng giúp mang lại một kết quả nào đáng kể. Đó là lý do tại sao tôi không bao giờ coi nhẹ sức tác động có thể có của những lời tôi nói ra đối với người đang lắng nghe mình qua một chương trình phỏng vấn trên sóng phát thanh – cho dù chỉ có năm người đang lắng nghe tôi đi nữa! Có lẽ cuốn sách này cũng đang giúp ai đó thay đổi cuộc đời mình. Dầu số người có thể đổi đời nhờ cuốn sách này có ít ỏi đi chăng nữa, thì tôi cũng cảm thấy bằng lòng lắm rồi. Bởi tôi luôn tin rằng những thay đổi nho nhỏ có thể đưa đến những biến đổi lớn lao.

Giả sử tôi cứ ngồi đợi cho đến lúc kiếm được một triệu đôla, rồi mới bắt đầu suy nghĩ về thực trạng cuộc sống của các bạn trẻ ở nước Mỹ, thì hẳn là tôi sẽ để hụt mất hàng trăm cơ hội quý giá để chia sẻ đến mọi người câu chuyện đời mình. Ai biết được cuộc đời người nào đã thay đổi nhờ những thông điệp, tấm gương và cuộc sống của bạn? Lúc trước, tôi không thấy ra được tầm quan trọng của công việc diễn thuyết tôi làm, cho đến khi một

<p><i>Chẳng có sai lầm nào lớn hơn sai lầm của kẻ không chịu ra tay hành động vì nghĩ rằng mình chẳng làm được điều gì to tát, lớn lao.</i></p> <p style="text-align: center;">Edmund Burke</p>	<p>bạn trẻ đến gặp tôi sau một buổi nói chuyện và bảo rằng: “Tối nay, một cậu bạn đã rủ mình đến đây, và mình đã tính bỏ về ngay từ đầu rồi.”</p> <p>Khi nghe như thế, tôi có cảm</p>
---	---



giác muốn quy hai đầu gối xuống đất ngay tức khắc. Tôi đã không thể thờ nổi trong vòng mấy tích tắc đồng hồ. “Nhưng lúc nghe đến chỗ bạn nói về việc bạn và cả gia đình vì không có nhà để ở mà từng phải ngủ tạm trong xe hơi, cũng như việc bạn đã phải chịu đói vì không có gì để ăn,” cậu ấy nói, “thì mình nghĩ rằng mình cũng muốn làm giống như bạn, để được như bạn lúc này.” Khi đó, tôi mới biết rằng công việc tôi đang làm không những xác đáng biết bao mà còn hết sức cần thiết nữa.

\* \* \*

“Khoan vội từ bỏ,” bác Roi thường bảo tôi như thế. “Phải chịu đồ mồ hôi, thì con người mới có cái để ăn.” Nói khác đi, tay có làm thì hàm mới có nhai, không chịu làm việc thì đừng mong có của mà ăn. Công việc tôi làm khi đó mới chỉ ở bước khởi đầu mà thôi. Kể từ lúc bắt đầu đi nói chuyện đây đó, mãi cho đến một thời gian rất dài về sau, tôi đã chưa bao giờ tự gọi mình là một diễn giả; thực ra, tôi chỉ là một nhà kinh doanh chuyên bay đi khắp nơi trên đất nước để chia sẻ về cuộc đời mình mà thôi. Tôi có đủ may mắn để làm cho nhiều người thấy rõ được tình yêu tôi dành cho hết thảy các bạn trẻ ở xứ sở này.

Tôi cứ liên tục nhận được những lời mời diễn thuyết. Khi ấy, Ngoại tôi, là thủ quỹ và là trợ lý “lâm thời” của tôi, đã phải xếp vào lịch làm việc của tôi hơn hai mươi cuộc nói chuyện mỗi tháng. Như đã từng nói, tôi không bao giờ có ý định dấn thân theo nghề diễn thuyết; dù vậy, tôi đã bắt đầu thấy ra được trách nhiệm phải trở thành một nhân vật của công chúng, nhưng không phải theo nghĩa là ca sĩ, diễn viên

hay vận động viên gì hết. Tôi không có đĩa thu âm, không có hợp đồng đóng phim, cũng chẳng tham gia một đội thể thao nào cả. Tôi chỉ là một gã nhóc bình thường mà thôi.

Chắc bạn đang thắc mắc là liệu tôi có bí quyết gì để thành công trong việc diễn thuyết hay không. Thực ra, tôi chỉ muốn chia sẻ với mọi người câu chuyện về những thử thách và thành công tôi đã trải qua trong cuộc sống và trong công việc. Chỉ có chừng ấy mà thôi! Tôi coi đó như một thứ nhiệm vụ hết sức quan trọng. Tôi muốn chạm đến con tim và khối óc của những bạn trẻ đồng trang lứa với tôi. Dù luôn hiểu rõ giá trị của việc đào sâu học hỏi những kỹ thuật nói chuyện trước công chúng, nhưng tôi chưa từng học qua một lớp diễn thuyết nào. Tôi chỉ nói lên những gì tôi cảm nhận được trong tâm hồn mình mà thôi.

Đặt ra một loạt câu hỏi, để dẫn khán giả vào nội dung của buổi diễn thuyết, là một trong những cách “mở bài” tôi thích nhất. “Các bạn đã biết gì về tôi hay chưa? Đã bao giờ các bạn nghe được bài hát của tôi trên sóng phát thanh? Đã bao giờ các bạn trông thấy tôi trên các chương trình quảng cáo truyền hình? Hay trong một bộ phim nào đó? Các bạn đã từng thấy tôi tham gia thi đấu trong giải bóng rổ nhà nghề NBA hay chưa? Nếu người dẫn chương trình hôm nay chưa giới thiệu tôi với các bạn, thì liệu các bạn có biết được tên tôi hay không?” Tất nhiên, mọi câu trả lời từ phía khán giả bao giờ cũng là “không,” hoặc “chưa.”

Tuy nhiên, khi tôi đặt ra một câu hỏi cuối cùng cho phần mở đầu, thì hầu như lúc nào cũng thế, cả khán phòng bỗng chốc mà trở nên im lặng hẳn đi. “Thế thì, lý do nào tôi lại có mặt ở đây hôm nay, để ngỏ lời trước tất cả các bạn?” Và

lý do tôi đưa ra cũng chính là lý do tôi viết lại cuốn sách này. “Bởi vì tôi có một câu chuyện đời muốn kể. Ấy là câu chuyện về cuộc đời tôi. Không một ai khác có thể kể câu chuyện này rõ ràng hơn tôi, vì tôi là nhân vật chính trong câu chuyện ấy. Không một ai khác đã từng sống một cuộc đời như tôi, vì đó là cuộc đời của chính tôi, câu chuyện của riêng tôi. Tuy nhiên, mỗi người trong các bạn đều có riêng cho mình một câu chuyện, đều mang riêng trong mình những giá trị bản thân vô cùng độc đáo và lớn lao. Tôi không biết đó là những giá trị gì, nhưng tôi biết chúng đang tồn tại trong mỗi các bạn. Bởi tất cả chúng ta đều có nơi mình những gì độc đáo như thế.” Và khi thốt những lời đó ra, tôi thường có thể nhìn thấy những tia sáng lấp lánh đang ánh lên trong đôi mắt của hầu hết mọi người đang ngồi trong khán phòng lúc ấy. “Và tôi đến đây,” tôi tiếp lời, “là để giúp các bạn có thể thấp sáng lên ngọn nến cuộc đời mình.”

Tôi thường nói với khán giả của tôi rằng họ có thể gọi tôi là diễn giả lên “dây cốt” tinh thần, rằng họ cũng có thể gọi tôi là nhà kinh doanh hay gì gì đó; tuy nhiên, cái tên tôi thích được gọi hơn cả chính là cái tên mà Ngoại đã dùng để gọi tôi: “giảng-hoạt viên,” tức là người vừa làm thầy dạy, vừa làm người hoạt náo. Tôi chẳng thích được gọi là “giảng viên” vì danh xưng này nghe có vẻ khô khan và nghiêm túc quá. Đồng ý rằng tôi là người đàn ông hoàng, nghiêm túc, nhưng cái nghiêm túc ấy hoàn toàn không giống như những gì nhiều người thường nghĩ về tôi. Nhưng nói cho cùng, cũng bởi do tôi một phần mà người ta buộc lòng phải nghĩ về tôi như thế. Bao giờ xuất hiện trước người ta, tôi cũng vận comlê chỉnh tề, láng mượt. Những lời tôi nói ra nghe cũng có vẻ “búa lớn

đao to." Lúc người ta nói chuyện với tôi, thì tôi luôn chăm chú lắng nghe như muốn nuốt từng lời của họ. Bởi đó, có thể hiểu được lý do vì sao nhiều người lại nhận xét rằng: "Trông hẳn nghiêm túc quá đi!"

Dù vậy, tôi không bao giờ tìm cách tự biện minh cho cái nghiêm túc người khác nghĩ về mình. Như có lần đã nói, tuy tôi *hết sức* nghiêm túc trong công việc kinh doanh, nhưng không phải vì thế mà tôi lại thiếu óc thực tế, hay có lối suy nghĩ cứng nhắc. Tôi thích những gì vui vẻ, tinh nghịch, khôi

<p><i>Chiến thắng sẽ thuộc về kẻ biết quên nghĩ về mình.</i></p> <p>Châm ngôn Vô sĩ đạo</p>	hài, và hòa đồng. Cho nên khi tôi ngỏ lời với một đám đông cử tọa nào đó, thì nghe qua giọng nói cùng những gì tôi trình bày, người ta không thấy một khoảng
---	--

cách nào giữa tôi với họ cả. Tôi là họ, và họ cũng chính là tôi. Mỗi khi cầm chiếc micrô để chuẩn bị nói chuyện, tôi luôn nghĩ về một câu châm ngôn mà những võ sĩ đạo hằng ghi tâm khắc cốt: "Chiến thắng sẽ thuộc về kẻ biết quên nghĩ về mình." Vì thế, đứng trên bục giảng hay sân khấu, tôi suy nghĩ chỉ một điều đơn giản như sau: đây là khoảnh khắc dành cho những con người đang ngồi dưới kia, chứ không phải dành cho tôi. Nếu bạn muốn làm thật tốt điều gì đó trong cuộc sống của mình, tôi mong các bạn hãy xem đó như lời khuyên hay nhất của tôi.

### Chút chuyện gẫu cá nhân!

Sau mỗi lần kết thúc bài nói chuyện, tôi đều ngồi giữa khán phòng, ghi chép lại và giải đáp những thắc mắc của những

người tham dự. Tôi luôn cảm thấy hứng thú với những câu hỏi người ta đặt ra cho tôi. Họ cũng hỏi tôi nhiều câu hỏi hết sức riêng tư, chẳng hạn như: “Nhà bạn ‘bự’ cỡ nào?” hoặc “Bạn có bao nhiêu tiền trong ngân hàng?” Người ta cũng thường đặt câu hỏi về Cha Mẹ tôi, rằng họ là ai, họ đang sống ở đâu, hay họ đang làm nghề gì.

Lần lúc, tôi cũng gặp phải những câu hỏi hơi khó trả lời. “Làm thế nào mà bạn thông minh đến thế? Bạn có bạn gái chưa? Lúc nào bạn cũng phải mặc comlê và xách cặp táp thế sao? Có ai đã gọi bạn là “Ngài” hay “Ông” chưa?”

Và không thiếu gì người đã cảm thấy rất đổi kinh ngạc khi tôi nói với họ rằng thực ra tôi cũng chỉ là một đứa trẻ không hơn. Tuy có dịp đi đây đi đó rất nhiều nơi, kiếm được rất nhiều tiền, được ngồi ghế hạng nhất trên các chuyến bay, được điểm phúc dùng cơm tối tại Nhà Trắng, nhưng tôi vẫn chỉ là một thiếu niên mười chín tuổi như bất kỳ cậu thiếu niên nào khác. Tôi rất thích vui đùa, nói chuyện khôi hài, bày trò tinh nghịch. Tôi yêu nhạc hip-hop, thích thời trang hip-hop. Tôi thích những gì tự nhiên, không màu mè giả tạo. Nhiều người lấy làm ngỡ ngàng khi nghe tôi kể rằng trong các giờ rảnh, tôi thường có mặt tại các siêu thị, gấp gờ một vài cô nàng và xin số điện thoại của các cô ấy, rằng không có thứ gì làm tôi vui hơn việc “hạ gục” được các anh trai tôi trong mấy trò chơi điện tử.

Nhưng quan trọng hơn, tôi luôn tìm cách thể hiện để người ta thấy rằng tôi cũng là “người” như họ. Cũng có lúc, tôi cảm thấy thiếu tự tin và lo lắng, bồn chồn. Một trong những điều khiến tôi lo lắng nhất là việc người nghe sẽ có phản ứng ra sao sau mỗi lần tôi nói chuyện, diễn thuyết. Sau

các buổi diễn thuyết, hội nghị, các nhà tài trợ thường tổ chức các buổi tiệc ăn mừng. Lắm khi, người ta thường lãng vãng quanh tôi, chăm chú quan sát những hành động, cử chỉ của tôi. Đúng là họ đang “làm khó” tôi! Tôi chỉ muốn họ cứ tự nhiên lo việc của họ và đừng để ý gì đến tôi cả.

Chắc chắn rằng cái ích lợi tốt nhất tôi có khi được coi là một “tấm gương” điển hình chính là việc tôi có cơ hội để bắt mối liên hệ với những người thực sự đang cần được động viên tinh thần. Nếu đem so với cảnh ngộ của nhiều bạn trẻ khác, thì cuộc sống khó khăn và thử thách xưa kia của bản thân tôi xem ra cũng chưa thấm vào đâu cả. Phải chăng việc không có cái để ăn, không có nhà để ở đã là khốn khổ nhất rồi? Sai! Nhiều bạn trẻ phải sống trong cảnh không được cha mẹ yêu thương, thậm chí không biết mặt cha hoặc mẹ của mình. Đó là cái khốn khổ nhất mà các bạn ấy phải sống qua. Và xem ra, tôi vẫn còn may mắn hơn họ, và cái khổ của tôi cũng chưa phải là “nhất đời,” hay “hơn ai hết.”

Tôi luôn cố gắng để giúp các bạn trẻ thấy rằng họ cần phải học cách yêu thương bản thân, cả khi có cảm giác rằng thế giới này đang ruồng rẫy hay chối bỏ họ. Đó là bức thông điệp chúng ta cần nghe và suy đi ngẫm lại. Đôi khi, sau các buổi nói chuyện, tôi thường chủ động xin số điện thoại của nhiều bạn trẻ có hoàn cảnh hết sức khó khăn, để lâu lâu tôi có thể gọi hỏi thăm và nói với họ vài lời động viên, khích lệ.

Đôi khi, các cuộc nói chuyện giữa các bạn trẻ thường xoay quanh những vấn đề thiếu nghiêm túc, chẳng hạn như: chuyện trai gái, chuyện người lớn, chuyện buôn bán ma túy, hay những chuyện tiêu cực đại loại như thế. Dù tôi luôn coi trọng những kinh nghiệm các bạn trẻ đã trải qua, nhưng không phải

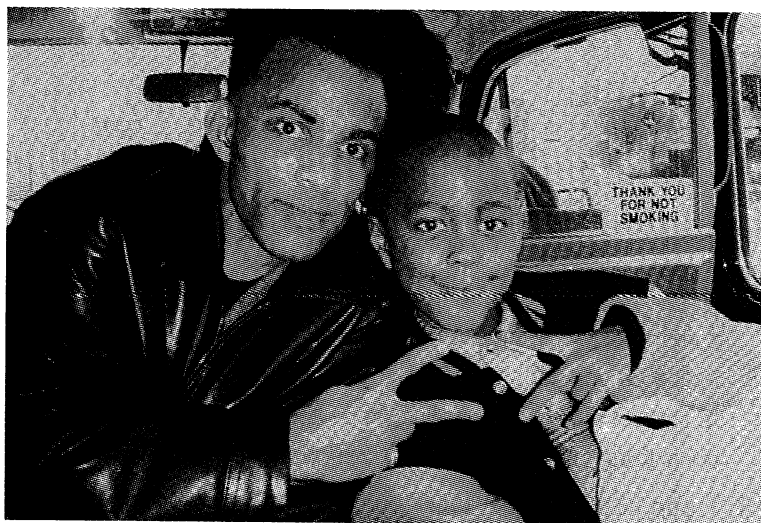
vì thế mà tôi muốn đề cao những chuyện tiêu cực. Tôi không muốn các bạn trẻ phải trở thành nạn nhân của hoàn cảnh. Tôi luôn khuyên các bạn ấy phải nỗ lực mà thoát ra những hoàn cảnh tiêu cực; nhưng để làm như thế, trước hết các bạn ấy phải học cách chấp nhận thực tế ban đầu của mình, rồi tiếp đến mới cố gắng vẽ ra mục đích mình sẽ nhắm đến. Tôi luôn xác tín rằng chúng ta phải tự đắp lấy những bức tượng của chính mình. Chúng ta phải viết nên những ca từ cho bài hát của chính chúng ta. Chúng ta phải biết dùng những khả năng tiềm tàng bên trong bản thân mà vẽ nên bức tranh của chính mình. Chúng ta là những Picasso của đời mình, đang đưa bút vẽ từng nét một, đang đưa ra từng quyết định một, để tạo nên bức chân dung cuộc đời của chính chúng ta. Và để dựng xây cuộc đời mình, chúng ta cần nỗ lực không ngừng để đưa ra những quyết định lựa chọn phù hợp với từng bước đổi thay của hoàn cảnh sống. Những quyết định ấy sẽ giúp chúng ta nhìn rõ được nơi chúng ta đang đứng và muốn tiến đến trong từng giai đoạn khác nhau của cuộc đời.

Để kết lại, tôi xin kể cho các bạn nghe câu chuyện về Hetty Green, người được mệnh danh là “Phù thủy Phố Wall.” Bà là người phụ nữ giàu nhất thế giới vào đầu những năm 1900. Bà đã thừa hưởng một gia tài khổng lồ từ cha bà, một người chuyên kinh doanh bất động sản. Tuy nhiên, bà lại là người có chút vấn đề không ổn về nhân cách và tinh thần. Bà Green này sẵn sàng cho chính quyền thành phố New York vay một khoản tiền lên đến 4 triệu rưỡi đôla khi ấy, nhưng bà lại không chịu chi ra một cắc nào để chữa trị vết thương ở chân đứa con trai ruột của mình.

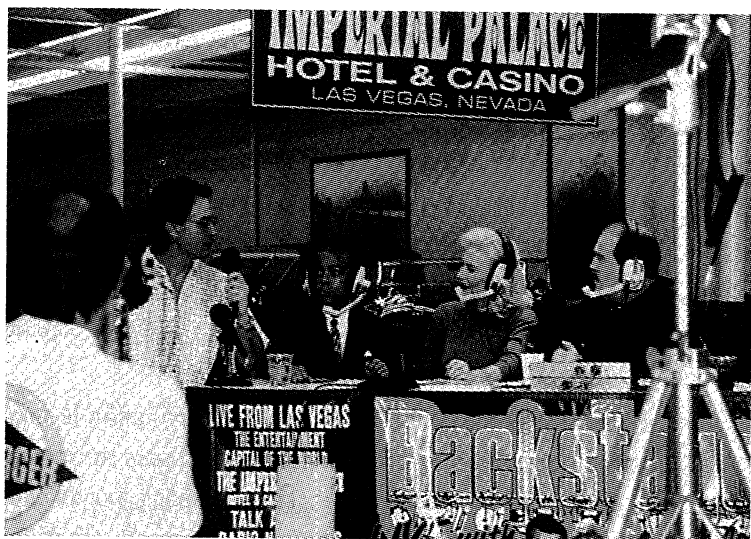
Sau hai năm không được chữa trị, cậu bé con bà phải chịu

cắt bỏ một chân. Thế đấy! Là người phụ nữ giàu nhất thế giới, sở hữu được một vương quốc bất động sản với hơn năm cây số vuông đất đai nằm ở những vị trí tuyệt đẹp ở Chicago, cùng với một vài tòa nhà chọc trời ở những thành phố khác, thế mà bà ấy lại không “đủ sức” chi ra một số tiền ít ỏi để trị bệnh cho chính đứa con ruột của mình. Giàu như thế để mà làm gì? Có ích gì việc có lắm tiền nhiều của bên ngoài, mà tâm hồn thì lại trống rỗng, nghèo nàn? Tiền bạc của bà nào đủ sức lấp đầy được cái mất mát, thiếu thốn bà đã tạo ra ngay trong chính gia đình mình? Đạo lý rút ra từ câu chuyện ấy là như thế này: đôi khi, những bậc cha mẹ giàu có không phải lúc nào cũng có thể làm được những điều tốt đẹp nhất cho con em mình. Lắm lúc, nhiều ông bố bà mẹ lại quên đi rằng tình yêu chính là thứ cần thiết số một trong cuộc sống. Tất cả tiền tài, của cải hay danh vọng trên thế giới này dù có gộp lại đi nữa thì cũng không bao giờ sánh được với chút lòng yêu thương và mối quan tâm chăm sóc mà một đứa trẻ nhận được trong đời từ cha mẹ chúng. Không bao giờ!





Anh cả Andre và tôi – chụp vào năm 1995. Vào thời điểm này, cả gia đình tôi phải sống nhờ vào các khoản trợ cấp ít ỏi, và tôi phải đau lòng chứng kiến việc UNEEC sụp đổ, nhưng anh cả tôi luôn ở bên cạnh và động viên tinh thần để tôi đứng lên.



Một trong những lần xuất hiện đầu tiên của tôi trên truyền hình với vai trò người đồng dẫn chương trình *Backstage Live*, vào năm 1996. Lúc này, tôi được mười một tuổi.

## Các điều tâm niệm

### Đương đầu với khủng hoảng

Ít nhất một lần trong đời mình, bạn sẽ gặp phải một cuộc khủng hoảng có tính cách trầm trọng và toàn diện. Việc bạn đương đầu ra sao với cuộc khủng hoảng đó sẽ giữ vai trò quyết định đối với thành công cuối cùng bạn đạt được.

1. **Trước hết, hãy quan tâm đến bản thân, rồi sau đó, hãy quan tâm đến những người bạn yêu thương.** Điều này không có nghĩa rằng bạn cứ việc bỏ mặc con tàu đang chìm – nếu là thuyền trưởng, bạn phải là người sau cùng rời bỏ con tàu. Nhưng điều này có nghĩa là bạn cần phải liệu thể nào đó để có thể vượt được qua khỏi mọi tai ương bằng cách lập ra trước một kế hoạch đương đầu. Chẳng hạn, nếu đối tác của bạn bị tụt lại đằng sau bởi không biết khôn ngoan mà đầu tư khi có cơ hội, thì bạn cũng không nên lấy làm buồn lòng. Đơn giản, bạn chỉ cần tự chúc mừng mình về việc đã không đi vào vết xe đổ của người đó.
2. **Nếu có chuyện cần nói với ai, bạn cứ nói ngay.** Có thể bạn sẽ không còn cơ hội thứ hai để làm điều đó nữa. Đó là một điều hối tiếc bạn không nên gặp phải.
3. **Trước khi bắt tay thực hiện kế hoạch, bạn phải chắc là mình đã tiên liệu được hết mọi trở ngại đang nằm ở phía trước.** Việc chỉ biết ước mơ những điều tích cực, suôn sẻ không thôi thì cũng chưa đủ, bạn phải biết cách lên kế hoạch để đương đầu với những gì tiêu cực, trở ngại nữa. Tôi là người ghét cái nhìn bị quan về cuộc

đời, nhưng tôi đã rút ra được một điều: để đạt được thứ tốt nhất thì trong kế hoạch bạn vạch ra, bạn cần phải xét đến cả những điều tồi tệ nhất có thể gặp phải.

4. **Hãy tìm hiểu cho kỹ mọi người bạn gặp gỡ.** Bạn hãy luôn nhớ rằng: đầu tư, trước hết bạn phải nhắm vào con người chứ không phải vào những ý tưởng. Tôi từng bị người ta lừa chỉ vì tôi vội vã đặt niềm tin vào họ sau một vài cuộc trò chuyện ngắn ngủi và một số cuộc gặp gỡ chóng vánh; trong khi lẽ ra, tôi cần phải cho mình thời gian để tìm hiểu kỹ càng về bản thân họ. Bạn đừng đi vào vết xe đổ của tôi. Phải nói rằng ai cũng có giác quan thứ sáu cả, một thứ trực giác luôn giống tiếng mách bảo chúng ta khi có điều gì đó đáng nghi ngờ nơi người khác. Đừng coi nhẹ thứ giác quan này. Nó có khả năng bảo vệ bạn trong mọi trường hợp.
5. **Đôi khi, bước đi kế tiếp tốt nhất lại có vẻ như không liên quan gì đến việc kiếm tiền của bạn cả.** Nếu bạn thực sự tin tưởng vào kế hoạch mình đã vạch ra, thì bạn cứ việc nỗ lực hết mình mà tìm cách để thực hiện nó – ngay cả những lúc bạn thấy rằng việc mình làm chưa thể giúp mình kiếm tiền ngay tức khắc. Đó là trường hợp của tôi khi tôi tham gia vào *Backstage Live* với vai trò người đồng dẫn chương trình. Bạn phải tập suy nghĩ và lập nên những kế hoạch dài hạn, và hãy vững tin vào những gì bạn đang thực hiện ngay trong lúc này.
6. **Tha thứ, nhưng đừng quên đi.** Bạn phải biết cách tha thứ cho những người đã góp phần vào việc tạo ra cuộc khủng hoảng bạn gặp phải – đặc biệt, bạn phải biết tha thứ cho chính bản thân mình. Tuy nhiên, bạn đừng bao giờ quên đi những bài học bạn rút ra từ các cuộc khủng hoảng như thế; bởi chúng đóng giữ một vai trò vô cùng quan trọng trong cuộc đời bạn. Bên cạnh đó, bạn cũng đừng bao giờ làm ăn một lần nào nữa với những người đã từng làm hại bạn trong quá khứ.

7. Phải biết cách thể hiện giá trị bản thân để được người khác công nhận. Hãy cho người khác một lý do để họ giúp đỡ bạn. Và đây là các lý do tốt nhất bạn có thể dùng đến: lòng thành thật, chính trực, thái độ tôn trọng người khác và đạo đức nghề nghiệp.

## Lời xác quyết của người giàu đích thực



*Tôi đang tích cực tiến lên phía trước;  
tôi thành thật với bản thân mình  
và với những người khác; và tôi thiết tha  
– chứ không chỉ sẵn lòng mà thôi – với việc đền đáp  
lại mọi người quanh tôi bằng những gì  
tốt đẹp nhất tôi có thể làm cho họ  
mà không bận nghĩ đến phần thưởng  
của riêng mình.*

## **Bài tập dành cho người giàu đích thực: Đền đáp và đóng góp**

Bài tập dưới đây sẽ giúp bạn tìm hiểu và biết cách đóng góp những gì tốt đẹp nhất của bản thân bạn cho gia đình, cho cộng đồng và cho thế giới của bạn.

Mọi người giàu đích thực đều biết rằng yếu tố quan trọng nhất làm nên cái giàu có của họ chính là lòng bác ái. Cũng vì lẽ đó mà tôi đã chấp nhận hết mọi lời mời diễn thuyết, bất

kể việc tôi có nhận được thù lao hay không. Và cũng vì lẽ đó mà tôi luôn trích một khoản thù lao đáng kể trong mỗi buổi diễn thuyết để góp vào quỹ từ thiện của mình. Tôi biết rằng nhờ hành động trao ban của mình, chắc chắn tôi sẽ được chúc lành. Nếu việc phục vụ người khác và lòng bác ái với người chưa có chỗ đứng trong cuộc sống hàng ngày, hàng tuần, và hàng năm của bạn, thì tôi khuyến khích bạn nên tìm cách để đưa nó vào cuộc sống của bạn. Rồi bạn sẽ thấy mình không ngừng được hạnh phúc.

Còn bây giờ, trước khi quyết định thực hiện một hành động bác ái hay nhân đạo nào đó, bạn phải xác định được những gì bạn có để cho đi.

Đối với tôi, sự giàu có là gì?

.....  
.....

Hành động cho đi có ý nghĩa như thế nào?

.....  
.....

Đâu là những món quà lớn lao nhất tôi từng nhận được xưa nay?

.....  
.....

Lần cuối cùng tôi thực hiện nghĩa vụ đóng góp vào gia đình hay vào cộng đồng của tôi là lúc nào?

.....  
.....

Tôi có cảm giác như thế nào khi biết rằng phần đóng góp của tôi sẽ góp phần tạo ra được một sự thay đổi nào đó cho người khác?

.....  
.....

Tôi quan tâm nhất đến điều gì (giới trẻ, bệnh tật, v.v.)?

.....  
.....

Đâu là quan niệm của tôi về việc phục vụ người khác?

.....  
.....

Trong vòng một tháng tới đây, tôi sẽ thực hiện việc đóng góp của mình cho gia đình, cộng đồng hoặc thế giới bằng những cách sau đây:

.....  
.....  
.....  
.....  
.....  
.....

## **Dành thì giờ để làm những gì bạn biết**

**Quẩn quanh trong nhà bếp, loay hoay tìm cách chế biến các loại thức ăn, pha chế các thứ đồ uống mới, tôi chợt nảy ra một ý tưởng đáng giá bạc triệu, dành cho những bạn trẻ có cùng hoàn cảnh và độ tuổi như tôi.**

Phải nói ngay là tôi không hề chịu một chút ảnh hưởng nào từ “siêu đầu bếp” Emeril Lagasse<sup>1</sup>. Đúng thế! Ông ấy không có chút ảnh hưởng nào đối với tôi, ngay cả bây giờ lẫn hồi tôi mới lên năm tuổi.

Khá lâu trước năm 1997 – là năm tôi bắt đầu mở công ty chuyên chế biến các loại thực phẩm dành cho giới trẻ – tôi luôn có mặt trong bếp, thử tìm cách chế biến một số món ăn lạ để tạo khẩu vị cho gia đình tôi. Dù không phải lúc nào cũng thành công, nhưng tôi vẫn luôn kiên trì thử nghiệm.

Lớn lên, tôi nghe rất nhiều câu chuyện kể về việc hầu hết những người cháu trong đại gia đình chúng tôi thường tập

<sup>1</sup> Một đầu bếp tài ba hạng nhất ở Mỹ hiện nay; ông đang quản lý rất nhiều nhà hàng nổi tiếng ở Mỹ, và điều hành một chương trình về ẩm thực mang tên Food Network Shows. Ông vừa phát triển hàng loạt nhà hàng mới ở vùng Gulf Coast; đặc biệt, ông chuyên nghiên cứu và cung ứng thực phẩm cho NASA (Cơ quan Nghiên cứu Hàng không Vũ trụ) để dùng trong vũ trụ (theo [www.tapchivhntanuong.com.vn](http://www.tapchivhntanuong.com.vn)).

hợp nhau lại, bốn đến năm lần mỗi năm, để giúp một người di của chúng tôi đóng hộp các loại rau củ và hoa quả; sau đó, những sản phẩm này sẽ được giao đến các gia đình trong lối xóm. Từ hai bàn tay trắng, người di ấy đã gây dựng được cho mình một cơ sở chế biến và cung cấp các suất thức ăn, dành cho đối tượng là các gia đình sinh sống trong những khu vực lân cận. Cách đó khá lâu, bà cố của mẹ tôi, thuộc vào thế hệ đầu tiên thoát khỏi chế độ nô lệ, cũng đã biến phòng khách của mình thành một tiệm ăn nho nhỏ, chuyên phục vụ gà rán cho giới lao động chân tay. Ngày đó, bà đã chia khu vực phía sau nhà bếp thành hai căn phòng nhỏ; sau giờ làm, công nhân có thể đến đây để giặt giũ, tắm rửa, rồi chỉ cần bước vài bước là vào đến phòng ăn – với khăn trải bàn hai màu trắng đỏ, nom rất lịch sự – để thưởng thức món gà rán “số dzách” của bà.

Rồi đến đời Bà ngoại tôi, truyền thống ấy vẫn tiếp tục được nối dài. Theo lời Bà ngoại kể lại, hồi ấy, nhà bếp đã trở thành một phòng thí nghiệm trong đó Bà đã nảy ra nhiều ý tưởng sáng tạo để đưa cả gia đình Bà vượt qua những thời điểm khó khăn, gian khổ. Khi ấy, nguyên liệu chế biến thức ăn không nhiều, nhưng Bà lại có thể nghĩ ra nhiều món ăn mới lạ, đủ loại, từ bánh kẹp cho đến các loại mứt trái cây. Tôi rất biết ơn vì Bà đã sớm gieo vào trong tôi thứ hạt giống của óc sáng kiến và tài khéo léo. Lúc tôi còn nhỏ, Bà đã cho phép tôi vào bếp và mặc sức thí nghiệm các cách chế biến khác nhau để tạo ra những món ăn mới lạ.

Tôi xứng đáng đứng trong hàng ngũ *foodie*<sup>1</sup> trước cả khi

<sup>1</sup> Thuật ngữ *foodie* (giới mộ điệu nghệ thuật ẩm thực) – xuất hiện vào năm 1981, do Paul Levy và Ann Barr nghĩ ra – được dùng để chỉ những người có lòng đam mê cuồng nhiệt đối với [nghệ thuật] ẩm thực.



thuật ngữ này được phổ biến rộng rãi. Bất kỳ thứ chất lỏng, bột, hoặc gia vị nào có trong chạn, tôi đều lôi ra và thử các cách pha trộn khác nhau. Tuy nhiên, trước khi thử một cách pha trộn hay chế biến nào đó, tôi cũng phải vắt óc, suy nghĩ kỹ lưỡng để cảm chắc là thí nghiệm của tôi sẽ thành công, ít nhất một phần nào đó, kéo phung phí các thứ nguyên liệu kia mà lại không thu được một kết quả nào cho ra hồn. Ngoài ra, tôi cũng cẩn thận để ý và ghi chép lại một số công thức chế biến đã thử qua, để sau này sẽ cải tiến thêm cho phù hợp. Những lúc không có đủ các thứ nguyên liệu cần thiết để làm bánh kẹp, thì tôi lại làm bánh mì nướng kiểu Pháp. Nguyên liệu tôi dùng để chế biến món này là mấy mẫu bánh mì còn sót lại, hai quả trứng, và một ít sữa đặc có đường. Nhờ theo Bà ngoại vào bếp nhiều lần, tôi cũng đã học được cách pha chế các loại xirô khác nhau. Từ những kinh nghiệm “bếp núc” có được đó, tôi đã nảy ý định sẽ cho ra đời một loại sản phẩm dành cho các bạn trẻ cùng lứa tuổi với tôi.

Đa phần các bạn trẻ sống trong khu vực chung quanh chỗ tôi ở đều thích ăn bánh kẹp. Và đây chính là thị trường tiềm năng tôi sẽ khai thác. Do đó, mỗi lần bước chân vào bếp, là mỗi lần tôi nghĩ đến việc sẽ chế biến ra một loại thức ăn, hoặc đồ uống, dành cho các bạn trẻ ấy. Tất nhiên, con nít – nhất là con nít nhà nghèo – thì hiếm khi đào đâu cho ra nhiều tiền, nhưng tôi biết là nếu chúng chịu khó nài nỉ ỉ ôi, thì thế nào cha mẹ chúng cũng phải thương tình mà phát cho mỗi lần dăm cắc.

Vào các ngày thứ Bảy, thường sau khi đã xem xong một loạt truyện tranh, tôi lại lấy ra vài tờ giấy trắng và viết vào đó tất cả những công việc kinh doanh tôi nghĩ mình có khả

*Tìm lỗi vào thị trường để  
tiền đến cái giàu. Ra sức  
chinh phục thị trường bạn  
nắm rõ, dù thị trường đó có  
về bé nhỏ đến đâu. Những  
món tiền lớn đang ẩn mình  
trong những ý tưởng có vẻ  
"nhỏ nhoi."*

năng thực hiện: không phải là những dự án kinh doanh lớn lao nằm ngoài tầm với, nhưng chỉ là những ý tưởng làm ăn bình thường tôi vốn có thể bắt tay triển khai ngay, trong chính ngôi nhà tôi đang ở đây, mà không cần phải đi đâu cho xa cả. Tôi biết mình không có khả năng làm chủ một trạm bán xăng, cũng không hề có tài làm ra kem đánh răng hay giấy vệ sinh; nhưng tôi biết mình có thể chế ra một loại thức ăn hay đồ uống gì đó độc đáo.

Sau khi đã mua đủ những thứ đồ dùng cần thiết trong nhà, Mẹ thường chia cho tôi và các anh chị mấy cái phiếu mua thực phẩm còn dư lại. Với mớ phiếu thực phẩm có được, tôi đã dùng để mua nhiều thứ nguyên liệu cho các cuộc thí nghiệm chế biến của mình. Tôi đã mua nào là dâu, là táo, nào là cam, là đường và kem. Tất nhiên, tôi cũng có mua một ít kẹo để ăn nữa. Lúc này, tôi dồn hết "công lực" để chế ra một loại xirô theo phong cách của riêng mình.

Vẫn dựa theo công thức chế biến xirô đã học được nơi Bà ngoại, nhưng tôi đã tìm cách cải tiến một chút cho hợp với khẩu vị của mình. Tôi đã cho thêm một ít kem vani vào để tạo mùi thơm; và thế là tôi đã có được món xirô mang phong cách riêng. Nếm thử, tôi thấy nó khá ngon, nhưng như thế chưa phải là mọi sự đã đâu vào đó, vì tôi còn phải đưa món xirô này cho một số khách hàng đầu tiên – là các anh và chị tôi – thử nghiệm đã. Và may thay, tôi đã nhận được nhiều phản ứng tích cực. Được đà, tôi tiếp tục tiến tới, không ngừng

tìm cách cải tiến thêm công thức pha chế món này, và hy vọng rằng một ngày nào đó, sản phẩm ấy của tôi sẽ có mặt trên thị trường toàn quốc.

Năm năm sau, kể từ lần đầu tiên tôi chế biến thành công loại thức uống đó, tôi được mời tham dự một buổi lễ trao giải thưởng cho các chủ doanh nghiệp nhỏ tại Las Vegas. Năm đó, tôi được mười ba tuổi. Diễn giả của buổi lễ hôm ấy là cô Linda, một nữ doanh nhân đến từ Chicago. Cô ấy là người Mỹ gốc Phi, cũng chuyên sản xuất các loại thức uống giải khát như tôi.

Trong lúc lắng nghe cô Linda chia sẻ về câu chuyện đời đáng kinh ngạc và xúc động của cô, tôi như hoàn toàn bị thôi miên, toàn thân tôi cứ như bị dán chặt vào chiếc ghế ngồi vậy. Chuyện đời cô là câu chuyện của một người phụ nữ đã không ngừng biết vươn lên trong cuộc sống, vượt trên mọi nghịch cảnh, và trở thành một người giàu chân chính từ hai bàn tay trắng. Lúc trước, sau khi vợ chồng cô ly dị nhau, cuộc sống của cô đã lâm vào cảnh khó khăn, túng quẫn. Cô phải một tay lo việc nuôi nấng mấy đứa con; chưa có được việc làm, cô đã phải sống nhờ vào các khoản trợ cấp xã hội. Về sau, cô tìm được một chân bán mỹ phẩm tại một cửa hiệu. Ban ngày, cô làm việc bên ngoài; ban đêm, cô cùng với bà cố mình tìm cách pha chế các loại thức uống giải khát. Vào các giờ nghỉ trưa, cô vạch kế hoạch chi tiết về những gì cần làm trong việc kinh doanh thức uống giải khát.

Cuối cùng, mọi nỗ lực của cô đã được đáp đền xứng đáng: cho ra đời công ty nước giải khát, cô đã gây dựng được cho mình một thương hiệu uy tín trong ngành chế biến thức uống, có được nhiều đơn đặt hàng – từ các tiệm ăn, quán nước

nhỏ, đến các chuỗi nhà hàng lớn – và đã thu về hàng triệu đôla. Đó là câu chuyện đòi thực về khả năng vượt khó và làm giàu chân chính của một con người đã từng trải qua những hoàn cảnh phải nói là khá giống với tôi.

Sau bài chia sẻ của Linda, mọi người tham dự đều tiến đến chúc mừng cô. Tôi cũng đứng xếp hàng, đợi đến lượt mình. Tôi phải làm quen với người phụ nữ này mới được. Rồi tôi tiến lên, hôn tay cô ấy và nói mấy lời giới thiệu về bản thân. Không chút chậm trễ, tôi kể với cô ấy về việc tôi sắp sửa cho ra đời một công ty chuyên cung cấp sản phẩm xirô cho các bạn trẻ. “Chà!” cô ấy thốt lên. “Cháu cứ thế mà tiến lên. Ý tưởng đó thật tuyệt vời!”

Linda tỏ vẻ thích thú trước khả năng am hiểu của tôi về ngành thực phẩm; cô lại càng kinh ngạc hơn khi nghe tôi kể vanh vách tên của một số vị giám đốc có tiếng trong ngành. Đó là những vị đã hứa sẽ giúp đỡ tôi khi tôi bắt tay vào công việc kinh doanh của mình.

“Làm sao cháu biết rõ những người này vậy?” cô Linda hỏi.

“Cháu từng tiếp xúc với họ tại một hội chợ giới thiệu các sản phẩm đồ ăn thức uống ở Chicago,” tôi đáp.

“Đây là danh thiếp của cô,” cô Linda vừa nói, vừa trao tấm danh thiếp cho tôi. “Cháu cứ gọi đến cô; cô rất sẵn lòng giúp cháu bất cứ chuyện gì nằm trong khả năng cô.”

Tôi không thể tin nổi điều này. Tôi có cảm giác lâng lâng, toàn thân như muốn bay cao lên vậy.

Tôi biết rằng khi người ta bảo mình gọi điện đến họ, thì mình cần phải làm điều đó sớm nhất có thể. Tuy vậy, tôi chưa

gọi ngay, vì chưa muốn làm phiền cô vợ. Vài ngày sau đó, tôi gọi. Anh trợ lý của cô Linda đã chuyển máy để tôi gặp cô ngay.

“Cháu gửi thêm một số thông tin về cháu và về công ty của cháu cho cô nhé,” cô Linda đề nghị.

Tất nhiên, chuyện đó không thành vấn đề, vì với hơn năm năm “kinh nghiệm làm ăn” của mình, tôi có thể gửi cho cô Linda bất kỳ thứ gì cô ấy muốn.

Muốn người ta biết bạn là ai, bạn đang làm gì, thì bạn cần giới thiệu về bản thân, về công việc bạn làm. Và để thu được hiệu quả thì bạn phải chuẩn bị cho đảng hoàng, kỹ càng, đầu vào đó những gì mình cần giới thiệu, tránh kiểu làm qua loa lấy chuyện. Hơn nữa, việc lựa chọn đúng thời điểm để giới thiệu cũng là điều quan trọng không kém. Ý thức như thế, tôi đã lập tức gửi ngay xấp hồ sơ đến cô Linda. Tôi đoán là một khi mở ra cái gói hàng mà FedEx chuyển đến, chắc cô Linda phải lấy làm ngạc nhiên lắm khi nhìn thấy hàng xấp giấy báo, gồm những bài viết liên quan đến lĩnh vực thực phẩm, mà tôi đã cắt ra từ các tờ báo và tạp chí. Tôi không phải là một thằng nhóc chỉ biết ngồi đó mà mơ với mộng những chuyện không đâu. Tôi là kiểu người rất thực tế, nói đâu thì làm đó, và đã làm, thì quyết làm đến cùng. Rồi cô Linda gọi điện đến tôi. “Ấn tượng lắm, Farrah à,” cô ấy bảo thế. “Nếu được, lần tới lúc đến Chicago, cháu nhớ sắp xếp thì giờ ghé qua nhà cô chút nghe.”

Kẻ không biết cư xử cho  
đảng hoàng với con, sẽ  
chẳng có gì đáng để con học  
hỏi cả.

Bà ngoại

Tôi đã không ngồi đó mà đợi dịp thuận tiện để đi Chicago. "Tuần tới đây, cô có rảnh ngày nào không?" tôi nhớ là mình đã hỏi cô Linda như thế. Tôi không muốn đợi thêm chút nào nữa. Tôi gần như có trong tay một người cố vấn hạng cừ, và tôi sẽ không để lỡ cơ hội này được. Cô trả lời rằng tuần tới, cô bận việc; nhưng tuần lễ tiếp đó thì được. Vừa khi xong cuộc nói chuyện với cô Linda, tôi nhắc máy gọi luôn đến hãng United Airlines.

Văn phòng cô Linda nằm ở khu ngoại ô phía Nam thành phố Chicago. Lúc đến đó, tôi nhận ra rằng cô ấy không chỉ là một nhân viên làm việc trong công ty. Cô ấy chính là bà chủ của công ty này. Gặp tôi rồi, cô ấy không những dẫn tôi đi tham quan một vòng đến các văn phòng làm việc trong công ty, mà còn dẫn tôi vào xưởng chế biến thực phẩm nữa. Những điều kỳ diệu đã được tạo ra chính ở nơi này. "Rồi cháu cũng sẽ có được những thứ như cô đang có đây," cô ấy bảo. "Cháu đã bước vào lĩnh vực này rồi còn gì."

Tôi không thể dẫn lòng mình lại lúc cô ấy đưa tôi xem mấy loại sản phẩm mẫu công ty cô ấy dự tính tung ra thị trường và hứa rằng sẽ hỗ trợ cho tôi trong vụ làm ăn này. Cô ấy đã đề nghị cái điều mà tôi ao ước muốn nói ra.

Rồi tôi rời Chicago, bụng khắp khởi mừng. Tôi đã có được một người cố vấn mới, một người mẹ thứ hai. Điểm đầu tiên tôi ghé lại vừa khi tôi trở về Las Vegas là cái thư viện; tôi đến đó để lục tìm một số tạp chí thương mại và các cuốn danh bạ có ghi tên các hãng hoạt động trong lĩnh vực thực phẩm. Tại đây, tôi đã tìm hiểu về FMI, Viện Tiếp thị Thực phẩm. Năm nào viện này cũng tổ chức một sự kiện với các hoạt động

triển lãm, hội thảo, v.v. nhằm giới thiệu các doanh nghiệp và sản phẩm mới thuộc ngành công nghệ thực phẩm. Tiếp đó, tôi đến hiệu sách, chọn mua tất cả những cuốn sách nào có hướng dẫn về việc thành lập một doanh nghiệp chuyên sản xuất đồ uống thức ăn.

Tất nhiên, có một chuyện quan trọng khác tôi chắc chắn phải làm là nghĩ ra một cái tên cho công ty thực phẩm của mình. Tham khảo một số sách vở, tôi thấy ra được tầm quan trọng của việc phải tìm cách lồng cho được một phần cái tên của mình vào trong tên gọi và biểu tượng của công ty. Suy tới nghĩ lui, tôi quyết định sẽ đặt tên công ty mình là Farr-Out Foods, trong đó: *Farr* là một phần của tên tôi, *Out* có nghĩa là sản phẩm của tôi sẽ có mặt ở khắp nơi trên thế giới này!

Tiếp đến, tôi bắt đầu vạch ra một kế hoạch kinh doanh. Đối tượng khách hàng tôi nhắm đến là các cô cậu ở độ tuổi thanh thiếu niên; sản phẩm tôi cho ra đời sẽ có hương vị độc đáo, mùi vị thơm ngon và được đóng gói gọn gàng, đẹp mắt. Trong mấy tháng tiếp đó, tôi đã thiết kế ra được một nhãn hiệu bao bì bắt mắt, cho in tập danh thiếp mới, bao thư và giấy viết thư có in sẵn phần đầu đề. Tôi đã đặt mua dài hạn các tờ tạp chí về lĩnh vực thương mại công nghiệp và, quan trọng hơn cả, tôi đã dành thì giờ để đọc và nghiên cứu chúng. Trước đây, UNEEC đã từng là hội viên của Phòng Thương mại Chicago, và điều này có nghĩa là tôi có quyền truy cập các dữ liệu và tài liệu của Phòng Thương mại này để phục vụ cho việc tung ra công ty Farr-Out Foods. Về tổng quát, mọi sự xem như đã tạm ổn. Lúc này, tôi cần tìm ra một đối tác chuyên lo đóng gói và phân phối sản phẩm của công ty tôi.

Một đối tác?!

Trước đó, cô Linda đã bảo rằng tôi cần phải tìm cho được một công ty đối tác để hỗ trợ tôi trong việc sản xuất và phân phối sản phẩm trên thị trường. Tôi sẽ lo phần công thức và nguyên liệu chế biến, còn đối tác của tôi sẽ lo liệu mọi việc còn lại, từ công đoạn sản xuất trên dây chuyền cho đến công tác vận chuyển, giao hàng và thu tiền. “Cháu hãy về và lo lên kế hoạch bố trí mọi sự đi,” cô Linda bảo tôi trước lúc tôi rời văn phòng cô. “Chuẩn bị xong đâu đó, cháu hãy gọi cho cô, rồi chúng ta sẽ cùng nhau bắt tay vào việc. Cô sẽ chỉ cho cháu mọi điều cháu cần biết.” Chà, tôi có đang nằm mơ không nhỉ? Chắc tôi phải véo đùi mình một cái để coi xem.

Tôi biết rằng mình sẽ dễ dàng tìm ra được một công ty đối tác tốt, bởi tôi có một khả năng nói chuyện trên điện thoại hết sức lão luyện và không bao giờ sợ những lời từ chối; chưa hết, tôi còn là một nhà vô địch trong việc nghiên cứu thị trường. Bạn khiếp chưa? Tuy vậy, tôi sẽ không tự ý mình làm điều này điều kia, vì tôi muốn tuân theo những gợi ý của cô Linda, để cô ấy có thể hướng dẫn tôi đi cho đúng đường. “Tuần tới, cháu nhớ gọi cho cô nhé,” cô ấy bảo.

Và tôi đã làm thế. Một tuần sau, tôi gọi điện đến cô. Một tuần sau nữa, tôi lại gọi, và lại gọi. Tôi đã gửi hết bức fax này đến bức fax khác với những thông tin cập nhật về đà diễn tiến của công việc chuẩn bị, để rồi câu trả lời tôi nhận được từ người phụ tá của cô Linda vẫn trước sau như một: “Tuần tới, cô ấy sẽ gọi lại cho cậu.” Nói khác đi, câu trả lời ấy có ý nghĩa như thế này: cậu đừng có gọi điện đến đây nữa, cứ ngồi ở đó mà chờ đi!



Dù vậy, tôi vẫn cảm thấy không có gì đáng phải lo lắng, sốt ruột cả. Vì nói cho cùng, cô Linda phải bận trăm công nghìn việc trong chuyện điều hành cái doanh nghiệp đáng giá hàng triệu đôla của cô. Chắc chắn cô Linda sẽ điện lại cho tôi ngay sau khi cô ấy có thì giờ rảnh, vì đã hứa thì đương nhiên cô ấy sẽ làm. Hơn nữa, tôi cũng biết rằng sắp tới đây, chúng tôi sẽ có dịp gặp nhau lần nữa ở Chicago, tại cuộc hội nghị thường niên của Viện Tiếp thị Thực phẩm (FMI). Do vậy, tôi đã gọi điện và nhắn với cô ấy rằng tôi sẽ đến tham dự cuộc hội nghị này để gặp một số nhân vật quan trọng trong ngành công nghệ thực phẩm; trong cuộc hội nghị năm ngoái, tôi cũng đã có dịp gặp những con người này, và họ đã tỏ ý là sẽ sẵn sàng nghe và tiếp thu mọi sáng kiến của tôi.

Cô Linda đã để lại cho tôi một tin nhắn trên điện thoại, bảo rằng muốn mời tôi ở lại tham dự buổi tiệc chiêu đãi, do hãng Coca-Cola tổ chức, tại một địa điểm khác, sau cuộc hội nghị sắp đến. Và rồi, như đã hẹn, sau cuộc hội nghị lần ấy, cô đã đón tôi tại cổng trước của trung tâm hội nghị McCormick, rồi cả hai cùng đến tham dự buổi tiệc. Ở đó, tôi đã có dịp tiếp xúc và làm quen với một số bạn làm ăn mới. Đến buổi tiệc lần ấy, tôi mang trong đầu mình chỉ một suy nghĩ duy nhất: tìm kiếm những công ty mới lái thực phẩm, các đại lý phân phối, và các ông chủ của những chuỗi cửa hàng giới thiệu sản phẩm.

Tuy nhiên, lúc cô Linda cùng tôi tiến vào chỗ ngồi của mình tại bữa tiệc, tôi đã lập tức hiểu ra sự thật. “Đây là Farrah Gray, người được tôi bảo trợ,” cô Linda giới thiệu với mọi người như thế. Cô ấy đã không đối xử với tôi như một doanh nhân trẻ đang sắp sửa cho ra đời một công ty thực phẩm của

riêng mình. Ngược lại, cô ấy coi tôi chỉ như một đứa trẻ, một tấm rèm trang trí cửa sổ mà thôi.

Sau khi đã kịp hít vài hơi để lấy lại bình tĩnh, tôi thấy đã đến lúc phải tự mình tìm cách xử lý tình hình. Đến giữa buổi tiệc, tôi nói với cô Linda rằng tôi muốn tự mình đi một vòng quanh địa điểm tổ chức buổi tiệc. Tôi không còn lạ lẫm gì với chuyện tự mình đi gặp những người khác và tự giới thiệu về bản thân. Rồi tôi đứng dậy và bắt đầu tiến hành kế hoạch của mình. Hiếm khi nào người ta nhìn thấy một đứa trẻ da đen lang thang tại một trong những sự kiện tương tự như thế này. Bởi đó, nhiều người tại buổi tiệc ấy đã chủ động gặp tôi và bắt chuyện “xối xả,” trước cả khi tôi có cơ hội để giới thiệu về bản thân mình.

Có một vị giám đốc điều hành đã quàng lấy vai tôi dưới cánh tay ông. Sau khi nói chuyện với tôi, ông cảm thấy hứng thú đến độ đã kéo tôi đi từ hết bàn này đến bàn khác để giới thiệu với mọi người về anh bạn làm ăn mới của ông. Rồi chúng tôi cùng tạo dáng và chụp ảnh chung với nhau. Đang vui với người bạn mới của tôi như thế, chợt nhìn đồng hồ, thấy cũng đã đến lúc phải về rồi, nên tôi vội vàng chạy đi tìm cô Linda. Đi khắp chỗ này đến chỗ kia trong tòa nhà, hỏi hết người này đến người nọ, nhưng tôi không tìm ra được cô Linda. Ai cũng bảo là không nhìn thấy cô ấy ở đâu cả.

Tôi lại rảo quanh khu vực tổ chức buổi tiệc để tìm cô ấy một lần nữa. Cuối cùng, chờ một chập nữa ở cổng ra vào, tôi mới hiểu ra rằng cô ấy đã bỏ tôi mà về. Cô ấy đã bỏ ra về mà không tìm tôi để nói một lời tạm biệt. Lúc này, tôi phải tự tìm cách trở lại trung tâm hội nghị, gần Naperville là chỗ

anh Jonathan đang ở, để anh ấy đưa tôi về nhà. Thấy một cô nhà báo đang loay hoay xếp đồ đạc vào giỏ để chuẩn bị ra về, tôi vội tiến lại gần cô.

“Cháu xin lỗi,” tôi nói. “Cái xe của cháu, dường như nó quên mất cháu nên đã ra về trước rồi.”

Cô ấy mỉm cười. “Thế cháu về đâu?”

“Cháu muốn quay lại trung tâm hội nghị.”

“Được rồi, cháu chờ cô chút đã; cô sẽ đưa cháu về đó.”

Đến ngày hôm sau, lúc sáng sớm, tôi bắt xe đến cửa hiệu trưng bày sản phẩm của cô Linda. Lúc tôi đến đó, cô Linda đang đứng ở cửa hiệu, gật đầu chào những khách bộ hành đang rảo ngang qua đó, cũng với cái nụ cười tôi đã nhìn thấy ở Vegas mấy tháng trước đây. “Chào cô Linda, chuyện tối hôm qua là thế nào hở cô?”

Tôi đợi cô ấy đưa ra câu trả lời đại loại như “Chao ôi, cô thật lòng xin lỗi cháu, vì mắc việc đột xuất, nên cô đã phải ra về giữa chừng; tính gặp cháu để báo, nhưng thấy cháu đang vui, nên cô không muốn cắt ngang.” Tuy nhiên, câu trả lời của cô ấy chẳng có chút gì tương tự như thế cả.

“Farrah à, cháu đã đi một mình từ Las Vegas đến Chicago, đúng không? Vậy thì, cháu có thể tự mình đi đến bất cứ nơi nào cháu muốn, đâu cần cô phải dẫn đường, đưa lối nữa.” Tôi biết rằng mấy lời cô ấy vừa thốt ra là những lời tiên tri về tôi. Cô ấy nói đúng lắm. Tôi biết rõ nơi mình muốn đi, và sẽ đi thế nào, mà không còn cần phải có cô ấy đi kèm bên cạnh nữa.

“Rất vui vì được gặp cháu, Farrah à,” nói xong, cô Linda lại quay mặt khỏi tôi và nói chuyện với những người khác.

Bị thất thế, nhưng tôi không để mình thất bại. Và đó không phải là lần cuối cùng tôi nhìn thấy cô Linda. Về sau, chúng tôi có dịp gặp mặt nhau trong thời gian tôi giữ vai trò điều hành, với nhiệm kỳ ba năm, trong hội đồng trị sự của Tổ chức từ thiện United Way. Cần nói thêm rằng tôi là thành viên trẻ nhất trong lịch sử của Tổ chức này. Trong lần gặp nhau ấy, chúng tôi lại trở thành đối thủ cạnh tranh của nhau. Cả hai chúng tôi đều đang cố gắng để ký cho được cái hợp đồng với các nhà phân phối nhỏ của hãng MGM Grand. Khi đó, tôi quen với ông phó tổng giám đốc phụ trách mảng kinh doanh của MGM, vì ông ta cũng là thành viên trong hội đồng trị sự của Tổ chức United Way. Và mối quen biết này đã giúp tôi dễ dàng lọt vào danh sách ít ỏi các nhà bán lẻ của hãng MGM này.

Tôi sẽ không bao giờ quên được cái ngày tôi nhận được cuộc điện thoại từ cô Linda, sau khi cô ấy biết rằng chúng tôi đang chạy đua để ký cho được hợp đồng làm ăn với hãng MGM. Không muốn, nhưng sở dĩ tôi nhận cuộc điện của cô ấy là bởi vì Mẹ tôi đã dạy tôi rằng đừng bao giờ thấy khó khăn mà vội chùn bước. Ngoài ra, tôi biết lý do tại sao cô ấy lại gọi điện cho tôi, và tôi đang đợi để nghe thử cô ấy sẽ vận vẹo tôi thế nào khi nghĩ rằng tôi có khả năng đánh bại cô ấy trong cuộc đua nhắm đến hợp đồng của hãng MGM.

"Tôi muốn cậu rút lui đi, Farrah à. Hợp đồng này là của tôi mà," cô ấy bảo thế. "Cậu không có đủ khả năng và kinh nghiệm để thực hiện hợp đồng này đâu." Ở đầu dây bên kia, ngồi yên lặng để lắng nghe cô ấy, tôi bấm bụng hết sức để giữ bình tĩnh. Đúng là cô ấy đã bé cái lắm rồi! Cô ấy phải biết rằng nếu quả thực thấy không đủ khả năng và kinh nghiệm

để thực hiện hợp đồng kia, hẳn tôi đã tự mình rút lui ngay từ đầu rồi, đâu cần đợi cô ấy phải lên giọng với tôi mà khuyên răn, nhắc nhở.

Ngay từ lần đầu gặp Linda, tôi đã coi cô ấy như một người cố vấn đắc lực của tôi trong tương lai, nhưng rồi tôi cũng sớm nhận ra rằng cô ấy không hề muốn đóng một vai trò như thế. Có lẽ đó là lý do vì sao sau cuộc hội nghị thường niên của Viện Tiếp thị Thực phẩm năm ấy, tôi đã phải tự mình lên kế hoạch tiếp xúc lại với từng nhân vật chủ chốt của các công ty khác nhau tôi từng có dịp gặp gỡ trong cuộc hội nghị, cũng như trong buổi tiệc mừng do hãng Coca-Cola tổ chức khi ấy. Còn nhớ có lần, bác Roi đã khuyên tôi phải biết chuẩn bị sẵn sàng để đón nhận cảm giác thất vọng và thất bại, coi đó như một phần tự nhiên và tất yếu của mọi công cuộc làm ăn kinh doanh. Những lời khuyên của bác ấy không bao giờ ngừng vang vọng trong tâm trí của tôi.

Phải nói là nhờ rắc rối từ “vụ Linda” này, mà tôi đã có cơ hội tiếp xúc và làm quen với Greg Calhoun, ông chủ của công ty Greg Calhoun, một hãng siêu thị danh tiếng nhất ở Alabama. Vào năm mười sáu tuổi, Calhoun đã bắt đầu làm công việc đóng gói tạp phẩm tại một siêu thị ở Montgomery, và về sau đã leo lên đến vị trí quản lý, rồi cuối cùng mua đứt siêu thị này từ người chủ cũ của mình. Calhoun là ông chủ siêu thị duy nhất có chân trong hội đồng quản trị của Viện Tiếp thị Thực phẩm. Có lúc, với mức doanh thu cao ngất ngưởng, công ty của ông đã được tạp chí *Black Enterprise* xếp vào danh sách 100 doanh nghiệp hàng đầu của người da đen ở nước Mỹ.

Lúc mới quen biết tôi, ông Calhoun đã ôm tôi vào lòng hết như một người cha đang ôm lấy đứa con trai của mình vậy;

ông ấy cảm thấy rất hối hận về tôi, và đã tự hào mà giới thiệu tôi với Mike Wright, ông chủ hãng SuperValu, một công ty dịch vụ thương mại có mức doanh thu hàng năm lên đến 20 tỉ đôla. Khi đó, ông Wright này đang giữ chức chủ tịch hội đồng quản trị của Viện Tiếp thị Thực phẩm. Sau khi nói chuyện về tôi, về công ty tôi đang chuẩn bị cho ra đời, lấy tư cách cá nhân, ông Calhoun đã đảm bảo với ông Wright về việc công ty thực phẩm Farr-Out của tôi sẽ tham gia cuộc triển lãm trong kỳ hội nghị thường niên của Viện Tiếp thị Thực phẩm vào năm tới. Tuy cảm thấy rất hối hận, nhưng tôi cũng hơi dè chừng một chút. Sau “vụ Linda,” tôi đã rút ra được một bài học xương máu; và lần này, tôi thấy mình cần thận trọng hơn để không phải rơi vào tình trạng tương tự như lần trước.

Suốt trong mấy tháng trời tiếp đó, ông Calhoun vẫn đều đặn nhận các cuộc gọi đến của tôi, và đã giao cho hai người phụ trách chủ chốt trong công ty ông ấy việc xúc tiến kế hoạch chi tiết về vụ triển lãm của công ty Farr-Out tại kỳ hội chợ sắp tới. Tôi cảm thấy khoái chí quá chừng! Có vẻ như tôi đang gặp nhiều thuận lợi trên con đường tiến vào lĩnh vực kinh doanh thực phẩm. Thế nhưng, thực tế lại không phải như thế. Về sau, tôi đã gọi điện nhiều lần đến văn phòng ông ta, nhưng chẳng có ai nghe máy cả. Tình hình càng trở nên tồi tệ thêm khi hạn chót đăng ký tham gia cuộc triển lãm kia đã đến gần kề, mà tôi lại chẳng thấy tăm hơi ông Calhoun đâu cả. Tuy nhiên, định mệnh dường như cũng rất biết cách chơi trò trong việc giúp người ta cân bằng lại mọi sự. Trong một cuộc hội nghị kinh doanh vào cuối năm đó, tôi và ông Calhoun kia lại có dịp ngồi chung bàn với nhau. Lúc ấy, tôi

đã đưa tên ông ta vào danh sách đỏ trong “cuốn sổ lưu niệm những lời hứa hão dành cho Farrah Gray” của tôi, một việc làm mà chẳng mấy chốc sau, tôi nhận thấy là mình đã hơi hấp tấp.

“Cháu đã để lại rất nhiều tin nhắn cho ông,” tôi nói với Calhoun như thế.

“Thật thế à?”

“Cháu cũng chẳng nghe được tin tức gì từ hai người phụ trách mà ông đã giới thiệu với cháu.”

“Thật vậy sao?”

Hỏi qua đáp lại thêm một ít phút nữa, tôi mới hiểu ra rằng ông Calhoun đã trao “nhằm” cho tôi hai tay bộ hạ kém hiểu biết về tôi, cũng như không có chút hứng thú nào trong việc tiếp xúc với tôi để triển khai việc này việc nọ. Thật không may là những chuyện “trên bảo một đằng, dưới làm một nẻo” như thế lại thường thấy diễn ra ở những công ty có cấu trúc và quy mô lớn.

Qua cái rắc rối lần này, tôi đã rút ra thêm một bài học khác: khi hợp tác làm ăn với một tổ chức, bạn phải tìm cách “lớn vồn” hoài trước mặt người đứng đầu tổ chức đó. Chuyện này không dễ làm, nhưng lại là cách duy nhất để bảo đảm là mình không bị người ta lãng quên mà bỏ mặc.

Tính cho đến lúc đó, tôi đã chịu khá nhiều cuộc “chơi khăm” từ những người lớn rồi. Đã đến lúc tôi phải tính đến chuyện tự mình lo liệu lấy mọi việc. Thực hiện thêm một số cuộc khảo sát nữa, tôi đã tìm ra được một vài công ty thực phẩm tôi có thể chọn làm đối tác của mình. Tôi đã gửi thư tự giới thiệu và gọi điện đến các công ty này để trình bày về

*Khi hợp tác làm ăn với một tổ chức, bạn phải tìm cách "lòn vồn" hoài trước mặt người đứng đầu tổ chức đó. Chuyện này không dễ làm, nhưng lại là cách duy nhất để bảo đảm là mình không bị người ta lãng quên mà bỏ mặc.*

việc tôi có ý định tung ra một loại sản phẩm dành cho đối tượng khách hàng là các bạn thanh thiếu niên. Sau mấy chục lần dò đi hỏi lại, ba công ty trong số đó đã chủ động gọi điện cho tôi; trong đó, có một công ty đóng đô ở tận Batavia, Illinois.

Họ bảo: "Hãy gửi công thức chế biến của cậu qua đây, chúng tôi muốn xem qua cho biết." Một lần nữa, tôi nghe mà như muốn bay bổng lên trời. Đến lúc này, tôi vẫn chưa tìm được không gian để triển lãm sản phẩm của tôi tại Viện Tiếp thị Thực phẩm, nhưng chuyện đó cũng không hề gì. Về sau, khi cuộc triển lãm kia đang diễn ra, với gói hành lý là xấp tờ bướm giới thiệu sản phẩm, danh thiếp và các mẫu sản phẩm của Farr-Out Foods, tôi đã cùng anh Steven Smith, giám đốc bán hàng thân tín của tôi, bay sang Chicago. Bọn tôi rảo quanh các gian hàng triển lãm, cố làm ra vẻ như những người khách tham quan bình thường; nhưng đợi lúc không có ai để ý, bọn tôi đặt vội các tờ bướm và mẫu sản phẩm của mình vào chỗ trưng bày của các công ty tham gia triển lãm.

Nhưng rồi, mọi sự xem ra không được suôn sẻ cho lắm. Chẳng mấy chốc, phát hiện ra trò bịp bợm của bọn tôi, mấy anh nhân viên an ninh cấm chốt trong phòng triển lãm đã kịp thời tống cổ chúng tôi ra ngoài. Dù biết là mình chơi hơi liều và dễ gặp nguy cơ bị tống cổ lần nữa, nhưng vì phải cố hết sức để làm cho người ta biết đến sản phẩm nước giải khát của công ty Farr-Out, nên bọn tôi quyết định không thể nào chùn



bước được; lần này, bọn tôi lại tìm một lối cửa khác mà lên vào phòng triển lãm.

Với trò vụng trộm của mình, hai chúng tôi đã gặt hái được thành công ban đầu, thậm chí còn được chụp ảnh lưu niệm với nhiều khách hàng tiềm năng tại các quầy hàng triển lãm khác nhau nữa. Và thế là bọn tôi tự nhiên lại trở thành những người bán rong trong khu vực triển lãm này. Nhiều nhà trưng bày triển lãm đã hỏi chàng giám đốc kinh doanh hai mươi tuổi của tôi rằng có phải anh ta đang làm việc cho tôi hay không, và anh ấy quả quyết với họ rằng những thông tin được ghi trên các tấm danh thiếp của chúng tôi là hoàn toàn chính xác. “Thưa ông, thưa bà, Farrah chính là tổng giám đốc điều hành của hãng Farr-Out Foods, còn tôi là giám đốc kinh doanh của hãng này!” Anh ấy đã hết sức tự hào mà tuyên bố như thế.

-----  
*Cứ tiếp tục làm điều tốt, rồi  
điều tốt sẽ đến với con.*  
Mẹ và Ngoại  
-----

Khi ấy, việc tôi không có được một gian hàng triển lãm hóa ra lại là một chuyện hay; nhờ thế, hai chúng tôi mới có dịp rảo khắp nơi trong phòng triển lãm và gặp được nhiều khách hàng và đối tác tiềm năng. Chỉ trong một buổi sáng, hai cái mặt của bọn tôi đã trở nên một thứ gì đó hết sức quen thuộc với mọi người ở đây, đến độ không ít nhóm người hiếu kỳ đã bắt đầu đổ xô tìm gặp chúng tôi. Có một nhóm phụ nữ đến gặp tôi và hỏi xem tôi đã có được đơn đặt hàng nào hay chưa. Và câu trả lời của tôi rất gọn gàng, đơn giản: “Cháu đã có được một số đơn đặt hàng rồi ạ!” Thực tình mà nói, công ty Farr-Out Foods đã có nhiều đơn đặt hàng với giá trị lên đến hơn một triệu đôla nhờ vào các hợp đồng môi

giới với các hãng lớn như Wal-Mart, Aldi Stores và tất cả chuỗi cửa hàng phân phối của SuperValu. "Tiện đây, cháu cũng xin nói thêm rằng cháu chính là ông chủ của Farr-Out Foods. Cháu chẳng phải là con hay cháu của người nào trong công ty này cả."

"Cô hiểu rồi," một cô trong nhóm nói với tôi như thế.

"Và công ty Farr-Out Foods của cháu đang tìm kiếm một đơn vị chuyên lo sản xuất để giải quyết các đơn hàng cháu đang có trong tay đây," tôi bảo thế.

*Ai tìm được một lý do để sống, người đó sẽ có thể chịu đựng và vượt qua được mọi hoàn cảnh dù khắc nghiệt đến đâu.*  
Dr. Victor Frankel

Lúc này, bọn tôi thấy mình đang rơi vào trường hợp tương tự như trường hợp của hãng thời trang FUBU lúc trước. Khi đó, hãng này đã nhận được một đơn hàng trị giá hàng triệu đôla, nhưng lại chưa tìm được một đối tác sản xuất trong nước; cuối cùng, chạy đôn chạy đáo khắp nơi, họ đã phải tìm đến một đối tác nước ngoài giúp họ giải quyết rốt ráo đơn hàng còn đang nằm gọn trên bàn kia. Nhóm phụ nữ này có vẻ như đã chấp nhận câu trả lời của tôi; tuy vậy, tôi nghĩ họ chưa tin rằng tôi thực sự là ông chủ của công ty Farr-Out Foods.

Trở về Las Vegas, tôi được mời tham dự một cuộc họp nhóm của một số giám đốc điều hành trong ngành kinh doanh siêu thị. Rảo mắt một vòng quanh phòng họp, tôi thấy toàn là những "ông lớn" của các hãng tư nhân và nhà nước, và điều này có nghĩa rằng trong cuộc họp, mọi người sẽ trao đổi với nhau bằng hàng mớ thuật ngữ kinh doanh thường thấy xuất hiện trong tờ *Wall Street Journal*. Sở dĩ các đối thủ

chủ chốt này họp nhau lại là bởi họ muốn bàn thảo một chiến lược hợp tác với nhau để cùng cạnh tranh với chuỗi siêu thị bán lẻ của Wal-Mart. Trong thời gian này, Albertson's – công ty mẹ của chuỗi cửa hàng bán lẻ ở vùng Trung Tây nước Mỹ, là công ty tôi đang thương lượng để hợp tác làm ăn – tuyên bố đóng cửa hàng trăm cửa hàng nằm rải rác trên hai mươi lăm tiểu bang nước Mỹ; và điều này khiến tôi phải lo nghĩ nhiều về việc phải nhanh chóng tìm ra cho được một xí nghiệp sản xuất giúp tôi giải quyết các đơn hàng còn tồn đọng trước khi nhận thêm các đơn hàng mới.

Và làm như điều đó cũng chưa chất đủ gánh nặng xuống đầu óc của một doanh nhân trẻ như tôi. Sau cuộc hội nghị các nhà kinh doanh siêu thị kia, trở về văn phòng, tôi nhìn thấy trên bàn làm việc của mình tấm danh thiếp kinh doanh của một ông chủ chuỗi nhà hàng thịt nướng. Tôi đã gọi đến trụ sở chính của chuỗi nhà hàng này, nằm tận bên Texas, theo số điện thoại được in trên danh thiếp. Mấy ngày sau, lúc liên lạc được với ông chủ ấy, tôi hỏi ông ta về lý do tấm danh thiếp kia lại xuất hiện trên bàn làm việc của tôi. Ông ta giải thích rằng ông đang kinh doanh các loại nước sốt và muốn gặp tôi để bàn chuyện làm ăn trong một ngày sắp tới, lúc ông đến Vegas. Ông còn bảo rằng ông rất quan tâm đến việc đóng gói và tiếp thị loại nước sốt dành cho các món thịt nướng. Ông thường xuyên bay đến Vegas vì ở đây, đối tác kinh doanh của ông đang lên kế hoạch mở một đại lý nhượng quyền thức ăn nhanh tại ga đến của phi trường McCarran. Tôi rất thích món thịt nướng, và nghĩ rằng việc gặp gỡ và trao đổi với ông chủ này ít ra cũng có một chút ích lợi nào đó, bởi cả ai chúng tôi đều hoạt động trong cùng một ngành nghề kinh doanh.

Cuộc gặp gỡ đầu tiên giữa chúng tôi tại Las Vegas đã hé mở cho thấy những dấu hiệu ban đầu của một mối quan hệ kinh doanh lâu dài giữa tôi với ông chủ chuỗi nhà hàng thịt nướng kia. Gặp tôi, ông đã vẽ ra một viễn cảnh về việc tiếp thị loại nước xốt có công thức chế biến độc đáo của riêng ông. Tôi đồng ý là sẽ cho ông biết về kế hoạch kinh doanh của tôi, và về việc tôi sẽ tận dụng các mối quan hệ mình có để tìm kiếm các nhà sản xuất và phân phối trên toàn quốc. Trong lần thứ hai ông đến Las Vegas, tôi đã có dịp gặp vợ ông, và bà này đã thú thật cho tôi biết rằng chồng bà đang cảm thấy rất dỗi lo lắng về việc hợp tác làm ăn với tôi.

“Tôi phải thừa nhận rằng mình chưa bao giờ gặp ai rất trẻ mà có lòng quyết tâm rất cao như cậu,” bà ấy nói.

“Thế bà đã bao giờ nghe người ta nhắc đến cái tên Reginald Lewis chưa?” Tôi hỏi như thế. Bà ấy trả lời là chưa. Reginald Lewis cũng là người đã từng sinh sống ở vùng ngoại ô Baltimore, tương tự như vùng ngoại ô Chicago của tôi vậy. Nhờ có lòng đam mê cháy bỏng, động lực tinh thần mạnh mẽ, tính cách kiên trì và nỗ lực cao độ, Lewis đã lập ra được một doanh nghiệp đầu tư mạo hiểm, đã mua lại công ty Beatrice International Foods với giá 985 triệu đôla, và đã cho ra đời công ty TLC Beatrice, một chuỗi cửa hàng bán thức ăn nhanh, nước giải khát và tạp phẩm lớn nhất và nổi tiếng nhất – do người da đen điều hành và quản lý – ở nước Mỹ.

Năm 1996 là năm đỉnh cao của công ty này (Lewis mất vào năm 1993). Khi đó, TLC Beatrice có mức doanh số bán hàng lên đến 2,2 tỉ đôla và đã được tạp chí *Fortune* xếp vào vị trí thứ 512 trong 1.000 công ty hạng “bự.” Tôi thích Lewis không những vì ông có tài thao lược trong kinh doanh, nhưng còn

bởi vì ông có lòng bác ái, hảo tâm nữa. Món tiền ông trao tặng cho trường Luật Harvard, vào năm 1992, được coi là khoản đóng góp cá nhân lớn nhất trường này từng nhận được từ xưa đến nay. Với số tiền này, trường Luật Harvard đã lập ra Quỹ Reginald F. Lewis để hỗ trợ cho các dự án học tập và nghiên cứu có quy mô quốc tế. Sau khi ông qua đời, Jean S. Fugett – người em cùng cha khác mẹ của ông, từng là cầu thủ bóng đá – đã kế nhiệm ông trong vai trò điều hành công ty. Chuyện của Lewis là một trong nhiều câu chuyện về thành công tôi đã kể với bà vợ của ông chủ chuỗi cửa hàng thịt nướng kia.

Tiền bà ấy rời Vegas, tôi đã tặng bà một tập sách mỏng về cuộc đời của Reginald Lewis để bà đọc trên quãng đường bay về Texas. Một tuần sau, chồng bà phải trải qua một cơn đau tim chí tử. Nghe tin, tôi vội vàng gọi điện hỏi thăm và gửi cho họ mấy cuốn sách hướng dẫn chọn và chế biến các món ăn thích hợp cho đàn ông ở tuổi trên bốn mươi, do tổ chức Cap Cure ấn hành. Suốt trong mấy tháng tiếp đó, tôi vẫn liên tục đánh điện sang Texas để thăm hỏi về tình trạng sức khỏe của ông ta. Thư ký của ông bảo với tôi rằng ông đang hồi phục rất tốt và sắp sửa đi làm trở lại.

Sáng nọ, lúc vừa vào phòng làm việc, tôi đã gọi điện đến văn phòng ông, hy vọng sẽ gặp ông trực tiếp trên điện thoại để thăm hỏi sự tình.

“Chúng tôi không muốn tiếp tục xúc tiến vụ hợp tác này với cậu nữa,” ông ta bảo thế. “Với mọi thông tin cậu đã đưa, hai cha con tôi sẽ có thể tự mình làm lấy mọi việc mà không cần cậu phải tham gia.”

Cụp! Hết phim, xong chuyện! Lúc này, tôi có cảm giác như thể mình vừa vạch trán mình ra và viết lên đó hai chữ “Con lười.” Tuy nhiên, Mẹ và Ngoại tôi lại tiếp tục động viên tôi rằng rồi đây tôi sẽ gặp được những con người tốt. “Ai có thể nào thì cũng mặc kệ, cháu hãy cứ làm những chuyện tốt đẹp và thích hợp cần làm,” Ngoại tôi nói thế. “Ở hiền, rồi sẽ gặp lành cháu ạ!” Tôi không thể nào ngồi đợi cho đến khi “gặp lành” như thế.

## Học hỏi nơi người giỏi nhất

Dự án mang tên Foodfulooza Strawberry Vanilla Syrup của Farr-Out Foods đã được triển khai trên một trang Web bán hàng trực tuyến, với mục đích giúp các tổ chức phi lợi nhuận phục vụ giới thanh thiếu niên và các trung tâm chăm sóc trẻ em của các tổ chức tư nhân có cơ hội gây quỹ cho mình thông qua việc mua sỉ và bán lẻ các sản phẩm của chúng tôi. Noi gương những bậc tiền bối như Reginald Lewis và Paul Newman (ông này là chủ một công ty thực phẩm mang tên Newman’s Own), tôi đã lái công ty mình hướng về việc phục vụ ích lợi cộng đồng bằng cách đóng góp 100 % khoản lợi nhuận sau thuế của công ty cho các tổ chức phi lợi nhuận hoạt động vì giới thanh thiếu niên. Farr-Out Foods đã trở thành một hình ảnh tiêu biểu về việc tiếp thị sản phẩm dựa hoàn toàn trên chất lượng sản phẩm và mục tiêu từ thiện mà công ty nhắm đến, chứ không dựa trên việc quảng bá hình ảnh về người chủ trẻ đã sáng lập ra công ty này.

Và những chuyện xảy ra tiếp đó quả thật là bất ngờ đối

với tôi, hoàn toàn không nằm trong những gì tôi dự tính. Trong vòng mấy tuần lễ sau khi trang Web của công ty tôi đi vào hoạt động, hai người phụ nữ tôi từng gặp và trò chuyện tại cuộc hội nghị triển lãm lần trước của Viện Tiếp thị Thực phẩm đã gọi điện gặp tôi để đề nghị một giải pháp trong việc tìm kiếm nguồn tài trợ cho khâu sản xuất nhằm giải quyết các đơn hàng của công ty tôi. “Chúng tôi vẫn luôn dõi theo cậu kể từ lúc gặp mặt cậu ở Chicago,” một người nói như thế. “Liệu cậu có xếp được thì giờ đến New York một chuyến, để gặp chúng tôi và ngài chủ tịch công ty thực phẩm của chúng tôi không?”

Tôi đã bay đến Manhattan, sẵn sàng để nghe những lời đề nghị hấp dẫn. Những gì họ nói ra không hoàn toàn giống với những gì tôi suy nghĩ trong đầu; tuy nhiên, họ đã đưa ra một lời đề nghị tôi không thể nào từ chối được. Với mục tiêu thâm nhập vào thị trường nước Mỹ, một công ty Do Thái đã lên chiến lược mua lại các công ty nhỏ có khả năng ăn nên làm ra. Công ty của tôi thuộc vào hạng nhỏ, nhỏ đến độ không thể giải quyết được các đơn đặt hàng nếu không tìm được một đối tác sản xuất. Ông chủ kia nói phải lắm. Cũng phải mất rất nhiều năm trời, may ra tôi mới có thể tạo ra được thế đồn bầy để nâng công ty mình lên; bởi đó, tôi chăm chú lắng nghe lời đề nghị của họ về việc mua lại công ty tôi.

Trong thời gian các cuộc thương lượng giữa đôi bên đang diễn ra, tôi vẫn tiếp tục bay đến chỗ này chỗ kia để nói chuyện, diễn thuyết theo nhiều lời mời khác nhau. Và như thế, tôi cũng có cơ hội để gặp gỡ và trao đổi với nhiều nhà đầu tư tiềm năng khác. Cùng thời gian này, Farr-Out Foods đã gặp phải một chuyện rắc rối. Chúng tôi phải ra quyết định

thu hồi lô hàng đầu tiên của mình vì nồng độ pH trong các chai sản phẩm không đảm bảo cho việc bảo quản sản phẩm trong thời hạn tối thiểu là mười tám tháng.

Lúc chúng tôi liên hệ để đặt mua lại loại chai nhựa để đựng sản phẩm của mình, nhà sản xuất chúng tôi đặt hàng lúc trước cho biết họ đã quyết định ngừng cho ra dòng sản phẩm chai nhựa theo kiểu dáng ban đầu ấy rồi. Nói cho đúng ra, loạt sản phẩm chai nhựa chúng tôi mua từ họ lúc trước là loạt hàng tồn kho, và đến nay họ không còn sản xuất nữa. Không thể làm gì khác hơn, chúng tôi đành phải đặt mua loại chai nhựa theo kiểu dáng mới và cho thiết kế lại nhãn hiệu để dán cho vừa với kiểu chai mới này. Đúng là một cơn ác mộng. Cũng may là mọi rắc rối ấy cũng sớm được giải quyết. Sau khi đã xác định được công thức hóa học để giải quyết vấn đề bảo quản sản phẩm, đáp ứng được các đòi hỏi ghi trong hợp đồng, và cho xuất xưởng lô hàng đầu tiên theo đơn đặt hàng, chúng tôi thở phào nhẹ nhõm và bắt đầu tiến hành các kế hoạch tiếp theo.

Vào dịp sinh nhật lần thứ mười lăm của tôi, Farr-Out Foods của chúng tôi đã đạt được mức doanh thu lên đến 1,5 triệu đôla. Lúc ấy, tôi có cảm tưởng như thể mình đang phiêu du trên chín tầng mây với sự thành công, giàu có và lòng trung thực với bản thân và với khách hàng của mình. Bây giờ, nếu có thể thuyết phục được Sở Quản lý Phương tiện Giao thông để họ cấp cho tôi một cái bằng lái xe mà không phải qua học hành thi cử, thì chắc là tôi sẽ làm ngay!



## Các điều tâm niệm

### Nắm bắt những Cơ hội lớn

Nếu biết nỗ lực hết mình để làm việc, chắc chắn ta sẽ có được cơ hội để tiến vào con đường dẫn đến thành công lâu dài. Trên đường đời, ta sẽ gặp rất nhiều cơ hội; vì thế, ta hãy sẵn sàng để lúc nào cơ hội xuất hiện, ta sẽ có thể nhận ra được ngay và đưa tay nắm lấy nó.

1. **Hãy xây dựng sự nghiệp dựa trên những gì bạn nắm rõ và yêu thích.** Niềm đam mê và yêu thích của bạn chính là kẻ dẫn đường tốt nhất giúp bạn tiến đến thành công tương lai. Bạn có thích nấu ăn? Đọc sách? Bóng đá? Câu cá? Thờn trang? Thực hiện những gì bạn yêu thích: đó chính là con đường ngắn nhất giúp bạn trở thành một người giàu đích thực.
2. **Mở ra con đường thành công của bạn.** Làm gì cũng thế, bạn nên khởi đầu với những việc nhỏ; ngay cả cái cây to cành lớn lá ngoài kia cũng đã từng có lúc là một hạt giống nhỏ nhoi. Bạn phải có một tầm nhìn dài hạn và hãy tập ước mơ những điều lớn lao, cao cả. Không có ý tưởng nào là quá nhỏ nhoi đâu bạn. Không thiếu chi người đã kiếm được một số tiền khổng lồ từ một ý tưởng vô cùng nhỏ bé.
3. **Lúc bắt gặp một cơ hội, bạn phải chớp lấy nó ngay.** Đừng đợi cơ hội hoàn hảo thì mới đưa tay bắt lấy; cũng đừng ngại ngùng hay chậm trễ trong việc nắm bắt cơ hội một khi nó xuất hiện. Bạn phải nỗ lực hết mình để chớp lấy các cơ hội của mình; nếu bạn không làm thế, người khác sẽ ngang nhiên cướp chúng khỏi tay bạn.

4. **Đừng dựa dẫm vào người khác; phải biết dựa vào bản thân mình.** Tuy những người cố vấn của bạn đóng một vai trò hết sức quan trọng, nhưng bạn cũng đừng ngồi chờ người ta đầu tư hết thì giờ của họ cho bạn. Thì giờ là món quà mà hiếm người rộng rãi trao tặng. Bạn cứ việc xin lời khuyên, nhưng phải luôn biết dựa vào nỗ lực bản thân để có thể hoàn thành công việc của mình.
5. **Luôn tìm cơ hội tiếp xúc với những người lãnh đạo.** Đặc biệt là vào những khi có dịp ở trong một nhóm người đồng đẳng nào đó, như các tổ chức xí nghiệp hoặc trường học, bạn hãy tìm cách tiếp cận với người đứng đầu và cố "lớn vồn" trước mặt người đó càng lâu càng tốt.
6. **Tính sáng tạo là điều thiết yếu.** Nếu thoát đầu bạn không thành công, thì bạn hãy thử lại với một cách khác. Bạn phải biết rằng ý tưởng đầu tiên của bạn chưa chắc gì đã là ý tưởng tốt nhất.
7. **Mạng lưới các mối quan hệ.** Có thể bạn sẽ không bao giờ hiểu được hết mọi con người bạn gặp gỡ trong lĩnh vực làm ăn của bạn. Trong cuộc kinh doanh thực phẩm của mình, tôi đã gặp sai lầm trong việc tìm người. Có ba lần tôi nghĩ rằng người ta sẽ giúp đỡ tôi, nhưng họ đã không làm thế. Những người cuối cùng giúp đỡ tôi lại chính là những phụ nữ tôi đã không đoái hoài gì đến trong danh sách xin giúp đỡ của mình.
8. **Hãy không ngừng làm những việc tốt.** Ở hiền thì gặp lành. Cứ làm những việc tốt cần làm, bạn sẽ nhận được gấp mười lần những điều tốt đẹp đến không ngờ.
9. **Lắng nghe từng lời đề nghị.** Tuy không hề có ý định bán đi công ty thực phẩm của mình, nhưng tôi đã lắng nghe hết mọi lời đề nghị mua. Tôi luôn giữ cho đầu óc mình cởi mở, và cuối cùng, xét thấy thích hợp, tôi đã quyết định bán đi công ty thực phẩm này và đã

kiếm được hơn một triệu đôla. Quyết định đó đã đưa tôi bước sang một thời điểm hết sức quan trọng trong cuộc đời mình...

10. **Sẵn sàng chấp nhận những thỏa thuận phù hợp.** Trong kinh doanh, có không ít người nghĩ rằng hề có ai đó sẵn sàng trả một giá cao nào đó cho sản phẩm của mình, thì ắt cũng sẽ có người khác sẵn sàng trả giá cao hơn. Bạn đừng để mình rơi vào cái bẫy này. Những người có kiểu suy nghĩ như thế thường hiếm khi nào thành công được.

### Lời xác quyết của người giàu đích thực



*Tôi tin vào thị trường, vào sản phẩm  
và vào các mối quan hệ của mình.*

*Tôi nhận thức được mình biết gì và không biết gì.  
Và tôi cũng biết cách lấp đầy khoảng trống  
giữa điều tôi biết với điều tôi không biết.*

### Bài tập dành cho người giàu đích thực:

#### *Hiểu rõ khách hàng của bạn*

Bạn muốn tung ra thị trường loại sản phẩm hay dịch vụ nào? Sản phẩm hay dịch vụ đó có cần thiết cho người ta hay không? Liệu có ai đã chiếm lấy khoảng trống đó trên thị trường rồi không? Hay bạn đã xác định được một ngách thị trường nào đó chưa có ai ngó ngàng khám phá?

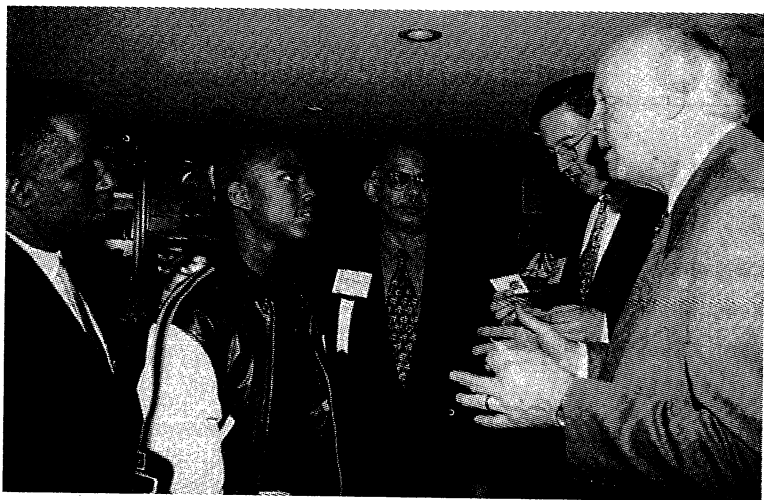
Hãy thiết lập các mối quan hệ thân tình với những khách hàng hiện tại và tương lai của bạn. Hãy tìm hiểu cho kỹ những gì họ cần, họ muốn. Đây là bài tập có thể giúp bạn làm được điều đó.

Hãy viết ra một bài luận lối năm trăm từ, mô tả về khách hàng “mục tiêu” của bạn. Bạn cần nắm vững mọi thông tin về người khách hàng đó, thậm chí là về chiếc xe người đó đang lái hoặc về những việc người đó thường làm trong những khi rảnh rỗi. Việc tạo ra cho được một kiểu quan hệ gần gũi như thế với thị trường sẽ giúp bạn có cơ hội tốt hơn trong việc cho ra đời hoặc cải tiến một sản phẩm hay dịch vụ nào đó phù hợp nhất với nhu cầu thị trường. Đây là phần đầu của bài tập này.

Ở phần thứ hai, bạn hãy suy nghĩ và ghi ra câu trả lời cho câu hỏi hết sức quan trọng sau: “Khi người ta nghĩ đến —— (ghi vào khoảng trống này tên sản phẩm hay dịch vụ của bạn), họ sẽ nghĩ đến tôi trước nhất, hay thứ hai, thứ ba, hoặc không biết gì về tôi cả?”

Bây giờ, bạn hãy tập trung xem xét về chi tiết sản phẩm hay dịch vụ đặc trưng của bạn. Bạn cần làm gì để tạo ra được những nét khác biệt, đáp ứng nhu cầu của thị trường tốt hơn những nhà cung cấp khác? Lúc này, bạn cũng hãy viết ra một bài luận lối năm trăm từ, về những điều làm cho sản phẩm hay dịch vụ của bạn trở nên *độc đáo và hấp dẫn một cách khác thường*.

Hãy bám sát vào những gì bạn đã viết ra đây lúc bạn bắt đầu tiến hành cuộc khảo sát thị trường, bởi vì chúng lưu trữ những thông tin quan trọng về lợi thế cạnh tranh của bạn.



Một cuộc gặp tâm đầu ý hợp với Greg Calhoun, Leonard Harris, Mike Wright Jr. và Mike Wright Sr., những nhà quản lý hàng đầu trong lĩnh vực công nghệ thực phẩm, những người đã giúp tôi kiếm được hơn một triệu đôla nhờ các đơn đặt hàng cho những sản phẩm nước giải khát của tôi. Cuộc gặp này diễn ra tại Hội nghị thường niên vào năm 1999 của Viện Tiếp thị Thực phẩm. (Ảnh do Beverly Swanagan cung cấp).



Tôi cùng một số chủ doanh nghiệp trẻ của NE²W. Cuộc gặp này diễn ra trong phòng họp của chúng tôi ở Phố Wall.

## Yêu mến khách hàng của bạn

**Lòng chân thành bao giờ cũng giúp ta chiếm được cảm tình từ phía người khác. Không những phải tôn trọng khách hàng, mà ta còn phải thực sự quan tâm đến họ nữa.**

Nhớ ngồi thẳng lưng. Hãy chà răng thật sạch. Đừng bao giờ nói chuyện với người lạ. Hãy luôn mỉm cười. Cố gắng giúp đỡ người khác. Danh sách những lời khuyên theo kiểu “phải thế này, phải thế kia” như thế xem ra vẫn còn dài lắm lắm. Ngay từ lúc chúng ta mới khóc tiếng chào đời đầu tiên, người ta đã bắt đầu mở miệng khuyên bảo chúng ta phải làm điều này, phải tránh điều nọ rồi, có đúng thế không? Tất nhiên là người lớn có ý tốt với chúng ta, nhưng tổng quát mà nói, những gì họ khuyên răn có vẻ đi vào chi tiết quá và không phải lời khuyên nào của họ cũng tỏ ra đúng đắn và thích hợp hết đâu. Tuy nhiên, trong thế giới kinh doanh, nếu muốn tiến cho xa, bạn lại phải biết cách để ý đến từng chi tiết nhỏ, sẵn sàng thừa nhận lỗi lầm mình mắc phải và luôn biết nói hai tiếng “cảm ơn.” Sẽ chẳng có ai muốn hợp tác làm ăn với người có thái độ thiếu tập trung vào chi tiết vấn đề, cũng như không có lòng biết ơn dành cho những người khác.

Như tôi đã từng nói, khi các nhà đầu tư quyết định rót vốn thì yếu tố họ nhắm trước hết là con người, rồi mới đến

ý tưởng. Đầu tư vào một người là đầu tư vào các giá trị người đó có. Tôi thường thấy cảnh một người giàu đi ngang qua mặt một người ăn xin với thái độ dửng dưng, làm như người ăn xin kia không hề tồn tại trên cõi đời này vậy. Sao thế? Có lẽ bởi vì anh ta nghĩ rằng không một ai đáng được cho không, nhưng quan trọng hơn, bởi vì anh ta không hiểu rằng việc cho đi mà không đòi nhận lại mới đúng là hành động cho đi đích thực.

Sống giữa thế giới này, chúng ta thường nhiễm phải thứ hội chứng mang tên “có qua có lại”: anh có chà lưng cho tôi, thì tôi mới chà lưng lại cho anh. Nhiều người cho là ngu xuẩn cái chuyện cho đi mà không nhận lại được thứ gì. Chẳng thế mà anh nhà giàu kia không thèm vứt một xu cho kẻ ăn xin vì nghĩ rằng kẻ ăn xin kia chẳng có thứ gì để trả lại anh ta. Cho đi mà còn tính toán, đặt điều kiện – đây có phải là hành động cho đi đích thực? Ngay từ rất sớm, tôi đã hiểu ra rằng hành động cho đi chính là món quà đích thực ta nhận được.

Đi đây đi đó, tôi thường có nhiều cuộc gặp gỡ bất ngờ với những vị lãnh đạo doanh nghiệp tầm cỡ. Rồi chẳng mấy chốc, tôi lại được ngồi chung đồ với các bậc “đại gia”: được kẻ đón người đưa, được chễm chệ ngồi trong những chiếc limousine sang trọng, được đưa vào những căn phòng tiện nghi dành cho khách VIP, được ngồi ghế hạng nhất trên các chuyến bay. Còn nhớ lần nọ, trên một chuyến bay đến New York, có người đàn ông kia đã nói với tôi rằng: “Tôi chưa bao giờ thấy một hành khách kiểu như cậu.” Lúc đó, tôi tự hỏi không biết ông này muốn ám chỉ điều gì: tuổi tác của tôi? Màu da? Hay cả hai?

Trong các chuyến bay, đến cả các cô tiếp viên cũng lo chạy tới chạy lui mà chăm sóc tôi. Xuống máy bay rồi, sợ tôi bị lạc,

họ dắt tôi đến tận cổng ra và đứng trông chừng cho đến khi có người đến đón tôi. Đôi khi, họ còn gọi đến khách sạn tôi sẽ ở để xác nhận phòng cho tôi. Thường thì sau khi đã lấy phòng khách sạn để nghỉ qua đêm, cả phi hành đoàn lại kéo nhau đến hội trường trong khách sạn để nghe tôi diễn thuyết.

Cuộc đời mới đẹp làm sao! Tôi đang thưởng ngoạn thế giới này, tôi đang gặp gỡ những con người thuộc mọi tầng lớp khác nhau trong xã hội; và những điều tốt lành cứ nối đuôi nhau mà đến với tôi. Tôi bắt đầu cảm thấy thích xem các bản tin kinh tế trên đài truyền hình, quan tâm nhiều hơn đến thị trường chứng khoán, đến lĩnh vực đầu tư và công nghệ. Tuy vậy, sở thích chính của tôi vẫn là việc để tâm nghiên cứu kỹ lưỡng các món ăn người ta phục vụ tôi trên các chuyến bay, hay tại các khách sạn tôi ở. Tôi muốn tự tay thử làm các món ăn độc đáo đó. Tôi thường hỏi những người phục vụ phòng về các thành phần hay nguyên liệu của các món ăn mà họ phục vụ tôi. Ngoài ra, tôi cũng thấy được tầm quan trọng của việc dành thì giờ để luyện tập cơ thể, bồi bổ tinh thần trong những chuyến đi như thế.

Một trong những nhân vật tôi yêu thích nhất là ông Emmanuel Steward, huấn luyện viên nổi tiếng thế giới về môn quyền anh, là người mà anh Andre đã giới thiệu với tôi trước đó không lâu. Ông này đã chỉ cho tôi biết ý nghĩa của việc rèn luyện cơ thể và tâm trí. Do đó, mỗi ngày, tôi thường hít đất khoảng từ một trăm đến năm trăm cái; từ đó đến nay, tôi luôn hít đất đều đặn, không bỏ tập một bữa nào, trừ những ngày đau bệnh. Việc tập luyện như thế không những làm cho cơ thể tôi khỏe mạnh mà còn giúp tôi tập trung được tinh thần và thư giãn đầu óc nữa.



Những chuyến đi công tác như thế đã giúp tôi có dịp nhìn lại cuộc sống của mình, về cả những gì đã qua lẫn những gì sẽ đến. Vào thời điểm ấy, mỗi người trong gia đình tôi đều có một hướng đi khác nhau trong công việc làm ăn. Lúc này, tôi đã có thể tự mình bay đến chỗ này chỗ kia

*Tôi nắm rõ những gì mình biết. Trong thế giới kinh doanh, nếu muốn tiến xa, bạn phải biết cách để ý đến từng chi tiết nhỏ, sẵn sàng thừa nhận lỗi lầm mình mắc phải và luôn biết nói hai tiếng "cảm ơn."*

để làm việc mà không còn cần phải có người hộ tống, đi kèm. Rồi bỗng dưng mà tôi lại trở thành người lao động chính trong gia đình. Tuy nhiên, vì tôi chưa đủ tuổi để có thể tự tay ký các giấy tờ kinh doanh, nên anh Andre phải ký thay tôi. Bà Ngoại thì giúp tôi lo công việc sổ sách, kế toán và thanh toán các khoản chi tiêu khác trong cả gia đình tôi. Tôi không thể diễn tả nổi để các bạn hiểu được cái cảm giác hạnh phúc biết bao khi tôi có khả năng tự tay chăm lo hai người phụ nữ đã hết lòng dạy dỗ tôi cho nên người như hôm nay.

Chỉ trong một khoảng thời gian mấy năm, chuyến xe cuộc đời tôi đã hoàn toàn rẽ sang một hướng khác.

Khi đó, tuy chưa thể nhận ra được bước thay đổi ấy, nhưng tôi có cảm giác mình đang trở nên giống như Mẹ lúc trước. Thời gian tôi ở trên các chuyến bay thậm chí còn nhiều hơn cả thời gian tôi có mặt ở nhà. Và nếu không ở trên máy bay, thì tôi lại lao vào các cuộc điện thoại để bàn chuyện làm ăn hay tìm kiếm đối tác kinh doanh. Tôi đã bắt đầu quen với lối sống bận rộn như thế. Và quả thực, các cuộc đi đây đi đó để lo công việc đã khiến tôi có rất ít thì giờ để hiện diện bên cạnh gia đình thân yêu của mình. Hơn nữa, ai nấy trong gia

đình tôi cũng đều có những việc riêng phải lo, nên chúng tôi càng hiếm có dịp gặp nhau để hàn huyên, tâm sự.

Anh Andre xem như đã “đóng đô” ở Las Vegas. Anh ấy cũng rất bận rộn vì phải lo đi tới đi lui ở nhiều nơi khác nhau trên khắp nước Mỹ hoặc Nhật Bản. Chị Kiki thì lo học để lấy bằng huấn luyện viên thể dục thẩm mỹ. Anh Jonathan đã chuyển về sống ở Chicago, còn anh Alex vẫn ở Phoenix cùng với Ngoại.

Tuy có chậm đôi chút, nhưng sức khỏe của Mẹ đang dần dần hồi phục. Sau cơn đau tim chí tử Mẹ phải trải qua lúc trước, tôi có cảm giác rằng Mẹ sẽ không còn có thể làm những việc nặng nhọc, theo một nhịp độ vội vã như xưa nữa. Lúc trước, trông Mẹ cứ như một võ sĩ đấm bốc hạng nặng vậy; còn bây giờ, tuy không thể “thượng đài” như trước, nhưng Mẹ vẫn còn giữ được ngọn lửa đam mê trong lòng mình. Như thế nghĩa là Mẹ sẽ có khả năng đi vào “đường cũ,” và như thế cũng có nghĩa rằng tôi, dù bận việc đến mấy, vẫn cần liên tục để mắt mà theo dõi Mẹ. Tôi biết thế nào rồi cũng có ngày, Mẹ sẽ bước vào phòng và dong dạc tuyên bố là mình đã có thể trở lại “thương trường,” bất chấp tình trạng sức khỏe tốt hay không. Bởi đó, dù đi đâu hay làm bất kỳ việc gì đi nữa, tôi cũng luôn sắp xếp thì giờ để gọi điện thăm Mẹ vài lần trong ngày.

Tuy đang tận hưởng cái tự do mới mẻ của mình, đang càng lúc càng có địa vị hơn trên thương trường, nhưng lúc nào tôi cũng luôn hướng lòng về gia đình thân yêu. Cái động lực giúp tôi tiếp tục tiến lên phía trước chính là ý nghĩa rút ra từ câu chuyện kể biến thể từ một trong các chuyện ngụ ngôn của tác giả Aesop. Chuyện đó như sau:

Một con cáo đang lang thang trên đồng thì chợt bắt gặp một chú thỏ con. Nó bèn quyết định tóm lấy chú thỏ kia. Thế là, cuộc săn đuổi bắt đầu diễn ra. Cáo ta đã dùng hết sức mạnh của mình hòng chớp cho được chú thỏ, nhưng lại không thành. Nó gầm gừ há miệng mà sủa vang trời, nghĩ rằng làm như thế thì chú thỏ con kia sẽ sợ hãi mà quỳnh chân, rồi ngoan ngoãn nộp mạng cho nó. Vậy mà cuối cùng, chú thỏ con đã chạy đâu mất bóng. Gần đó, có hai người thợ săn đang đứng dõi theo cuộc săn đuổi này giờ. Một người lắc đầu tỏ vẻ kinh ngạc, đoạn nói với người kia rằng: “Lý gì mà con cáo lại không thể chớp được thỏ con kia nhỉ?” Người kia đưa mắt nhìn xa xa, theo hướng chú thỏ con đã biến mất. “Thực ra,” anh ta đáp, “con cáo chỉ muốn vờn đuổi con thỏ cho vui; còn con thỏ thì phải chạy hết sức để giữ được mạng sống của mình.”

Tôi chính là chú thỏ con trong mẩu ngụ ngôn trên đây. Vào năm lên sáu tuổi, tôi đã bắt đầu phải chạy, chạy hết mình vì sức khỏe và tình trạng tài chính ổn định của cả gia đình tôi. Tôi chạy vì chính *sự sống* của mình.

### **Ai sống trên đời cũng đều là “nhân vật quan trọng”**

“Đã bao giờ bạn cảm thấy lo lắng lúc gặp những nhân vật quan trọng chưa?” một bạn trẻ đã đặt câu hỏi ấy cho tôi sau một lần tôi diễn thuyết. Và câu trả lời của tôi đã khiến cô bé này cảm thấy bối rối. “Không đâu, mình không hề cảm thấy lo lắng chút nào khi được gặp và nói chuyện với bạn.”

Có lẽ cô bé ấy chưa hoàn toàn hiểu hết những gì tôi muốn nói. Thế nên, cô ấy mới lặp lại lần nữa câu hỏi của mình. “Ý

mình là có lúc nào bạn cảm thấy lo lắng khi gặp những người quan-...”

Tôi mỉm cười. “Bạn là người quan trọng,” tôi nói. “Nhưng đúng là đôi khi tôi có hơi lo lắng khi gặp những người *nổi tiếng*.”

Hầu như vào bất cứ lúc nào, ở bất cứ nơi nào, gặp bất kỳ ai, tôi cũng đều cảm thấy thoải mái, tự nhiên như lúc ở nhà vậy. Sở dĩ tôi luôn mạnh dạn và tự tin như thế có lẽ bởi vì tôi đã “lộ mặt” ra đời khá sớm, tức là đã có dịp gặp gỡ người này người kia, thể hiện bản thân mình trong nhiều hoàn cảnh khác nhau từ khi tôi đang còn nhỏ. Nói cho cùng, tôi không biết đã từng có cô cậu lên bảy nào thường xuyên xuất hiện tại các cuộc họp bàn chuyện kinh doanh hàng tuần hay chưa. Hoặc cũng có lẽ bởi vì việc tôi từng có dịp sống ở London và Nhật Bản đã giúp tôi hiểu ra rằng dù ở đâu, hay làm gì, thì về căn bản, mọi người đều như nhau bởi ai ai cũng là con người; nếu đã như thế thì thử hỏi có gì mà người này phải cảm thấy e ngại hay sợ sệt trước người kia? Mẹ luôn nói với tôi rằng: “Nếu con sợ thất bại, sợ những gì người khác nghĩ về con, thì con sẽ chẳng bao giờ có thể làm được việc gì cho ra hồn cả.”

Tôi nói rất nhiều về việc động viên tinh thần hay truyền cảm hứng cho những người khác, nhưng vào mỗi lần nói chuyện hay diễn thuyết, tôi lại được chính khán giả của tôi truyền cảm hứng cho. Lúc nào tôi cũng gặp được những con người – cả trẻ lẫn già – luôn đem lại cho tôi cảm giác ngạc nhiên. Trong lần nói chuyện tại một hội trường ở thành phố New York, tôi đã có cơ hội gặp gỡ một nhóm các bậc cha mẹ

và các học sinh đến từ cả năm khu hành chính<sup>1</sup> của thành phố New York (Manhattan, Brooklyn, the Bronx, Queens và Staten Island). Thầy cô giáo của nhóm học sinh này đang tổ chức một hoạt động gây quỹ nhằm kiếm đủ số tiền còn thiếu để tổ chức chuyến tham quan bốn ngày đến Washington, D.C. cho các học sinh của họ, và họ mời tôi đến để nói chuyện trong buổi sinh hoạt vào giờ nghỉ trưa.

Tôi được biết là nhiều người trong nhóm học sinh này chưa bao giờ có dịp đến thăm Greenwich Village<sup>2</sup>, Times Square<sup>3</sup>, hay Harlem<sup>4</sup>. Tất cả các học sinh này đều sống trong các khu vực được coi như những thành phố bên trong một thành phố, và rất hiếm khi nào đi đâu xa ra ngoài khu cư trú của mình. Và việc được đến tham quan thủ đô nước Mỹ sẽ là một cơ hội quý giá giúp họ thu được những kiến thức và kinh nghiệm họ chưa từng có trong đời. Chỉ có khoảng năm phần trăm gia đình các bạn học sinh trong nhóm này là có nhà riêng để ở mà thôi. Số còn lại phải sống trong các khu nhà chính sách. Lúc đưa mắt nhìn một vòng quanh hội trường nơi các bạn học sinh ấy đang tụ tập, tôi có cảm giác như mình đang đứng ở nhà vậy. Họ đã xếp đặt bàn ghế trong hội trường này đầu

<sup>1</sup> Khu (borough) là một đơn vị hành chính ở Mỹ, gần giống như quận ở Việt Nam. Thành phố New York có tất cả năm khu như thế, đó là: Manhattan, Brooklyn, the Bronx, Queens và Staten Island).

<sup>2</sup> Khu dân cư lớn, nằm ở bờ tây nam khu Manhattan trong thành phố New York.

<sup>3</sup> Giao lộ chính ở Manhattan. Quảng trường này được đặt theo tên của tờ *New York Times* kể từ lúc tờ báo đặt trụ sở ở đây. Quảng trường Times Square được coi là biểu tượng đô thị của thành phố New York, giống như quảng trường Đỏ ở Mátxcova, quảng trường Thiên An Môn ở Bắc Kinh, hay như đại lộ Champ-Elisee ở Pháp.

<sup>4</sup> Vùng "ngoại ô" của khu Manhattan, được biết đến như là trung tâm dân cư, kinh tế và văn hóa của người Mỹ gốc Phi.

ra đó nhằm trưng bày các món bánh họ tự tay làm để bán gây quỹ. Họ tổ chức hát hò, ngâm thơ, chơi nhạc và trình diễn các điệu nhảy.

Tôi có thể hiểu được hoàn cảnh khó khăn của họ. Bởi vậy, cuộc nói chuyện đặc biệt này vô cùng có ý nghĩa đối với tôi. Tôi thấy mình có thể đóng góp một phần vào việc giúp các học sinh này vẽ nên những ước mơ của họ.

Vào giữa bài nói chuyện của mình, lúc nhìn vào trong mắt của mọi người ngồi bên dưới, tôi đã bật khóc. Tôi có cảm giác như mình đang thấy lại hình ảnh của những bậc cha mẹ và các bạn trẻ sống trong khu xóm của tôi ngày xưa. Tôi thấy mình như họ, thấy họ cũng như mình. Cuộc nói chuyện đã nhắc tôi nhớ về nơi chốn xuất thân, về cội nguồn xưa ấy của mình. Tôi biết rõ những gì mình phải làm trong cuộc gặp gỡ hôm đó. Những học sinh này đang cố gắng để có được một chuyến tham quan đến Washington, D.C. Lúc kết thúc bài nói chuyện, tôi đã tuyên bố đóng góp vào quỹ tham quan của họ hai ngàn rưỡi đôla tiền thù lao của tôi trong buổi nói chuyện này; ngoài ra, tôi hứa sẽ góp thêm hai ngàn rưỡi đôla nữa, trích từ Quỹ Farrah Gray của tôi, để giúp họ có đủ tiền cho chuyến đi chơi sắp tới. Lúc này, cả hội trường nom hết như một ngọn núi lửa đang phun. Ai nấy cũng đều reo la, hò hét. Tôi thấy lòng mình tràn ngập tình yêu thương và niềm hạnh phúc vô bờ. Tôi cũng nhảy dựng lên mà reo la với họ!

Tôi vẫn nhớ như in lời hứa hẹn khi xưa, năm tôi lên tám tuổi. Tôi sẽ phải tạo ra cho được một điều gì đó khác biệt trong thế giới này. Mục đích tôi nhắm tới trong đời là nỗ lực hết mình để giúp đỡ những người khác, chứ không chỉ cất công kiếm tiền mà thôi. Giả như tôi làm mọi việc cũng chỉ vì

ma lực của đồng tiền, thì hẳn người ta sẽ nhận ra ngay điều đó nơi tôi. Hẳn họ sẽ nghĩ rằng tôi là người giả dối, chuyên đóng vai kẻ lành để đạt đích kiếm tiền. Buổi gặp gỡ và nói chuyện hôm đó, tại New York, với nhóm các bậc cha mẹ và học sinh ấy, đã thực sự đánh dấu cái ngày tôi trở thành nhà đầu tư vào một điều gì đó có thể nhìn thấy rõ, có thể chạm đến được. Dù gì đi nữa, khi ấy, tôi vẫn chỉ là một chú nhóc không hơn, và tôi muốn tham gia vào chuyến hành trình tham quan sắp tới của nhóm học sinh. Thế nên thay vì bay thẳng đến Washington, D.C. để gặp họ ở đó rồi bắt đầu cuộc tham quan, tôi quyết định trở lại thành phố New York, hẹn gặp họ tại nhà ga Penn, cùng đi với họ đến thủ đô trên chuyến tàu của hãng Amtrak.

Trong tuần lễ đi tham quan đó, tôi đã kết thân được với một số người bạn mới. Về sau, một bữa nọ, tôi nhận được cú điện thoại từ phụ huynh của một học sinh từng tham gia chuyến đi chơi ở thủ đô lúc trước. Cô này đã đặt cho tôi một câu hỏi hơi khác thường. "Lúc trước, cậu bảo là cậu có một số vé máy bay giảm giá," cô ấy nói. "Cậu có thể bán lại cho tôi hai vé được không?"

Tôi bảo với cô ấy là tôi nhất định không bán. "Cháu sẽ tặng cô mấy chiếc vé đó." Rồi cô ấy cảm ơn tôi; nhưng trước khi gác máy, cô ấy bảo rằng: "Chúng tôi sẽ sớm gặp lại cậu."

Tôi chẳng hiểu chuyện gì đang xảy ra, nhưng gác máy rồi, tôi cũng không buồn nghĩ về chuyện này nữa. Vào buổi chiều hôm ấy, tôi thấy Mẹ mặc áo quần nghiêm chỉnh để chuẩn bị đi đâu đó. "Cùng đi với Mẹ đến phi trường, nào Farrah," Mẹ bảo tôi. Lúc ấy, đi với Mẹ đến phi trường quốc tế Sky Harbor ở Phoenix, nhưng tôi không hề thắc mắc việc chúng tôi

đang đi đón ai; tôi nghĩ chắc là chúng tôi đang đi đón chị Kiki hay anh Andre từ Las Vegas bay sang.

Mẹ cùng với tôi rảo một vòng quanh khu vực đón khách tại phi trường này, hết như bao lần trước đó. Tôi chẳng buồn nhìn màn hình có chạy lịch trình đến và cổng ra của các chuyến bay, bởi chúng tôi thường chỉ đến một cổng ra nhất định để đón anh hay chị tôi. Tôi cứ đi theo Mẹ, khẽ huýt lên một vài giai điệu vui. Rồi Mẹ đứng lại, tôi cũng đứng lại. Tôi thực sự bất ngờ khi nhận ra hai người đang kéo hành lý ra cửa: hai người tôi đã gặp trong lần nói chuyện vừa qua ở New York, và trong chuyến tham quan vừa rồi đến Washington, D.C.

Họ đến Phoenix làm gì nhỉ? Tôi cứ đứng nghĩ mãi mà không ra.

Tới khi Mẹ bước đến chào họ, và nghe cuộc trò chuyện giữa họ, tôi mới hiểu ra mọi sự. Thì ra, Ngoại và Mẹ tôi đã lên kế hoạch cho chuyến đi đến Phoenix lần này của họ. Cô Danielle và Philippe Jean-Jacques, cậu con của cô ấy, là những người được chọn làm đại diện cho nhóm phụ huynh và học sinh trong cuộc gây quỹ lúc trước ở thành phố New York, để đến thăm gia đình tôi và đưa ra một lời đề nghị đặc biệt.

Cô Danielle Jean-Jacques là một diễn giả khích lệ tinh thần, một nhân vật nổi tiếng của chuyên mục âm nhạc thế giới trên sóng phát thanh, một nhà văn tự do rất mến yêu cuộc sống, và là bà mẹ của ba đứa con. Philippe, con trai cô ấy, kém tôi một tuổi rưỡi, và vì thế, hai chúng tôi có rất nhiều ý thích giống nhau. Trong gia đình cô Danielle, cậu ấy là con cả, sau cậu còn có một cô em gái mười một tuổi và một cậu



em trai chín tuổi. Tôi đã cho cậu ấy một vài lời khuyên “vàng ngọc” về việc phải đối xử làm sao cho hợp tình hợp ý với hai đứa em nhỏ của cậu ấy, vì nói cho cùng, tôi đã có rất nhiều kinh nghiệm về điều này trong vai trò làm em.

Cô Danielle và Philippe đến Phoenix không chỉ để thăm viếng gia đình tôi, nhưng còn để đề nghị gia đình tôi xem xét về việc cho phép tôi dành những khoảng thời gian “rảnh rỗi” của mình khi ở New York để đến thăm và trú lại ở gia đình cô ấy, và cả ở gia đình của cô Yaa-Asantewa Nzingha – một người đã làm nghề “gỗ đầu trẻ” suốt trong hơn hai chục năm qua. Sau bữa tối, cô Danielle nói với Mẹ rằng muốn nhận tôi làm thành viên trong đại gia đình của cô ấy. “Cậu ấy cần có một gia đình ở cả hai bờ biển,” cô ấy mỉm cười mà nói.

Tôi chẳng còn biết dùng lời lẽ nào hay ho để diễn tả cho hết cái cảm giác xúc động của tôi khi nghe một lời đề nghị hết sức chân tình như thế. “Cháu cảm thấy hạnh phúc biết bao khi được làm một thành viên trong gia đình cô,” tôi nói với cô Danielle như thế. “Mẹ thấy như thế có được không?” Tôi hỏi, và Mẹ gật đầu đồng tình.

Mười ngày sau, tôi thẳng tiến đến New York để thăm gia đình mới của mình. Khi đó, tôi chia thì giờ ra: có hôm tôi ở lại nhà cô Danielle – ở đó, bà Rosette, mẹ của cô Danielle đã lập tức bảo tôi gọi bà ấy là “Ngoại”; và mãi đến tận nay, tôi vẫn gọi bà như thế – và có hôm thì tôi ở lại nhà cô Yaa-Asantewa Nzingha. Cô Nzingha là người được giao cho công việc kèm cặp tôi thêm; cô ấy luôn tận tâm chỉ bảo tôi nhiều điều quý giá, tiếp thêm cho tôi sức mạnh để tôi sẵn sàng bắt tay thực hiện những điều tôi mơ ước. Tôi cũng tham gia các

lớp học của cô ấy và học hỏi được rất nhiều điều từ cô. Bên cạnh đó, cô Nzingha cũng để tôi chia sẻ câu chuyện đời mình cho các học trò của cô với hy vọng tôi sẽ giúp họ cảm thấy hứng khởi mà dám mơ và sống với ước mơ của mình.

## Cam kết, trao quyền, và sáng tạo

Raymond Usher – chàng ca sĩ dòng nhạc R&B được cả hàng triệu người hâm mộ – đã trở thành người nổi tiếng trong lĩnh vực giải trí truyền hình từ khi anh mới lên tuổi mười bốn. Tôi rất thích nghe những bài hát do anh trình diễn và, từ lâu, đã thầm xem anh như là người anh tinh thần của mình. Tuy nhiên, điều làm cho tôi cảm thấy xúc động mãnh liệt nhất chính là những gì anh đã nói ra trong một cuộc trả lời phỏng vấn cách đây nhiều năm, lúc anh mới bắt đầu nổi lên như một ngôi sao sáng trên bầu trời âm nhạc.

Khi ấy, một cô phóng viên đã hỏi rằng có bao giờ anh thấy mình như một kẻ mơ mộng hay không.

Trầm ngâm trong giây lát, rồi anh đáp lại: “Không hẳn vậy.”

Nghe câu trả lời, cô phóng viên nọ có vẻ ngạc nhiên lắm.

“Tôi thích coi mình là một người biết phấn đấu không ngừng,” anh nói tiếp.

“Một người biết phấn đấu?” cô phóng viên kia hỏi lại.

“Đúng thế,” anh đáp. “Người biết phấn đấu sẽ đạt được điều mà kẻ mơ mộng chỉ biết nghĩ đến trong đầu.”

Cũng giống như nhiều nghệ sĩ khác, đặc biệt là các ca sĩ

theo dòng nhạc soul và R&B, từ nhỏ Usher đã tham gia vào một ca đoàn nhà thờ, nơi mẹ anh là nhạc trưởng. Năm lên mười ba tuổi, anh đã đăng ký tham gia

*Người biết phần đầu sẽ đạt được điều mà kẻ mơ mộng chỉ biết nghĩ đến trong đầu.*

Usher

một cuộc thi hát tại quê nhà ở Atlanta, Georgia; trong cuộc thi này, giám đốc của một hãng thu âm đã để mắt đến anh. Chẳng bao lâu sau, anh đã ký được hợp đồng thu âm với hãng này, và đĩa thu âm đầu tiên của anh đã nhanh chóng giúp anh tiến lên được vị trí đầu tiên trong các bảng xếp hạng âm nhạc. Có thể nói rằng mọi thành công Usher đã gặt hái đều xuất phát từ ý chí phấn đấu hết mình của anh, chứ không chỉ dựa vào những gì anh mơ mộng, tưởng nghĩ.

Và đây là câu hỏi tôi thường tự đặt ra cho mình trước mỗi lần diễn thuyết: *Tôi cần nói ra những gì để có thể giúp người nghe của tôi biết phần đầu hơn một chút nữa?* Tôi cho rằng hành động bao giờ cũng có sức thuyết phục hơn lời nói. Bởi đó, thay vì lựa những lời hay ý đẹp trên trời dưới đất mà nói ra, tôi chỉ cố gắng dùng những lời lẽ đơn sơ mà “diễn lại” cho người ta thấy tôi đã phấn đấu ra sao để sống cuộc đời mình. Bao giờ cũng thế, mọi người luôn hỏi tôi rằng: “Đâu là bí quyết thành công của cậu?” Và bao giờ cũng thế, tôi luôn trả lời họ rằng: “Tôi cứ liên tục từng bước một mà tiến lên, chỉ nhanh hơn nhiều người một chút mà thôi.”

Tôi nói với họ rằng một mái ấm gia đình đông đầy tình yêu thương có thể tạo ra được những điều kỳ diệu cho những giấc mơ và khát vọng của con người. Tận trong thâm tâm mình, tôi biết rằng nếu không hưởng được bầu khí yêu thương trong gia đình, hẳn người ta sẽ gặp nhiều khó khăn

hơn trên bước đường tiến đến những thành công lớn lao trong đời. Tuy nhiên, như thế không có nghĩa là nếu chẳng may không có được điều đó thì họ không bao giờ tiến đến thành công. Họ vẫn có thể gặt hái được thành công nếu họ biết cách yêu thương chính bản thân họ. Tôi nói với họ rằng cả khi tôi không có giày xỏ vào chân để đi, tôi vẫn hết lòng yêu thương bản thân mình. Tình yêu đối với bản thân không phải là một thứ tình yêu vị kỷ, chỉ nhắm vào việc thỏa mãn cái tôi của mình, nhưng là một thứ tình yêu có tính cách mãnh liệt và lâu dài, giúp người ta hun đúc niềm tin vào bản thân, bớt đi thái độ lệ thuộc vào những tác nhân bên ngoài, để có thể luôn vững vàng mà tiến lên phía trước.

Sinh ra trên cõi đời này, mỗi chúng ta đều là một con người có tính cách độc nhất vô nhị, không giống ai, và không ai có thể sao chép được. Vậy thì, vì lý do gì chúng ta lại không thể yêu mến bản thân mình với những cái riêng độc đáo đó? Bạn là người duy nhất có thể tiến vào tận bên trong con tim và khối óc của bạn; chẳng ai khác có thể tiến vào đó để sống thay cho bạn được. Ngày xưa, mỗi sáng, vào lúc làm vệ sinh răng mặt trong phòng tắm, tôi đều đưa mắt ngắm nghía một hồi cậu bé ở trong gương. Rồi tôi bảo với cậu bé đó rằng tôi hết lòng yêu thương cậu ấy.

Chẳng cần phải nhờ đến một nhà xã hội học mới biết được rằng có rất nhiều bạn trẻ – đặc biệt là các bạn trẻ sống trong các khu vực thành thị – không bao giờ biết thế nào là thái độ thương yêu và trân trọng người khác dành cho mình. Họ đã không được trang bị những gì cần thiết giúp họ có cơ hội thực sự để xây dựng cho mình một ý thức về phẩm giá bản thân, về lòng tự trọng, về một lối sống lành mạnh và

quân bình trong cảm xúc và tâm lý. Họ không có được thứ động lực thúc đẩy nào để có thể tự tay tạo dựng số phận của chính mình. Với những bạn trẻ này, tôi muốn làm nhiều điều hơn là việc chỉ bay đến chỗ họ sinh sống, nói chuyện với họ trong vòng một giờ đồng hồ, đoạn ngồi đó mà nghe họ đặt câu hỏi, giải đáp thắc mắc của họ, rồi kết thúc. Tôi phải làm thế nào để có thể đến và tiếp xúc với những bạn trẻ không có mặt trên danh sách tham dự các buổi diễn thuyết đây?

Làm sao tôi có thể giải thích rõ ràng với họ rằng đã đến lúc họ phải ra tay hành động, chứ không thể ngồi đó mà mơ mộng, nghĩ suông?

Rồi tôi chợt nhận ra rằng tôi đã chưa vận dụng hết mọi khả năng mình có. Tôi đã chưa thách đố họ để họ có động lực mà hành động. Mục tiêu của tôi là việc cố gắng làm sao thay đổi lối suy nghĩ của mọi người từ chỗ "tôi không thể" đến chỗ "tôi sẽ!"

*Không có niềm tin vào bản thân, bạn sẽ gặp thất bại gặp đời trên đường đua cuộc đời. Vững tin vào bản thân, tức là bạn đã thành công trước cả khi bạn bắt đầu hành động.*

Marcus Garvey

Đối với những ai trong các bạn vẫn đang mơ nghĩ về việc lập riêng cho mình một công ty kinh doanh, tôi khuyến khích các bạn nên dành thì giờ rảo một vòng quanh khu vực bạn đang sinh sống. Hãy thử đếm những cửa hàng, những công ty các bạn nhìn thấy, và hãy ý thức rằng những ước mơ lập nghiệp vẫn còn sống động và sục sôi trong lòng của nhiều người. Có thể các bạn nghĩ rằng mình cần phải có được một tố chất đặc biệt nào đó thì mới có thể mở ra và duy trì một cửa hàng bán thức ăn, tiệm sửa xe, thẩm mỹ viện, hoặc một dịch vụ rửa xe lưu động, v.v. như

người này kẻ nọ; tuy nhiên, rất có thể những con người đó cũng bình thường như ai, nhưng họ lại có động lực mạnh mẽ để biến những suy nghĩ của mình thành hiện thực mà thôi. Họ cũng là người bình thường như tôi, như bạn, chứ chẳng có gì khác đâu.

Tám gương thành công của người này người nọ luôn cuốn hút tôi, và tôi không bao giờ bỏ lỡ một cơ hội nào để tìm hiểu việc họ đã làm sao để có được những thành công như thế. Tôi đã bắt đầu dành thì giờ nghiên cứu về những phẩm chất nổi bật của những con người thành công, thuộc mọi tầng lớp khác nhau trong xã hội, nhằm mục đích tìm ra cách để “thi đua” với họ. Chỉ với tám thẻ thư viện trên tay, tôi đã có được phương tiện để đi vào các cuộc nghiên cứu về vô số câu chuyện thành công của những con người vĩ đại từ trước đến nay, ngay trong đất nước này. Đọc về những thử thách, khổ cực và vinh quang mà những con người vĩ đại ấy đã sống qua, tôi thấy mình như được tiếp thêm sức mạnh và cảm hứng để vững bước mà tiếp tục tiến lên trên con đường đời của mình.

## **Đừng rời mắt khỏi phần thưởng**

Đã đến lúc tôi phải tận dụng mà đẩy mạnh các cơ hội của mình. Tôi cần phải gặp gỡ và tiếp xúc với nhiều học sinh hơn nữa. Không những muốn gặp gỡ mà tôi còn muốn tạo động lực để đưa họ vào những cuộc hành trình thực hiện ước mơ khởi nghiệp của họ. Trong một lần đi diễn thuyết dài ngày, đến nhiều nơi trên khắp đất nước, tôi đã thông báo cho các thánh giả của tôi về việc tôi đang tìm kiếm những giám đốc

điều hành của thế kỷ hai mươi mốt giống như tôi để cùng nhau chia sẻ cảm giác thú vị khi được làm việc chung với nhau, cùng nhau nỗ lực để biến những ước mơ của mình thành những cơ hội hành động trong thực tế. Lúc này, tôi đang thực sự “nhấn ga” cho cỗ xe NE<sup>2</sup>W (*Những Tài năng Nhí của Thế hệ Doanh nhân mới*), một trong những mục tiêu chính yếu tôi đã đặt ra từ năm năm vừa rồi. Nhờ đã có dịp tiếp xúc với nhiều bộ môn võ thuật và các truyền thống triết học phương Đông, nên tôi dễ dàng hiểu được những hàm ý sâu xa trong một số câu danh ngôn nổi tiếng. Một trong những câu tôi thích nhất là của tổng thống John F. Kennedy; ông đã từng nói với thính giả mình rằng: “Các bạn có biết rằng từ ‘khủng hoảng’ (crisis) trong tiếng Trung là một tổ hợp từ được ghép nên từ hai ký tự khác nhau không? Một ký tự mang ý nghĩa là nguy hiểm, và ký tự kia mang ý nghĩa là cơ hội.”

Phải nói là tôi đã trở thành một chuyên gia săn cơ hội. Tôi đã nhanh chóng lên kế hoạch thu nhận hội viên từ con số hàng trăm, thậm chí hàng nghìn, những bạn trẻ có đam mê lập nghiệp. Tôi đã sẵn sàng thu nhận họ làm hội viên, huấn luyện và tiếp thêm sức mạnh cho họ để họ tiếp tục khám phá ra những con đường mới lạ, khác với truyền thống xưa nay, nhằm tiến bước mà trở nên những doanh nhân tự tuyển dụng chính mình. Thành phố New York là nơi thích hợp để tôi phô diễn bản thân mình ra trước thế giới tài chính, các tập đoàn lớn và ngành công nghiệp quảng cáo. Với những gì từng tiếp thu được ở Tokyo, London và Las Vegas, tôi đã có đủ kinh nghiệm cần thiết để có thể tiến vào một cuộc kinh doanh đầy tham vọng.

Đó là lý do tại sao tôi lại nhất quyết giữ ý kiến về việc phải đặt văn phòng của NE<sup>2</sup>W tại một địa điểm nào đó thích hợp, chứ không phải ở đâu cũng được. Nó phải trở thành một điểm đến hấp dẫn, nơi những người có “tư tưởng lớn” có thể bắt gặp nhau và cùng học hỏi kinh nghiệm của nhau. Như thế, văn phòng của chúng tôi không thể nào nằm ở một nơi xa xôi hẻo lánh được. Nó phải được đặt ở thành phố New York. Nhưng phải đặt tại địa điểm nào ở thành phố New York thì văn phòng của chúng tôi mới có được một bộ mặt trang trọng và danh giá đây? Có lẽ không có địa điểm nào ở đây thích hợp hơn một con phố: Phố Wall!

Trước hết, NE<sup>2</sup>W phải đặt ra một số tiêu chuẩn dành cho các hãng đầu tư mạo hiểm để chọn ra một nhà đầu tư thích hợp, sẵn sàng đáp ứng không chỉ các nhu cầu tài chính của chúng tôi mà thôi, nhưng còn các mục tiêu bác ái, từ thiện nữa. Bên cạnh đó, tôi có nhiệm vụ phải làm cho các “tài năng” trẻ của chúng tôi thấm nhuần được ý niệm “tuổi tác chẳng qua cũng chỉ là một con số mà thôi.” Bạn không cần phải bận tâm gì đến việc chưa đủ tuổi để có thể ký các giấy tờ pháp lý, hoặc lo vụ đăng ký kinh doanh, mở tài khoản ngân hàng, bởi vì lúc nào bạn cũng có thể tìm được một người cố vấn có thiện chí và đáng tin cậy để giúp bạn lo những vấn đề “chuyên môn” ấy.

Tiện đây, tôi cũng xin nói thêm rằng cái câu “thần chú” ở trên – “tuổi tác chẳng qua chỉ là một con số mà thôi” – còn có thể áp dụng được cho tất cả mọi “người lớn,” đặc biệt là đối với những “người lớn” nào nghĩ rằng mình đã “có tuổi,” đã chẳng còn trẻ trung gì để có thể tham gia vào trò chơi làm “triệu phú đích thực” của lớp người trẻ nữa. Đối với những



“người lớn” có suy nghĩ như vậy, cháu đây xin được phép dẫn lại một câu châm ngôn rất có sức thuyết phục như sau: Đừng bao giờ coi thường *những người bị coi thường* ở trong chính gia đình, trường học, tổ chức hay giáo hội của bạn. Vì họ chính là những người “mỗi giới” tài năng trong thế giới này.

Đó là lý do tại sao sau khi NE<sup>2</sup>W chính thức đi vào hoạt động, chúng tôi đã cất công rảo khắp mọi nơi, không bỏ sót một “ngóc ngách” nào, để tìm ra những “chiến binh,” những “nam vương,” “nữ chúa.” Tôi biết rằng những con người tài năng chúng tôi đang tìm kiếm không nhất

Từ “*khủng hoảng*” trong tiếng Trung Quốc là một tổ hợp từ được ghép nên từ hai ký tự khác nhau. Một ký tự mang ý nghĩa là nguy hiểm, và ký tự kia mang ý nghĩa là cơ hội.

John F. Kennedy

định phải là những người đang theo học ở các “trường chuyên, lớp chọn.” Có thể những con người tài năng ấy đang phải lang thang đây đó, làm mọi công việc cực nhọc để lo cuộc mưu sinh cho gia đình mình. Có thể những con người tài năng ấy đang phải ngày ngày vật lộn với những chước cám dỗ xuất hiện nhan nhản trong các khu vực nội thành. Và cũng có thể những con người tài năng ấy đang ngồi đợi ai đó để mắt đến họ.

Do đó, chúng tôi đã phát động một chiến dịch “săn tìm” thành viên cho NE<sup>2</sup>W trong từng thành phố nơi tôi đến diễn thuyết. Cái cảnh người người liên hệ để đăng ký tham gia vào công ty chúng tôi khi ấy đã khiến tôi liên tưởng đến cái cảnh cha ông chúng tôi đã lũ lượt kéo nhau vượt hàng nghìn cây số để đăng ký làm cử tri hồi thập niên 60 của thế kỷ XX. Giờ đây, tôi vẫn còn có cảm giác “ớn lạnh” khi nghĩ về những ngày NE<sup>2</sup>W đang phát động chiến dịch tuyển mộ thành viên;

tôi vẫn còn nhớ như in cái vẻ mặt háo hức của những con người đang hý hoáy điền vào các mẫu đơn của chúng tôi. Còn nhớ khi ấy, hàng ngày, tôi hí hửng mang theo vô số hộp mẫu đơn và hàng tá hộp bút bi trong cặp táp, để sẵn sàng phân phát cho bất kỳ người nào muốn đăng ký làm thành viên của chúng tôi.

Tôi đã chủ trương phát đơn đăng ký cho bất kỳ ai muốn tham gia, không phân biệt tuổi tác, hoàn cảnh. Thậm chí, nếu gặp những người lớn nào đó bảo với tôi rằng họ không hề thấy hứng thú gì với việc làm ăn kinh doanh hay lập công ty, thì tôi vẫn trao cho họ các tấm danh thiếp, nhờ họ chuyển về dùm cho con cái, cháu chắt, hoặc các bạn trẻ sống trong lối xóm của họ. Gặp bất kỳ ai, tôi cũng không bao giờ bỏ qua cơ hội trình bày cho họ biết về cơ hội kinh doanh lớn lao của chúng tôi. Có thể nói rằng tôi đã trở thành một nhà “truyền giáo” trong việc giúp những người khác có cơ hội để đạt đến thành công. Và đây là câu khẩu hiệu chúng tôi cho in trên mọi thứ giấy tờ liên quan đến việc tiếp thị về NE<sup>2</sup>W: “Dòng máu kinh doanh đang sôi trào trong huyết quản chúng tôi.”

Thực lòng mà nói, tôi hoàn toàn đủ kiến thức và sách lược để có thể cho NE<sup>2</sup>W chào đời từ mấy năm trước rồi, nhưng sở dĩ chưa làm được bởi vì tôi còn cảm thấy do dự một chút sau vụ thất bại của UNEEC. Mặc dù vậy, đến lúc này, trong tôi, ước muốn nhìn thấy người khác thành công còn mãnh liệt hơn cả nỗi sợ thất bại. Rốt cuộc, tôi cũng nhận ra rằng tôi thật đại dốt biết bao khi đã để cho một thất bại cùn con như thế gây cản trở suốt một thời gian dài nỗ lực của tôi trong việc hoàn thành mục đích tôi muốn vươn đến trên cõi đời này, đó là giúp khai thông nguồn cảm hứng tinh thần cho những

người khác để họ có thể tự mình khám phá và viết nên những câu chuyện thành công độc nhất vô nhị của riêng họ.

Tôi không muốn các bạn trẻ chỉ chăm chú nhìn vào tôi, coi tôi như là tấm gương thành công duy nhất mà họ muốn noi theo. Tôi cho rằng việc phấn đấu để trở thành chủ doanh nghiệp là một lựa chọn xem ra rất khả thi đối với các bạn trẻ, cũng như đối với những “người lớn” đã từng để hoàn cảnh sống gây trở ngại cho những ước mơ của mình. Thông điệp của tôi là dành cho tất cả mọi người, nhưng lại đặc biệt nhắm đến các bạn trẻ chưa từng nhận được một chương trình hỗ trợ nào trong cộng đồng họ sinh sống. Đương nhiên, cũng đã có tổ chức Junior Achievement (JA), một tổ chức phi lợi nhuận chuyên lo việc phát động và cổ vũ tinh thần tự tay khởi nghiệp cũng như giúp trang bị và phát triển các kỹ năng kinh doanh; tuy nhiên, tổ chức này chỉ chọn một số trường học điển hình để áp dụng chương trình của họ vào mà thôi. Phần tôi, tôi không nghĩ rằng tinh thần lập nghiệp lại chỉ có thể nhắm đến một nhóm đối tượng chọn lọc nào đó. Nó phải nhắm đến tất cả mọi người. Bởi thế, tôi muốn trở thành người sẵn sàng cho đi cơ hội để giúp phổ biến tinh thần lập nghiệp rộng rãi đến mọi người, đặc biệt là các bạn trẻ, để họ có thể nhìn vào hàng ngàn tấm gương thành công khắp đó đây mà học theo.

Nếu được may mắn lớn lên, hay được dịp sống chung bên cạnh những người luôn biết cho đi, chắc chắn bạn sẽ thấy ra được một số điều rất đáng kinh ngạc. Những người này bao giờ cũng cảm thấy vô cùng sung sướng với hành động cho đi của mình. Tôi từng được dạy rằng người cho thì có phúc ngang bằng với người nhận. Cũng có người bảo rằng việc cho

đi thì có phúc hơn là việc nhận về, nhưng tôi nghĩ rằng kiểu suy nghĩ này sẽ làm cho nhiều người cảm thấy không thoải mái khi nhận bất kỳ thứ gì từ tay người khác. Bởi đó, tôi cho rằng cả hai – tức cả người cho lẫn người nhận – đều đáng coi trọng bằng nhau, đều có “phúc” như nhau. Hãy trở thành người biết cách cho đi, và cũng hãy trở thành người biết cách nhận về.

Có một sự khác biệt giữa việc cho và việc nhận. Hai việc này khác nhau lắm lắm. Có những người tôi từng gặp chỉ biết nhắm đến việc nhận chứ chẳng đoái hoài gì đến việc cho đi; những người này sẵn sàng tìm đến tôi, nhưng họ chỉ quan tâm đến những gì họ sẽ có thể kiếm được từ cuộc bắt tay làm ăn chung với tôi mà thôi. Đáng thất vọng thật! Tuy nhiên, tôi không bao giờ quên được cái câu Ngoại tôi từng nói, “Nếu đã không thể đối xử cho tử tế với con, thì người ta cũng chẳng có gì hay ho đáng để con học hỏi cả.” Vì thế, kiểu cư xử của những con người chỉ biết nhận kia đã giúp tôi rút ra được một bài học lớn, bài học về những điều *cần tránh* trong các mối quan hệ với những người trẻ đang chăm chú nhìn vào tôi như tấm la bàn giúp họ định hướng cuộc đời mình. Tôi ý thức rằng mình phải luôn có kiểu đối xử phù hợp với vai trò hoa tiêu của mình. Tôi phải luôn biết cách đối xử tử tế, không những với các bạn trẻ kia, nhưng còn với chính bản thân tôi nữa.

Ngoại tôi rất hay trích dẫn câu nói sau đây, trong chương 12, câu 48, cuốn Kinh Thánh: “Ai được cho nhiều, sẽ bị đòi hỏi nhiều.” Đó là câu Kinh Thánh giúp tôi luôn nhớ rằng tôi có rất nhiều điều để trao tặng cho thế giới này; và cả khi cảm thấy mệt mỏi đi nữa với việc cho đi – và thực sự là tôi đã gặp

tình trạng như vậy – thì tôi cũng vẫn đòi hỏi mình phải có trách nhiệm nỗ lực để duy trì mục đích mình đã đặt ra. Dưới đây là một đoạn Kinh Thánh khác, rất hay, nêu bật cho chúng ta thấy được tầm quan trọng của việc phải tìm cách sử dụng và làm cho sinh lợi những gì chúng ta đã và đang nhận được.

Có một ông chủ sắp sửa đi xa, liền cho gọi các đầy tớ của mình đến mà giao phó của cải cho họ. Ông cho người này năm đồng bạc, người kia hai đồng, người khác nữa một đồng, tùy theo khả năng riêng của mỗi người. Đoạn, ông lên đường.

Người đã lãnh năm đồng bạc lập tức lấy số tiền ấy đi làm ăn buôn bán, và làm lời được năm đồng khác. Cũng vậy, người đã lãnh hai đồng bạc cũng làm lời được thêm hai đồng nữa. Còn người cuối cùng thì đào lỗ mà chôn đi một đồng bạc đã nhận.

Sau một thời gian dài, ông chủ của các đầy tớ ấy trở về, cho gọi họ lên để thanh toán sổ sách. Người đã lãnh năm đồng tiến lại gần ông chủ, đưa năm đồng khác nữa, và nói: “Thưa ông, ông đã giao cho tôi năm đồng, tôi đã làm lời được năm đồng khác đây.” Ông chủ nói với người ấy rằng: “Khá lắm! Ngươi là đứa đầy tớ tài giỏi và trung thành. Được giao cho ít đồng bạc mà ngươi đã trung thành như thế, thì ta sẽ giao thêm nhiều đồng khác cho ngươi. Ngươi hãy tiến vào nhà để cùng dự tiệc với chủ của ngươi.” Người đầy tớ thứ hai cũng tiến lại và nói với ông chủ: “Thưa ông, ông đã giao cho tôi hai đồng, tôi đã làm lời được hai đồng khác đây.” Ông chủ cũng nói với người ấy rằng: “Được lắm! Hỡi đứa đầy tớ trung thành và tài giỏi của ta. Được giao cho vài đồng bạc như thế mà ngươi vẫn trung thành, thì đây, ta giao cho ngươi thêm nhiều đồng khác. Hãy tiến vào nhà để cùng dự tiệc với chủ ngươi.” Rồi người đã lãnh một đồng cũng tiến lại gần và nói với ông chủ: “Thưa ông, tôi cho rằng

ông là người làm việc chăm chỉ, biết cần kiệm. Vì thế, tôi đâm sợ, mới đào lỗ mà chôn đi đồng bạc của ông dưới đất. Đây, đồng bạc của ông đây, ông cầm lấy đi.” Và ông chủ đáp lại, “Người là đứa đầy tớ tồi tệ và biếng nhác. Biết rằng ta làm việc chăm chỉ, biết cần kiệm, thì lẽ ra người nên tìm cách đem đồng bạc của ta mà gửi vào ngân hàng, để khi đến, ta có thể thu hồi cả vốn lẫn lời chứ.” Đoạn, ông bảo tiếp: “Tụi bay đâu, hãy lấy đồng bạc khỏi tay nó mà đưa cho đứa đã có mười đồng. Vì hễ ai đã có, mà biết làm lợi, thì được cho thêm và sẽ có dư thừa. Còn ai có mà không biết làm làm lợi, thì ngay cả cái đang có cũng sẽ bị lấy mất đi.” (Mattheu 25:14-29).

Các bạn đang làm gì với “số vốn” tài năng của các bạn? Các bạn đang tìm cách phát triển tài năng của mình lên, hay là đang cố chôn giấu nó đi? Các bạn thấy mình giống hai người đầy tớ trước, hay giống kẻ đầy tớ sau cùng?

Mẹ đã dạy tôi một bài học, bài học mà hầu hết những người giàu có đều biết đến: Hãy trả công cho chính mình trước hết! Mỗi quan tâm trước nhất của bạn phải là mối quan tâm hướng về gia đình mình. Đó chính là điều tôi đã làm. Và đến khi đã bảo đảm được một cuộc sống thoải mái cho cả gia đình mình, tôi mới hướng đến việc nỗ lực đóng góp để cùng chung xây thế giới này cho tốt đẹp hơn. Trong tận thâm tâm mình, tôi ý thức rằng tôi phải chia sẻ đến hết mọi người những phương pháp và chiến lược giúp đạt đến thành công mà tôi đã từng học hỏi được từ rất nhiều con người dày dặn kinh nghiệm khác. Và NE<sup>2</sup>W sắp sửa giúp tôi hoàn thành được ý nguyện.

Khi ấy, tuy vẫn còn cảm nhận được một chút “dư chấn” từ vụ sụp đổ của UNEEC, nhưng tôi biết rằng đã đến lúc

mình cần phải dẹp yên tất cả những gì liên quan đến nó, để có thể tiếp tục tiến lên phía trước, theo những mục tiêu rõ ràng đã vạch. Đã đến lúc tôi phải nỗ lực để chữa cho lành vết thương ngày xưa ấy. Từng có một thời gian dài, vì quá đau lòng và thất vọng nên tôi không có đủ sáng suốt để nhìn ra hết những bài học quý giá từ vụ sụp đổ của UNEEC. Suốt quãng thời gian ấy, tôi chỉ biết chăm chăm nhìn vào đống đổ nát của căn nhà UNEEC mà thôi. Tuy nhiên, lúc đó Mẹ không ngừng nói với tôi rằng mọi người kinh doanh giỏi cũng đều gặp phải ít nhất một vài lần thất bại trong chuyện làm ăn. Mẹ bảo: “Hãy thầm biết ơn đời vì nhờ những chuyện không may như thế mà con có cơ hội để nên người giỏi giang hơn.”

Và đây là một trong nhiều bài học tôi rút ra được từ cú “ngã ngựa” đầu tiên trong đời kinh doanh của mình: bạn phải tìm kiếm cho mình càng nhiều người hỗ trợ càng tốt, thậm chí là hơn cả mức bạn cần. Nói khác đi, nếu tôi dự tính là ban đầu mình sẽ kết nạp hai chục doanh nhân trẻ vào NE<sup>2</sup>W, thì tôi cần phải phỏng vấn ít nhất là một trăm người. Và tôi đã làm như thế. Tôi đã tìm cách tiếp xúc với rất nhiều người, và đặt ra cho họ một câu hỏi như nhau: “Bạn đam mê điều gì trong đời? Bạn muốn làm gì với cuộc đời mình?”

Bên cạnh đó, tôi cũng ra sức tìm kiếm những cố vấn giỏi, quy tụ họ lại để lập thành một ban cố vấn. Tôi cũng tìm kiếm những đối tác làm ăn có tâm huyết với việc giúp các bạn trẻ thấm nhuần được tinh thần khởi nghiệp để các bạn ấy có thể tạo ra được một cuộc sống tốt đẹp hơn cho chính mình. Tôi đã gõ rất nhiều cánh cửa, gọi rất nhiều cuộc điện, và gửi đi ít nhất một ngàn bức thư để kêu gọi những người có thiện chí giúp đỡ chúng tôi thực hiện sứ mạng cao cả ấy. Thực ra, cái

*Tôi nghĩ chúng ta nên hành động theo một quy tắc đơn giản như sau: nếu đã có thể đón nhận được những điều tệ hại nhất, sao chúng ta lại không dám đón lấy những rủi ro?*

Dr. Joyce Brothers

tôi cần nơi họ không phải là tiền. Cái tôi cần là những con người như bác Roi Tauer, những người thực sự quan tâm đến việc dồn hết tâm huyết mà đầu tư vào tương lai thế hệ trẻ của nước Mỹ.

Đôi khi, có nhiều người lớn hỏi tôi rằng: “Mục đích NE<sup>2</sup>W nhắm đến là gì?” Tôi rất thích câu

hỏi đó. Thông điệp NE<sup>2</sup>W đưa ra là hết sức rõ ràng như sau: chúng tôi là một nhóm bạn trẻ đầy triển vọng, đang mang trong mình những ước mơ cùng một khát vọng cháy bỏng là muốn trở thành những con người có thể chung tay xây dựng và phát triển các nhóm cộng đồng nói riêng và xã hội nói chung. Nghe câu trả lời đó, cả trăm người như một đều thốt lên rằng: “Tốt lắm, tốt lắm, tốt lắm.”

Tuy vậy, cái phản ứng tích cực ấy rốt cuộc cũng chỉ là những lời người ta thốt ra từ môi miệng, chứ không biến thành một hành động hỗ trợ tức thì nào cả. Các đối tác tiềm năng của tôi thì muốn đợi xem tôi có làm được điều gì hay ho, ra trò ra trống hay không. Đã nhiều tuần lễ trôi qua, nhưng thái độ hưởng ứng bằng hành động cụ thể của các đối tác ấy, tôi nhận được chẳng bao nhiêu. Có thể nói hầu như tôi không nhận được điện thoại hay thư từ hồi đáp nào cả. Ai nấy cũng đều im hơi lặng tiếng.

Andrew Carnegie từng có lần phát biểu rằng: “Kẻ khôn là kẻ biết dồn hết trứng gà vào một ổ, rồi ngồi mà trông chừng ổ trứng ấy.” Khi đó, tôi hiểu cái ý ông Carnegie muốn nói: rằng bạn cần phải vững tin vào ý tưởng mình đã



nghĩ ra, rồi đặt hết mọi sự bạn có vào nó; tuy nhiên, bên cạnh đó, bạn cũng phải có ý thức thận trọng, cảnh giác, cũng như phải biết nỗ lực làm việc hết mình để đảm bảo là những gì mình nhọc sức đầu tư rốt cuộc sẽ nở hoa, sinh trái. Quả thực, vẫn biết rằng phải kiên nhẫn đợi chờ mới thấy cây đầu tư ra quả, nhưng dẫu sao, nếu được nghe một cuộc điện phản hồi tôi vẫn thấy chắc dạ hơn. Có nhà đầu tư nào lại không sẵn lòng tiếp tay mà chăm lo cho các nhà lãnh đạo tương lai nhỉ? Nội dung các bức thư kêu gọi đầu tư của tôi lẽ nào lại chưa đủ sức thuyết phục ư? Thú thật, khả năng kiên nhẫn không phải là đức tính số một của tôi, xưa cũng như nay; cái đợi cái chờ đang hành tôi đến điên lên mất. Lúc này, tôi chỉ mong mau chóng chứng kiến cái cảnh NE<sup>2</sup>W cất cánh bay lên.

Tôi tận dụng những khi rảnh rỗi trên máy bay, hay trong phòng khách sạn, để soạn ra bản trình bày sứ mạng của NE<sup>2</sup>W, bổ sung nội dung bản giới thiệu về công ty để gửi đến các nhà đầu tư tiềm năng trong nước. Tôi còn tìm được một câu nói rất hay của nhà bác học thiên tài Einstein; và tôi nghĩ rằng việc trưng ra câu nói ấy trong các bức thư giới thiệu và kêu gọi sẽ “bắt” được sự chú ý của những người có tên trên hàng mớ danh thiếp nằm trong tập đựng hồ sơ hiệu Rolodex của tôi. Câu nói ấy như sau: “Việc nắm bắt được một ý tưởng nào đó không hề giống với chuyện dựng ngay một tòa nhà chọc trời trên cái nền chuồng bò lúc trước, nhưng lại giống với hành trình trèo lên một ngọn núi để có cái nhìn mới lạ và thoáng đảng hơn, nhìn ra được mối liên kết gần xa, hài hòa đến bất ngờ của cảnh vật. Chúng ta phải cố trèo cho đến những miền cao của tâm trí chúng ta, và hít thở bầu không khí loãng hơn trên đó.” Tôi có cảm giác như thể mình đã tiến

được một bước khổng lồ trong cuộc hành trình kinh doanh mới mẻ này, như thể mình đã vất vả trèo lên được đỉnh ngọn Alps, và đang hít lấy bầu không khí loãng; nhưng còn những người khác thì sao? Đâu cả rồi những con người đã từng sốt sắng mà ngỏ lời với tôi, rằng "Hề cần bất cứ chuyện gì, cậu đừng ngại bấm máy gọi tôi"? Đây là lúc tôi đang cần đến họ, thế mà họ lại lặn mất tăm hơi.

Tôi bắt đầu đâm hoảng. Tôi liên tục gọi điện về văn phòng mình, hỏi xem có ai gọi đến hay chưa, nhưng mười lần như chục, người trợ lý của tôi đều đáp lại rằng "chưa thấy gì." Từ phòng khách sạn, tôi đã gọi vô số cuộc điện đến nhiều người, hy vọng rằng nếu may mắn mà đúng thời điểm, tôi sẽ gặp được những người mình cần gặp. Lạ thay, lần gọi nào cũng thế, tôi chỉ có thể gặp được những thư ký hay trợ lý của họ mà thôi. Và những người này có vẻ như lúc nào cũng trả lời tôi với bằng ấy câu quen thuộc, nào là "ông ấy đi vắng," nào là "bà ấy sẽ gọi lại cho cậu sau." Cuối cùng, chẳng biết làm gì hơn, tôi bèn rảo đến một số công ty tôi đã liên lạc, hỏi thử xem những người gác cổng ở đó có nhìn thấy những bức thư tôi đã gửi đến hay không. "Không hề!" Hầu hết những người gác cổng đều trả lời như thế. Thực là không sao hiểu nổi! Còn tại một số công ty khác, mấy người trợ lý ở đây cho tôi biết rằng sau khi nhận được thư kêu gọi của tôi, phải đợi đến sáu hay tám tuần lễ sau, ông chủ của họ mới mở ra xem. "Sao

<p>-----  <i>Thà cứ thấp lên một ngọn  nền, còn hơn ngồi nguyên rửa  bóng đêm.</i>  Tục ngữ Trung Hoa  -----</p>	<p>-----  kia?" một lần nọ, tôi đã phải thốt  lên như thế. "Ông A bà B bận  trăm công nghìn việc, cậu à!" họ  trả lời tôi như vậy trước khi xin  lại... số điện thoại của tôi.</p>
--	--

Tôi nhất quyết không để mình bị đánh gục. Khi ấy, tôi chưa biết gì nhiều về cách thức tiếp thị bằng việc gửi thư trực tiếp (*direct mail*); bởi đó, tôi đã không biết rằng phải nhìn thấy cái mớ giấy tờ tiếp thị của bạn từ bốn đến năm lần thì may ra người ta mới để ý đến nó. Tôi không có thì giờ để soạn và gửi đi hết bức thư này tới bức thư khác đến những người từng mạnh giọng quả quyết rằng tôi có thể gọi điện gặp họ vào bất cứ lúc nào. Tuy nhiên, một tháng sau đó, tôi lại quyết định gửi tiếp một lượt thư thứ hai đến những người nằm trong danh sách nhận thư lần trước. Nội dung tôi soạn ra trong lượt thư gửi đi lần này xem chừng có vẻ “ngon lành” hơn lần trước. Thêm vào đó, ở phần đầu các tờ giấy viết thư, tôi đã “gắn” thêm một câu trích dẫn tôi nghĩ là có sức thuyết phục rất cao: “Trên bước đường hướng tới một xã hội thịnh vượng, không có gì hệ trọng hơn việc uốn nắn và huấn luyện giới trẻ để họ có năng lực giỏi và phẩm chất tốt.” Câu nói này là của Tổng thống Benjamin Franklin.

Tôi cảm thấy hài lòng khi bỏ những lá thư ấy vào thùng thư đi, tin rằng rồi đây loạt thư hồi đáp sẽ ào ạt đổ về với tôi. Ngày, rồi tuần, trôi qua, tôi cứ ngồi mà trông “tin nhận.” Rốt cuộc, thư phản hồi cũng không thấy một dòng, điện trả lời cũng chẳng reo một cú. Bặt vô âm tín!

Tôi đã từng nghe người ta nói về tác dụng “mê hoặc” của lần thứ ba, và do đó, tôi đã gửi một lượt thư khác đến hơn chín trăm người – gồm có các giám đốc điều hành, các nhà quản lý cấp cao cũng như các doanh nhân có “máu mặt” – kèm theo bức thông điệp mới mẻ của NE<sup>2</sup>W: “Ai sẽ kê vai gánh lấy trách nhiệm làm bừng sáng lên nền kinh tế mới của chúng ta với sự nghiệp kinh doanh trong tương lai của NE<sup>2</sup>W?” Rõ

ràng là không một ai muốn gánh lấy trách nhiệm ấy, bởi vì sau khi thông điệp này được gửi đi, tôi đã không nhận được một ý kiến phản hồi nào. Bưu phí đang tăng cao, và tình trạng mất kiên nhẫn của tôi cũng như thế.

Đã đến lúc tôi thấy mình cần phải làm một cuộc hội ý với mọi người trong gia đình ruột thịt của tôi ở Phoenix và Las Vegas, và trong gia đình mở rộng của tôi ở New York. Những người thân này muốn đọc và duyệt lại nội dung các bản giới thiệu về NE<sup>2</sup>W của tôi để xem thử liệu tôi có bỏ sót một phần quan trọng nào trong đó hay không. Những phản hồi của họ đều hết sức tích cực. Không ai có ý kiến gì thêm, bởi vì tôi đã soạn ra các nội dung ấy với cả lòng chân thành và nhiệt huyết của mình. Chỉ riêng loại giấy viết thư và kiểu bao thư có chất lượng tốt tôi chọn cũng đã đủ để chứng minh rằng tôi là một chủ doanh nghiệp trẻ đẳng hoàng, nghiêm túc chứ không có thái độ giỡn chơi. Cả gia đình thúc giục tôi hãy dùng toàn lực mà “tấn công” qua con đường điện thoại. “Đây là một trò chơi với những con số trên bàn phím điện thoại,” bác Roi đã nói với tôi như thế. “Hễ càng kiên trì mà gọi bao nhiêu, cháu càng dễ có cơ hội gặp được những người cần gặp, và sẽ nhận được những lời đồng ý. Nào, hãy ôm cái máy điện thoại và bắt đầu đi.” Và tôi đã làm y như thế.

Tôi đã gọi điện đến hàng trăm người nhưng cuối cùng lại chỉ “bắt” được năm mươi người trên điện thoại mà thôi. Tất cả những người này đều trả lời tôi với một câu y hệt như nhau: “Cậu hãy gọi lại cho chúng tôi khi nào mọi việc đã sẵn sàng và đi vào hoạt động.” Tôi không hiểu cho lắm những gì họ nói. Họ có ý gì nhỉ? Có phải họ bảo tôi gọi lại cho họ vào bất cứ khi nào tôi cần điều gì đó không? Chẳng phải lúc

này tôi đang cần đến họ đó sao? Nghĩ lui nghĩ tới, dần dần, tôi mới bắt đầu hiểu ra được một thứ luật bất thành văn của giới kinh doanh. Thực ra, những người này không muốn tôi gọi đến họ vào lúc tôi đang *cần* điều gì đó; họ chỉ muốn tôi gọi đến khi tôi đã *có được* một điều gì đó. Ra là thế!

Tôi cần phải bình tĩnh trở lại và nhớ rằng chuyện bây giờ không giống với chuyện khi xưa lúc tôi gọi điện đến những cửa hàng tạp hóa nhỏ lẻ. Lúc này, tôi đang tiếp xúc với một nhóm người kinh doanh hoàn toàn khác biệt, những con người đang trông coi các tập đoàn, tổ chức trị giá hàng triệu, thậm chí hàng tỉ đôla. Nhiều người trong số họ cảm thấy thích mắt hoặc buồn cười khi trông thấy những chú nhóc đang diện trên người bộ đồ công sở. Trong con mắt của những người này, tôi không hề có “vé” để chính thức vào sân thi đấu trong trận bóng kinh doanh. Với họ, cùng lắm, tôi chỉ là một chú nhóc ăn mặc bảnh bao và ngồi trên những chiếc ghế hạng nhất trên các chuyến bay của hãng United Airlines mà thôi.

Đến tận bây giờ, tôi vẫn còn nhớ như in những câu hỏi người ta đã đặt ra cho tôi khi ấy. NE<sup>2</sup>W là thứ gì trên đời vậy? Ai là người đứng đằng sau nó nhỉ? Trụ sở NE<sup>2</sup>W nằm ở một địa điểm danh tiếng, ở một vị trí tuyệt đẹp ai ai cũng có thể nhận

-----  
*Thành công là một trò chơi với những con số trên bàn phím điện thoại. Hễ càng kiên trì mà gọi bao nhiêu, ta càng dễ nhận được những lời đồng ý.*

Bác Roi Tauer

ra, nhưng như thế để làm gì? Điều này có giúp ích được gì cho tôi không?

Dù có nói vòng vo tam quốc thì những viên thư ký của các ông giám đốc điều hành bận rộn kia cũng chỉ muốn xoáy vào

mấy câu hỏi tôi vừa kể trên mà thôi. Vì không thể trực tiếp gặp trên điện thoại những người có thể đưa ra quyết định, nên tôi đã không có cơ hội để truyền cái bầu nhiệt huyết của mình sang họ. Nếu có được chỉ năm phút đồng hồ để nói chuyện với những người này, ắt tôi sẽ nói cho họ nghe câu chuyện về một đám trẻ – lớn lên trong các gia đình thiếu cha hoặc thiếu mẹ – đang sắp sửa mang những điều kỳ diệu đến cho thế giới này. Chỉ cần quan tâm đến điều đó, thì xem như họ đã đóng góp phần nào vào việc giúp đỡ các trẻ em này rồi. Chẳng phải không thiếu gì công ty này doanh nghiệp nọ vẫn sẵn sàng rộng tay giúp đỡ cho các tổ chức hỗ trợ trẻ em sao?

Tôi cần phải suy nghĩ cho kỹ càng hơn nữa. Tôi nhất định phải tiến thẳng vào cuộc chơi này. Việc tìm kiếm nguồn hỗ trợ cho NE<sup>2</sup>W sẽ là điều không dễ dàng gì. Nhưng không sao cả. Tôi sẽ tạm dừng lại để suy xét mọi sự từ đầu.

**Bước dừng đầu tiên:** *Xác định cho rõ sứ mạng và mục đích của chúng tôi.* Tôi đã dành ra nhiều ngày trời để suy nghĩ về nét đặc trưng độc đáo của NE<sup>2</sup>W. Chúng tôi sẽ làm thế nào đó để định vị được thế đứng riêng biệt của mình, không lẫn lộn với ai. Chúng tôi phải làm sao đó trở thành một gương mẫu điển hình để các công ty trong tương lai có thể nhìn vào mà bắt chước theo. Tôi đã vạch ra hết sức rõ ràng tất cả những gì chúng tôi muốn nhắm đến. Đối với các cuộc “tấn công” qua con đường điện thoại: những lần sau sẽ có kết quả tốt hơn lần đầu. Tôi cảm thấy rất hồi hứng khởi với việc đã thực sự xác định được lý do tồn tại của NE<sup>2</sup>W trên cõi đời này. Và dưới đây là những gì tôi đã vạch ra được khi đó.

NE<sup>2</sup>W sẽ đóng vai trò như một tác nhân trong việc giúp phổ biến đến các chủ doanh nghiệp nhỏ tuổi những vấn đề

có tính cách hệ trọng, chẳng hạn như cách thức kiếm tìm các nguồn đầu tư, các tấm gương kinh doanh thành công điển hình, sự khích lệ, công nhận và tín nhiệm; bên cạnh đó, NE<sup>2</sup>W còn nỗ lực tạo ra nhiều cơ hội hợp tác làm ăn có hệ thống nhằm phát triển một mạng lưới quan hệ kinh doanh rộng rãi cho các chủ doanh nghiệp kia. NE<sup>2</sup>W sẽ tận dụng mọi nguồn lực sẵn có để tạo ra một hệ thống hoàn chỉnh tập hợp các chủ doanh nghiệp nhỏ tuổi, xây dựng một cơ cấu hỗ trợ tinh thần tốt nhất với việc cung ứng những giải pháp kinh doanh căn bản và thích hợp, cũng như các nguyên tắc đạo đức để phục vụ cho những chủ doanh nghiệp nhỏ tuổi có lòng can đảm và tính phiêu lưu mạo hiểm kia.

**Bước dừng thứ hai: Định vị thương hiệu.** Ước mơ NE<sup>2</sup>W muốn thực hiện là nỗ lực đặt nền móng và xây dựng nên một thể hệ chủ doanh nghiệp kế tiếp có thể đề ra những giải pháp kinh tế thị trường mới mẻ cho nước Mỹ. Mục đích cuối cùng của điều này là nhằm tới việc tạo ra những đóng góp tích cực cho các cơ cấu kinh tế và xã hội của địa phương, thành phố và tiểu bang ở nước Mỹ, và nhờ đó có thể làm thay đổi, theo chiều hướng tích cực, bộ mặt nền kinh tế và tình trạng ổn định mọi mặt của quốc gia này.

Việc bắt đầu quá trình tự làm chủ ngay từ khi còn nhỏ tuổi là một yếu tố đóng vai trò quan trọng có tính cách sống còn đối với việc hoàn thành các mục tiêu đề ra đó, cũng như đối với việc liên tục củng cố những nền tảng sau đây.

Các nền tảng NE<sup>2</sup>W muốn thiết lập và không ngừng củng cố gồm: Nền giáo dục – Nguyên lý Kinh tế – Tinh thần chủ doanh nghiệp – Nguyên tắc đạo đức – Khả năng tự thân làm chủ. NE<sup>2</sup>W sẽ trở thành ngôi nhà của các chủ kinh doanh

trong thế kỷ hai mốt. Được đặt ra rõ ràng như thế, trọng tâm nhắm vào và mục đích hướng đến của NE<sup>2</sup>W sẽ đóng vai trò như một tác nhân “tiếp liệu” cho lòng nhiệt tình, và như một chiếc la bàn chỉ dẫn các nguyên tắc đạo đức giúp xác định đường hướng phải đi cho Thế hệ Kế tiếp. Đó là kết quả xuất phát từ mục đích cao xa, nỗ lực hết mình, đường hướng rõ ràng, và kỹ năng thực hiện khéo léo. NE<sup>2</sup>W sẽ thực sự trở thành một hình tượng tiêu chuẩn của các công ty trong tương lai.

Nghe cũng không tệ chút nào, đúng không các bạn?

**Bước dừng cuối cùng:** *Thu hút giới truyền thông.* Bước kế tiếp này sẽ đòi hỏi một chút trò ảo thuật. Như một ảo thuật gia, tôi cần phải lòi ra khỏi chiếc mũ của mình một chú thỏ con xinh xắn, bởi vì chúng tôi cần thu hút sự chú ý của những người khác. Như thế, tất cả những gì tôi cần làm là phải tìm cho ra một chiếc mũ thích hợp giúp tôi thực hiện trò ảo thuật đó. Chuyên môn của tôi là đứng trước đám đông để nói chuyện, chứ không phải để quảng cáo. Từ rất sớm, tôi đã học được cách nhìn ra những giới hạn của bản thân mình, và luôn sẵn lòng nhờ những người khác trợ giúp trong các lĩnh vực không thuộc sở trường của tôi. Tôi cần bộ mặt và tên tuổi của mình xuất hiện nhiều hơn trên các phương tiện thông tin đại chúng. Tôi cần một người giúp tôi lo tất cả những việc này, và vì thế, tôi đã thuê một chuyên viên quan hệ công chúng.

Với việc có được một chuyên viên quan hệ công chúng giúp triển khai chiến dịch truyền thông mang tên Farrah Gray/NE<sup>2</sup>W, tôi có được nhiều thì giờ để lo kế hoạch tìm kiếm và phát triển mạng lưới các nhà hỗ trợ chính. Khi ấy, tuy vẫn chưa có doanh nghiệp lớn nào tham gia vào ban quản



trị của chúng tôi với tư cách là người hỗ trợ, nhưng điều đó đã không khiến tôi cảm thấy chán nản mà chùn bước.

Tôi có đủ uy tín kinh doanh để có thể thu hút sự quan tâm của giới truyền thông trong nước. Tôi biết rằng cuộc sống tôi sẽ có nhiều thay đổi một khi câu chuyện về tôi được rộng rãi phổ biến trên các phương tiện truyền thông. Tôi phải cố gắng đi một bước đột phá, nếu không, sẽ chẳng có ai thêm để ý đến tôi. Tôi đã dán trên tường văn phòng tôi bài thơ *Nếu* của tác giả Rudyard Kipling. Nó đã giúp tôi chuyên tâm để tiếp tục thực hiện những gì đúng đắn, theo đúng cách và vào đúng thời điểm, với bầu nhiệt huyết sôi sục của mình.

*Nếu bỗng thấy tan tành sự nghiệp  
Mà thần nhiên xây tiếp cuộc đời  
Hay trong chỉ một trận thôi  
Mất trăm lần thắng không lời thở than*

*Nếu yêu chẳng mê man xuân góc  
Mạnh mẽ mà mềm mỏng vẫn nên  
Bị ghen ghét, chẳng ghét ghen  
Kiên trì bảo vệ, vững bền đấu tranh*

*Nếu bị kẻ gian manh hiểm ác  
Mượn việc ta xuyên tạc đặt lời  
Dối trên dối dưới dối đời  
Nhưng ta quyết chẳng dối người dối ta*

*Nếu quyền uy chẳng xa quân chúng  
Gần đỉnh cao vẫn đứng gốc dân  
Yêu thương bè bạn xa gần  
Bằng tình huynh đệ chẳng phần riêng tư*

*Nếu quan sát, ngẫm suy, hiểu biết  
Mà chẳng thành phá diệt hoài nghi  
Mơ không để mộng cuốn đi  
Suy tư mà chẳng để vì suy tư*

*Nếu dũng cảm mà không sợ hờ  
Cứng rắn mà vẫn giữ tình thương  
Thông minh mà chẳng phô trương  
Vẫn khiêm tốn học hỏi chung mọi người*

*Nếu chiến thắng sau hồi thất bại  
Vẫn nhận nhìn, đối xử như nhau  
Dây thân ái vẫn bền lâu  
Tình sâu nặng đáp, thù sâu không đòi*

*Thì, con ơi! TRỜI, NGƯỜI đều giúp  
Để vinh, may theo bước con hoài  
Nhưng niềm Vinh nhất con ơi  
Vì con là một Con Người, đó con!<sup>1</sup>*

Bây giờ các bạn đã biết về những gì đòi hỏi phải có để trở nên một người giàu đích thực rồi. Vậy tôi sẽ nói một chút về cách thức giúp bạn chuẩn bị tâm trí mình để có thể tạo dựng một vương quốc riêng của bạn. Việc trước hết bạn phải làm là đây: phải hiểu rõ về con người và chỗ đứng thực sự của bạn. Điều này chúng ta đã có dịp nhắc đến ở Bước 1 của cuốn sách. Tuy nhiên, lúc này đây, chúng ta sẽ tổng hợp và trộn chung các thành phần ấy lại với nhau để làm nên một đĩa thức ăn ngon.

<sup>1</sup> Đây là bản dịch của nhà nghiên cứu Nguyễn Phúc Giác Hải (dịch năm 1976, từ bản tiếng Pháp “Si” do André Maurois dịch từ bản tiếng Anh).

Và đây, tôi sẽ bắt đầu việc này bằng cách nhắc lại rằng tôi hiểu rõ mình biết gì và không biết gì. Tôi không biết rõ đâu là công thức thành công của các chủ doanh nghiệp; tuy nhiên, cuộc hành trình tôi đã trải qua từ trước đến nay đã giúp tôi hiểu được những gì cần phải làm để có thể trở thành một người chiến thắng: tôi luôn hướng tầm nhìn của mình về một điều nào đó, rồi nỗ lực hết mình để tiến về phía nó. Nghe có vẻ đơn giản, nhưng thực sự là như thế. Dù vậy, tôi muốn nói thêm: đơn giản – chứ không dễ dàng. Hai khái niệm đó khác nhau lắm lắm.

Tôi đã trải qua hàng năm trời học tập, bắt chước và thi đua với nhiều người thuộc mọi tầng lớp khác nhau trong xã hội. Tôi mê mẩn dõi theo cái cách những người thành công suy nghĩ, hành động và đương đầu với những hoàn cảnh gay go, thách thức. Tôi đã học được cách cố gắng để thích nghi và vượt qua bất kỳ một trở ngại hoặc thất bại nho nhỏ nào tôi từng và sẽ gặp phải trên bước đường tiến về phía trước của mình. Đương nhiên, tuy đã gặp phải nhiều chuyện không may, trắc trở – như tôi đã kể – nhưng thành thật mà nói, tôi chưa bao giờ cảm thấy nghi ngờ một chút nào về việc một ngày nào đó, thành công và giàu có sẽ kéo đến với tôi. Tuy thường tự hỏi không biết tại sao điều đó lại lâu xảy đến như vậy, nhưng bao giờ tôi cũng tin chắc rằng rồi nó cũng sẽ xuất hiện mà thôi. Cái tôi cần nhất là lòng kiên nhẫn. Tôi sẽ phải luyện tập rất nhiều để “tóm” được nó trước khi nó vượt khỏi tôi mà chạy đi.

Trong một phần trước, tôi đã kể rằng tôi chưa tìm được một người hỗ trợ nào cho NE<sup>2</sup>W trong số những người quen biết tôi. Có những người cùng làm việc với tôi đã hỏi tôi về

lý do tại sao tôi lại ước ao đặt văn phòng của NE<sup>2</sup>W ở phố Wall đến thế. “Không thiếu gì nơi để cậu đặt văn phòng, cần gì cứ phải cắm đầu chui vào chỗ đó?” Câu trả lời của tôi rất rõ ràng. Nếu muốn tham gia vào cuộc chơi trong thế giới tài chính, bạn quyết định sẽ đặt văn phòng mình ở đâu? Chẳng phải phố Wall là nơi thích hợp nhất đó sao? Chắc chắn có không thiếu gì chỗ để tôi đặt văn phòng của NE<sup>2</sup>W, nhưng tôi lại muốn nó ở phố Wall. Tôi đã theo dõi trên truyền hình nhiều buổi phát hành hay chào bán chứng khoán lần đầu tiên ra công chúng (IPO – Initial Public Offering) hết sức long trọng của các công ty cổ phần ở phố Wall. Tôi cũng đã đọc nhiều báo chí nói về cái sôi động hừng hực người ta cảm nhận được khi có dịp dạo bộ trên con phố này. Thêm vào đó, cái vẻ huyền bí và cuốn hút đến lạ của phố Wall là điều ai ai cũng cảm thấy được. Càng nghĩ về nó bao nhiêu, tôi càng muốn NE<sup>2</sup>W có mặt ở con phố này bấy nhiêu.

Đương nhiên, tôi vẫn có thể chọn một cách xử lý nào đó nhẹ nhàng hơn, theo kiểu thông thường: “Nếu phố Wall không ưa mình, thì mình cũng chẳng cần phố Wall nữa.” Tuy nhiên, đó không phải là con người của tôi. Biết rằng không phải trong cuộc chiến nào mình cũng có thể giành được thắng lợi, nhưng tôi sẽ không bao giờ vẫy cờ trắng trước khi tôi chưa đánh một trận cho ra hồn. Và tôi đã sẵn sàng lao vào trận chiến để giành một chỗ đứng cho NE<sup>2</sup>W ở phố Wall.

Bao nhiêu mong đợi, bao nhiêu áp lực nặng nề đang bắt đầu ập lên tôi. Và những suy nghĩ tiêu cực theo kiểu “nhỡ thế này thì sao,” hoặc “nhỡ thế kia thì sao” cũng đang dồn dập thi nhau ủa vào tâm trí tôi hòng tìm cách soán chỗ câu thần chú xưa nay tôi vẫn thường hay “niệm,” rằng *mình có thể và*

*mình sẽ làm được. Hơn lúc nào hết, tôi cần phải “niệm” nhiều hơn cái câu thần chú xưa nay ấy. Mình có thể và mình sẽ làm được. Tôi sẽ không dễ dàng bỏ cuộc! Tôi biết rằng NE<sup>2</sup>W đang đặt nhiều kỳ vọng vào tôi. Tôi biết rằng NE<sup>2</sup>W muốn có mặt ở con phố đó. Ngoài ra, tôi cũng tự nhủ với mình rằng cái tình huống tồi tệ nhất có thể xảy ra cùng lắm cũng chỉ là việc người ta sẽ từ chối chuyện mình đề nghị đặt văn phòng ở đó thôi. Tôi cũng đã đủ lớn và cũng đã sẵn sàng để liệu cách mà xử lý những lời từ chối rồi. Tôi nghĩ rằng có lẽ điều tốt nhất mình nên làm là dồn hết sức tập trung vào những điều tốt đẹp nhất có thể xảy đến. Và tôi đã làm như thế.*

Trong năm tới đây, cuộc “rước” NE<sup>2</sup>W tiến vào phố Wall có thành hiện thực hay không sẽ được định đoạt. Tôi là người luôn chủ trương rằng hễ muốn điều gì, bạn phải nói ra điều đó. Vì thế, qua các bài diễn thuyết của mình, tôi chia sẻ ước mơ của tôi về việc đưa NE<sup>2</sup>W tiến vào phố Wall, về những gì hay đẹp và nhiều ích lợi NE<sup>2</sup>W sẽ mang lại. Khi người ta hỏi tôi: “Vây bây giờ cậu dự tính làm gì?” Thế là tôi lôi ra loạt danh thiếp kinh doanh của mình cùng bộ sưu tập các bài viết hay mẫu tin về tôi và về NE<sup>2</sup>W đã được đăng tải trên báo chí và các phương tiện truyền thông khác.

Tôi giải thích với mọi người rằng phố Wall là cái guồng máy tài chính có khả năng làm chuyển động cả thế giới. Và tôi muốn hiện diện giữa cái “thánh địa” tài chính này. Lúc phố Wall sổ mũi, thì cả Tokyo lẫn London đều hắt hơi theo. Tôi nói với mọi người rằng tôi muốn gửi đi một bức thông điệp đến các bạn trẻ đang mang hoài bão lớn lao trong mình rằng lai lịch xuất thân của họ không phải là cái gì đó quan trọng đáng phải bận tâm. Đừng bao giờ cảm thấy sợ hãi trước

bất kỳ điều gì. Chẳng cần phải được sinh ra trong một chốn hoàng cung nào đó thì các bạn mới có thể sống được như những ông chúa, bà hoàng.

Hơn nữa, phố Wall đã không khiến tôi cảm thấy khiếp sợ. Trái lại, nó hợp hồn tôi bằng cái vẻ quyến rũ của nó. “Không sớm thì muộn, công ty tôi cũng sẽ mở toang cửa trên phố Wall,” tôi đã nói như thế với một anh chàng thuộc phe những

<p>Để biết rõ con đường phía trước, ta hãy hỏi những người đang quay về, theo hướng ngược lại với mình.</p> <p>Tục ngữ Trung Hoa</p>	<p>kẻ nghi ngờ về dự định của tôi, sau cuộc họp các doanh nghiệp nhỏ ở thành phố Las Vegas khi ấy. Nghe tôi quả quyết như vậy, anh ta mới bảo rằng: “Mơ mộng thì chẳng có gì là sai trái cả.”</p>
--	---

Cũng may là anh ta nói thêm rằng những dự tính của tôi nghe khá thú vị, chứ không thì tôi đã nổi khùng với anh này rồi. Tuy vậy, trước khi bỏ đi, tôi quyết định phải để lại cho anh ta một câu nói nhớ đời, rằng: “Kích thước của con chó trong trận đấu không quan trọng cho bằng kích thước của trận đấu trong con chó.” “Sửa” xong câu đó, tôi chào anh ta rồi bỏ đi.

Thời gian là cái tôi cần nhất. Khi đó, tôi vừa phải chong đèn suốt sáng thâu đêm để xem xét lại kế hoạch cho NE<sup>2</sup>W, và cùng lúc, cũng vừa phải lo việc điều hành công ty Farr-Out Foods nữa (vào thời điểm ấy, tôi chưa bán công ty)! Đó là chưa kể đến việc tôi phải đi nói chuyện ở chỗ này chỗ nọ. Công việc thì càng lúc càng nhiều, thời gian thì vẫn chỉ một ngày hai mươi bốn tiếng. Bởi đó, tôi phải chấp nhận bỏ bớt đi một số việc để giành lại quỹ thời gian. Tuy nhiên, bỏ việc

gì thì bỏ, nhưng bỏ cái ước mơ tiến vào phố Wall là điều tôi sẽ không bao giờ làm.

Thế là tôi tìm đến với bác Roi. Xưa nay, trong con mắt của tôi, với một bộ óc uyên bác đa năng, bác ấy thuộc vào tuýp người có thể ví được với cụ Einstein: một nhà khoa học, một kỹ sư, một nhà sáng chế, và một doanh nhân sắc sảo. Sau khi chăm chú lắng nghe và đánh giá tình hình hiện tại của tôi, bác ấy kết luận rằng tôi đang đi đúng đường. “Cứ hướng mắt vào những gì cháu ước,” bác ấy nói. “Nếu muốn phố Wall, cháu cứ một mạch mà tiến thẳng vào phố Wall.” Tuy rất vắn gọn, nhưng các cuộc trò chuyện giữa tôi với bác Roi luôn giúp tôi rút ra được nhiều lời khuyên bổ ích và những chiến lược hết sức khôn ngoan trong kinh doanh để tôi có thể cùng với NE<sup>2</sup>W vững bước mà tiến về phía trước. Đã đến lúc tôi phải ghi điểm rồi.

Một công ty chuyên về lĩnh vực quan hệ công chúng đã giúp tôi soạn ra một nội dung thư kêu gọi – vắn gọn, súc tích, xoáy mạnh vào trọng tâm – để tôi gửi đến các ông “tổng” điều hành bận rộn. Họ bảo rằng một bức thư kêu gọi phải được soạn ra như thế nào đó để những người nhận mở ra là ngẫu nhiên đọc ngay, chứ không ngáp dài rồi quẳng vào sọt rác. Và họ nói đúng. Loạt thư kêu gọi tôi gửi đi lần này đã cho kết quả tốt.

Tôi đã nhận được trên hai chục cuộc điện thoại với những lời đề nghị nghiêm túc về việc hỗ trợ tài chính cho NE<sup>2</sup>W. Qua đây, tôi đã học được cách nhìn mọi sự ở nhiều góc độ khác nhau. Một món tiền chẳng đáng là bao đối với một người giàu có, lại là khá nhiều đối với một người ít của. Những người này bảo rằng sẽ gửi cho tôi một khoản tiền “nhỏ nhỏ”

sau khi họ nhận được từ tôi bản sơ lược về chi phí dự tính cho hoạt động của NE<sup>2</sup>W. Tính trong vòng sáu tháng sau đó, tổng số tiền hỗ trợ những người này cam kết sẽ gửi đến tôi đã lên đến ba trăm nghìn đôla.

Vào tháng 4, năm 1998, NE<sup>2</sup>W chính thức chào đời. Đến tháng 8 năm đó, NE<sup>2</sup>W đã có địa chỉ trên Internet. Lúc này, tuy văn phòng của NE<sup>2</sup>W chưa có địa chỉ trên... mặt đất, nhưng tôi đã nhắm sẵn cái địa điểm ấy trong trí mình rồi. NE<sup>2</sup>W là đứa con của tôi, của anh Andre, của hai học sinh tôi đã gặp ở một trong các lớp học tôi đã tham gia, và của cô Mildred Redding là người đã giúp tôi giải quyết các chuyện tôi cần trong những ngày đầu tiên ấy. (Nhân đây, cháu xin cảm ơn cô Mildred nhé!). Tất cả chúng tôi đều đã tích cực làm việc để NE<sup>2</sup>W chào đời và hoạt động suôn sẻ. Vào ngày 9 tháng 9, năm 1998, tức là vào dịp sinh nhật lần thứ mười bốn của tôi, tôi nhận được món quà là các khoản hỗ trợ tài chính tương đương với số chi phí tôi cần để bảo đảm hoạt động của NE<sup>2</sup>W trong sáu tháng đầu tiên ở phố Wall. Một lần nữa, tôi lại thấy mình đang lơ lửng trên chín tầng mây.

Với tôi, có lẽ có đôi chút khác biệt giữa các loại quà này quà kia với thứ "quà tài chính" tôi đã nhận được trong dịp sinh nhật lần thứ mười bốn của mình. Tôi không muốn ai đó "cho" tôi tiền, vì khi nhận tiền như thế, tôi có cảm giác như thể người cho đang muốn nói với tôi rằng: "Cứ làm những gì cậu thích với món tiền này. Tôi không đòi cậu phải dùng nó để làm cái gì đó cho ra hồn đâu. Cho cậu món tiền này, xem như tôi không cần đến nó nữa." Tôi không hề thích điều đó xảy ra chút nào. Vì thế, tuy vẫn vui mừng mà nhận lấy những món quà tài chính đó, nhưng tôi nhận chúng với ý thức



rằng đây là một khoản đầu tư cho tôi, và các nhà đầu tư kia sớm muộn gì cũng sẽ được nhận lại từ tôi món tiền họ đã trao, cả vốn lẫn lời. Tôi muốn chứng minh cho họ thấy rằng họ đã có được một quyết định khôn ngoan khi đầu tư vào tôi và vào những người trẻ của nước Mỹ.

Tôi sẽ không bao giờ quên nổi cái cảm giác bồn chồn lo lắng vào cái ngày tôi sửa soạn đi gặp ban quản lý cao ốc văn phòng ở phố Wall theo lịch đã hẹn. Tôi biết thế nào rồi mình cũng sẽ phải đương đầu với ba thứ

*Kích thước của con chó  
trong trận đấu không quan  
trọng cho bằng kích thước  
của trận đấu trong con chó.*

*Câu cửa miệng của dân chơi thể thao  
ngày xưa*

“chướng ngại”: tuổi tác của tôi, màu da của tôi và... tuổi tác của tôi. Thằng nhóc này nó nghĩ nó là ai kia chứ? Thằng nhóc da đen này nó nghĩ nó là ai kia chứ? Thằng nhóc da đen đi làm kinh doanh này nó nghĩ nó là ai kia chứ? Tôi đoán chắc rằng đó là những ý nghĩ trong đầu của mấy người tôi sắp sửa gặp đây. Tôi đã cố trấn an mình, nhưng cứ nghĩ đến chuyện đó là mồ hôi tôi lại vã ra từng giọt.

Chỗ trống ở phố Wall không có nhiều, và tôi biết rằng các thủ tục thuê văn phòng ở đây được tiến hành rất nghiêm ngặt. Chỉ những ai có đủ điều kiện (và phải được một số người đáng tin cậy trong giới kinh doanh giới thiệu) thì mới được xếp vào danh sách xem xét cho thuê mà thôi. Vì thế, trước hết, tôi đã cùng anh Andre bay đến New York để xem xét địa điểm đặt văn phòng. Người ta nói với chúng tôi là còn một văn phòng trống ở phố Wall tại địa chỉ số 67. Thấy ưng bụng rồi, chúng tôi quyết định tiến hành các bước tiếp theo. Khi ấy, vì chỉ mới mười bốn tuổi, nên tôi đã đề nghị anh

*Bạn ước ao điều gì? Và quan trọng hơn, bạn sẵn sàng làm gì để thực hiện ước ao của bạn?*

Andre làm giám đốc công ty, nhờ anh ấy gọi điện đến ban quản lý văn phòng cho thuê. Chúng tôi đã tiến hành làm một số thủ tục theo quy định, và

trong khoảng vài tháng sau, mọi sự đã đâu vào đó.

Tôi đã hết lòng ao ước phố Wall. Và tôi đã tiến vào được phố Wall. Bạn ước ao điều gì? Và quan trọng hơn, bạn sẵn sàng làm điều gì để thực hiện niềm ước ao của bạn?

## Khai trương

Chúng tôi đã chính thức mở cửa văn phòng NE<sup>2</sup>W vào ngày 30 tháng 11 năm 1998. Không có nghi thức cắt băng khánh thành, không có trống kèn âm ỉ – chỉ có niềm hân hoan hòa quyện với ý nghĩ rằng cuộc đời của các chủ doanh nghiệp thuộc thế hệ trẻ rồi đây sẽ đổi thay mãi mãi. Chúng tôi đã cho loan một thông cáo báo chí như sau: “Quỹ đầu tư dành cho các học sinh của công ty New Early Entrepreneur Wonders – NE<sup>2</sup>W chính thức đi vào hoạt động.” Bản thông cáo này còn cho biết công ty chúng tôi đặt văn phòng ở số 67 phố Wall, nằm cách Sở Giao dịch Chứng khoán New York chỉ vài căn nhà mà thôi.

Tôi định nói với các bạn rằng những gì diễn ra tiếp theo sau đó là một câu chuyện lịch sử, nhưng cái từ “lịch sử” ở đây nghe có vẻ như muốn ám chỉ rằng tôi đã đi “gặp ông bà” lâu rồi vậy. Nhờ ơn trời, tôi vẫn còn sống khỏe mạnh, ít nhất là cho đến thời điểm tôi viết ra cuốn sách các bạn đang đọc đây.

Nhìn lại cái ngày có tính cách quyết định vào năm 1998 ấy, tôi thấy rằng NE<sup>2</sup>W đúng là một điều thần diệu. Đôi khi, có vẻ như các phép lạ chẳng từ đâu mà đến cả, nhưng tôi tin rằng các bạn thỉnh thoảng có thể làm cho các phép lạ xuất hiện. nỗ lực sống chân thật với lòng mình, có ý hướng và mục đích ngay lành, rõ ràng, và cố gắng đối xử với mọi người chung quanh các bạn bằng thái độ tử tế và lòng tôn trọng, tức là các bạn đang chuẩn bị cho mình những điều kiện cần thiết để có thể tạo ra các phép lạ.

Với thái độ sống như thế, các bạn sẽ có thể dễ dàng nhìn ra được mục đích cuộc đời mình. Với tôi, tôi thấy rằng mình có mặt trên cõi đời này là để hoàn tất sứ mạng của NE<sup>2</sup>W. Để giúp NE<sup>2</sup>W đạt được các mục tiêu đã vạch ra, tôi đã phải cất công tìm kiếm và thu nạp những tài năng kinh doanh trẻ có cùng một chí hướng, ước mơ. May mắn thay, tôi đã có dịp gặp gỡ hàng ngàn những tài năng như thế trong các cuộc diễn thuyết của mình. Chúng tôi đã tiếp xúc với rất nhiều học sinh ở bậc trung học cơ sở và phổ thông, bảo họ cố gắng giữ liên lạc với chúng tôi. Ngoài ra, chúng tôi còn trao cho họ trách nhiệm “rủi tai” những bạn bè quen biết của họ về cái công ty chuyên đầu tư cho các bạn nhỏ, do chính các bạn nhỏ lập ra này. Chúng tôi đã cho lập một diễn đàn trên mạng Internet để các thành viên có thể gặp gỡ và trao đổi với nhau vào bất kỳ lúc nào, ở bất cứ nơi đâu.

Khi đó, tôi đóng vai trò như một phát ngôn viên. Công ty phụ trách việc quan hệ công chúng cho chúng tôi đã tốc lực làm việc để người ta có thể biết đến những người vừa thuê miếng đất nằm ở số 67 trên phố Wall này. Và dần dần, thiên hạ bắt đầu đổ dồn mọi cặp mắt về phía chúng tôi. NE<sup>2</sup>W

đang bắt đầu đi vào “lò nhiệt” của các phương tiện thông tin đại chúng. Xưa nay, vì bao giờ tôi cũng cảm thấy rất thoải mái khi quanh quẩn trong bếp, nên lúc này tôi có thể “chịu” được cái “lò nhiệt” kia.

NE<sup>2</sup>W tiến vào cuộc chơi này như một anh sư tử dũng mãnh, chứ không phải như một chị cừu non ngơ ngác! Để tiến hành hoạt động đầu tiên cho NE<sup>2</sup>W, chúng tôi đưa ra sáng kiến về việc tổ chức một cuộc hội nghị có quy mô toàn quốc. Đây là bước đi đầu tiên trong kế hoạch tập hợp lại dưới cùng một mái nhà cả các tài năng kinh doanh trẻ có nhiệt huyết lẫn những chủ doanh nghiệp mới vào nghề, để tạo ra một mạng lưới giáo dục, xã hội hóa nhằm xây dựng một đội ngũ chủ doanh nghiệp tài năng cho tương lai. Và để thu hút các nhà đầu tư có thiện chí nhằm hỗ trợ cho việc thực hiện các ý tưởng này, chúng tôi đã thiết lập nên Quỹ Sáng kiến Đầu tư và Ý tưởng.

Nhưng dù gì, không phải cứ lập ra quỹ này quỹ kia là có thể có tiền được ngay. Một trong những bài học có giá trị nhất tôi đã học được từ nhỏ, khi phải vật lộn với cảnh túng nghèo, là việc tìm cách tiết kiệm những gì mình có. Tôi thường nói đùa rằng Mẹ tôi là người có thể kéo giãn một tờ đôla từ bờ bên này của Đại Tây Dương đến bờ bên kia của Thái Bình Dương. Như thế, thay vì đặt thêm các văn phòng khác nhau cho các hoạt động kinh doanh khác nhau của mình, tôi đã quyết định dồn chung mọi sự lại dưới một mái nhà, trong một văn phòng duy nhất. Nói cách khác, Quỹ Farrah Gray, công ty Farr-Out Foods và NE<sup>2</sup>W là một đại gia đình, cùng chung sống với nhau dưới một mái nhà; nhờ đó, tôi có thể tiết kiệm được một khoản đáng kể các chi phí hoạt động. Trợ

lý của tôi, cô Mildred, hoàn toàn có đủ khả năng xử lý các cuộc gọi liên quan đến các loại hoạt động khác nhau của chúng tôi.

*Chiến thắng là chuyện của người có ý chí.*

French Field Marshal Foch

Khi đó (và cả đến bây giờ), Bà Ngoại tôi là người quản lý sổ sách thu chi, chuẩn bị các số liệu tài chính cho các kế toán viên có bằng cấp chuyên môn để họ soạn các bản báo cáo tài chính hàng năm cũng như các loại tài liệu khác cho các nhà đầu tư, cổ đông và đối tác. Tôi biết rằng mọi hoạt động của chúng tôi sẽ được giám sát chặt chẽ, đặc biệt là khi chúng tôi đang ở trong lòng phố Wall. Tuy nhiên, tôi chẳng bận tâm gì đến chuyện đó cả. Tôi luôn coi là cơ hội khi gặp những điều mà một số người coi như áp lực. Đây chính là một trong các điểm mạnh của những đứa con nít như tôi. Đôi khi, nhiều người lớn quá so đo tính toán, trông tôi ngoài lui, đến độ tự chất vào mình quá nhiều những gánh nặng áp lực khiến muốn nhúc nhích cũng không nổi. Còn trong suy nghĩ của một đứa nhỏ, mọi điều đều có thể xảy ra. Nó không hề biết đến giới hạn là gì, áp lực là chi. Nếu gọi đó là cái “dốt” của con nít, thì tôi cho rằng việc có được cái dốt kiểu đó quả thực là phúc đức.

### Quả táo hay Ngọn gió?

Lắm khi, đầu óc tôi cứ lơ lửng trên cao, không một hệ thống radar nào bắt nổi. Thỉnh thoảng tôi để tư tưởng mình lang thang đi đâu thì tùy ý nó, nhưng rồi tôi cũng can thiệp kịp thời nếu thấy rằng một tư tưởng nào đó không có được một ý nghĩa hay ích lợi nào cho công việc tôi đang làm.

Chẳng hạn như trường hợp sau đây, xảy ra hồi năm 1999, khi chúng tôi họp nhau lại để bàn bạc kế hoạch tổ chức cuộc hội nghị đầu tiên cho NE<sup>2</sup>W. Trong lúc mọi người đang ngồi quanh chiếc bàn trong phòng họp để cùng thảo luận về kế hoạch đó, thì đột nhiên tôi buột miệng thốt ra rằng: “Tôi nghĩ chúng ta nên tổ chức cuộc hội nghị này ở thành phố New York.” Cả phòng bỗng chốc im lặng như tờ. Nét mặt và cử chỉ của mọi người khi đó đã nói lên tất cả: Cậu khùng à? Cậu uống nhầm thuốc gì vậy? Cậu có thiếu máu não không?

Quả thực, việc quyết định tổ chức cuộc hội nghị đầu tiên cho NE<sup>2</sup>W ở thành phố New York là chuyện chẳng ai dám nghĩ đến vì một lý do đơn giản như sau: chi phí sinh hoạt ở thành phố được mệnh danh là “Quả Táo Lớn”<sup>1</sup> này rất đắt. Tuy nhiên, tôi lại muốn sự kiện này phải “hoành tráng” một chút; do đó, chúng tôi không thể nào tổ chức cuộc hội nghị này ở một địa điểm “khỉ ho cò gáy” được. Phải biết rằng chúng tôi đang muốn tiến vào cuộc chơi như những chú sư tử hùng dũng. Điều này có nghĩa rằng nếu không thể chọn được New York làm địa điểm tổ chức hội nghị thì chúng tôi cũng phải kiếm cho được một chỗ nào đó có khả năng giúp chúng tôi thu hút giới truyền thông. Vào thời điểm này, chưa có văn phòng ở Los Angeles, nên chúng tôi chỉ còn lại hai khả năng chọn lựa hợp lý: hoặc là Chicago, hoặc là Las Vegas. Và cuối cùng, chúng tôi đã quyết định chọn “Thành phố lộng gió,”<sup>2</sup> thay vì New York hay các nơi khác. Đúng là địa điểm hợp vô cùng, phải không các bạn? Đó là nơi mà chuyến xe

<sup>1</sup> Trong tiếng Anh: *The Big Apple* - là biệt danh của thành phố New York.

<sup>2</sup> Trong tiếng Anh: *The Windy City* - là biệt danh của thành phố Chicago.

cuộc đời tôi bắt đầu khởi hành. Đó là nơi tôi đã từng bán bánh, sữa dưỡng da và nước chanh trước khi tôi bắt đầu gây dựng tiếng tăm cho mình.

Vào thời điểm ấy, anh trai Jonathan của tôi sống gần thành phố Chicago, đang công tác tại một viện công nghệ thông tin. Đó là một điều kiện hết sức thuận lợi cho việc chúng tôi chuẩn bị mọi sự để tổ chức cuộc họp thường niên đầu tiên của mình. Một lần nữa, mọi sự lại diễn ra rất suôn sẻ. Chúng tôi đã chọn được địa điểm thích hợp cho mình. Chicago là nơi chôn nhau cắt rốn của tôi, là mảnh đất rất đổi thân thương với tôi. Đó cũng là địa điểm thuận tiện để mọi người có thể dễ dàng di chuyển – đến hoặc đi – bằng máy bay, xe buýt, tàu hỏa hoặc xe hơi. Chúng tôi đã lên một danh sách các nhà tài trợ tiềm năng, và chắc chắn rằng tôi sẽ có thể thu hút được sự chú ý của các phương tiện truyền thông nơi quê nhà của mình. Ngoài ra, đây cũng là cơ hội có một không hai để các thành viên của UNEEC ngày xưa được dịp hội ngộ. Tôi không hề biết rằng bấy lâu nay anh Jonathan vẫn giữ liên lạc đều đặn với khoảng 80% gia đình ngày xưa chúng tôi quen biết ở Chicago. Và điều này cũng giúp tạo điều kiện thuận lợi để tôi dễ dàng liên lạc qua điện thoại với những người quen biết trước kia.

Lúc vừa đến Chicago, chúng tôi đã ghé ngay đến Sở Thương mại thành phố để đăng ký cho NE<sup>2</sup>W làm thành viên mới. Tiếp đó, tôi liên lạc với mấy người cố vấn và các nhà hỗ trợ cho UNEEC lúc trước để cho họ biết rằng cuộc đầu tư của họ vào ý tưởng khi xưa của tôi đã gặt hái được những thành công ban đầu.

Nhiều người trong số họ vẫn còn nhớ tôi (đừng bao giờ

coi nhẹ sức mạnh của những mối quan hệ cũ!). Họ rất vui khi biết rằng tôi đã không trở thành một nạn nhân của những tệ nạn trên đường phố. Tính ra cũng đã hơn năm năm kể từ lần cuối cùng tôi gặp họ; và trong quãng thời gian này, nhiều người cứ nghĩ rằng chắc tôi đã ở đâu đó trong tù, hoặc đã bị các nhóm xã hội đen sát hại rồi. Tôi vẫn còn giữ như in trong lòng những kỷ niệm đẹp về UNEEC, nhưng tôi cũng không tài nào có thể quên được cuộc ra đi tức tưởi và hết sức “vô duyên” của nó. Những bậc cha mẹ tham lam kia đã đang tay hủy mất một cơ hội vô cùng tốt đẹp dành cho con em mình. Tôi không thể đổ lỗi cho các bạn bè cũ của tôi được; các bạn ấy cũng chỉ làm theo những gì cha mẹ các bạn ấy bảo mà thôi. Dù gì, chuyện cũng đã thành quá khứ rồi. Và dù gì, lúc này, tôi cũng đã lớn, đã khôn hơn một chút rồi.

Tôi lật cuốn Niên giám Điện thoại và bắt đầu làm việc. Trong số các công ty tôi đã lên danh sách để gọi điện, có một chuỗi siêu thị thuộc sở hữu tư nhân ở Chicago. Người chủ chuỗi siêu thị này đã đồng ý tiếp tôi. Lúc đến văn phòng ông ta, tôi thấy có một tấm biển in hai chữ “Chào mừng” dành cho tôi, được đặt ở hành lang. Thiệt là quý hóa quá! Nhìn thấy tôi, ông ta tỏ vẻ rất đổi kinh ngạc. Tôi không còn là chú nhóc nói giọng the thé ông ta từng biết lúc xưa. “Chà, trông cậu sang trọng quá nhỉ,” ông thốt lên. “Trở mã rồi đấy!” Rồi chúng tôi cùng cười và bắt tay nhau. “Dạo này, nom cậu chín chắn hơn nhiều!”

Trong cuộc trò chuyện, ông cho biết rằng cá nhân ông không có thì giờ để giúp tôi việc này việc kia, nhưng ông sẽ giới thiệu tôi với một doanh nhân có tiếng tăm ông quen biết được mấy năm rồi. Ông bảo rằng vị doanh nhân này có sức



ảnh hưởng khá lớn, có thể giới thiệu tôi đến nhiều người khác nữa, và có thể giúp tôi những lời khuyên quý giá cho công việc kinh doanh. Về sau, qua trung gian của vị doanh nhân này, tôi đã có dịp gặp gỡ và làm quen với Stedman Graham – một doanh nhân thành đạt, một tác giả viết sách có tiếng, và là người Mỹ gốc Phi. Ông Graham này tiếp tôi trong văn phòng ông và đã ký tặng tôi cuốn sách mới nhất ông vừa xuất bản, nhan đề *You Can Make It Happen: A Nine-Step Plan for Success*. Dù hết sức bận rộn, nhưng ông vẫn ưu ái dành cho tôi ít phút trò chuyện và cam kết sẽ hỗ trợ cho tôi trong công việc làm ăn.

Suốt trong thời gian đó, các cuộc gặp gỡ kiểu như thế cứ diễn ra liên tục. Tôi đã được giới thiệu với một nhân vật quan trọng trong hội đồng quản trị của hãng Sara Lee; người này đã mời tôi tham dự cuộc hội nghị cổ đông thường niên của hãng. Tôi cảm thấy rất đối thích chí với việc gặp gỡ và bàn chuyện với người này người kia. Có vẻ như hàng tuần tôi đều có từ bốn đến năm cuộc gặp với những nhân vật có “máu mặt” trong các lĩnh vực từ tài chính, truyền thông, đến thực phẩm, v.v.

Trong lúc này đây, tuy đã là một nhà kinh doanh thuộc hạng “từng trải,” nhưng tôi vẫn là người rất dễ bị tổn thương. Là thiếu niên, đôi khi bạn nghĩ rằng những nhân vật “quan trọng” có vẻ như được miễn khỏi những thói cư xử xấu xa, tệ hại. Một ông giám đốc điều hành nọ – tôi nghĩ không cần phải kể tên ra đây, chỉ cần nêu ra bài học là đủ rồi – là người chuyên “nuốt” lời hứa. Lúc xưa, tôi rất ngưỡng mộ ông này, thậm chí còn tôn ông làm thần tượng của mình nữa. Bây giờ nhìn lại, tôi thấy rằng không những là một sai lầm, nhưng đó

còn là một hành động thiếu công bằng nữa. Dù có thế nào thì ông ta cũng chỉ là một con người bình thường mà thôi. Rốt cuộc, tôi cũng đã hiểu ra điều đó, và bài học này đã giúp tôi biết dứt khoát gạt lại sau lưng tất cả những gì không hay của thời quá khứ.

Giờ đây, tôi hiểu rằng mình cần phải biết cách xử sự cho mềm dẻo một chút, đặc biệt là khi tôi đang tiến vào một cuộc kinh doanh có tính cách lâu dài. Một lần nữa, tôi cần phải nghiệm lại một điều tâm niệm của giới võ sĩ đạo, rằng “Đến

*Không những là một sai lầm, việc thần tượng hóa những người “quan trọng” còn là một hành động thiếu công bằng nữa. Dù sao, họ cũng chỉ là những con người bằng xương bằng thịt mà thôi. Để đạt được thành công về lâu về dài, bạn cần phải biết cách xử sự cho mềm dẻo và giữ vững tính cách độc lập của mình.*

lúc nào không còn để đối phương lừa dối mình, bạn sẽ đạt đến cảnh giới uyên thâm của nghệ thuật chiến đấu.” Dù vẫn có một chút suy nghĩ nào đó muốn hành khổ những kẻ đã không giữ lời hứa với tôi, nhưng suy đi ngẫm lại, cuối cùng tôi cũng nhận ra rằng họ đã để lại cho tôi một bài học vô giá: nói lời phải giữ lấy lời! Người đời sẽ đánh giá con người bạn căn cứ vào thái độ bạn tôn trọng những

lời mình đã nói ra. Thành thử, bao giờ cũng thế, tôi nói ra chỉ những điều mình có thể thực hiện được, và những gì đã nói ra rồi, thì có chết tôi cũng ráng thực hiện cho xong. Còn bây giờ, đã đến lúc tôi phải tập trung hướng về tương lai, chẳng còn đầu óc đâu mà bận nghĩ đến những cái thiệt từ mấy trò đùa giỡn của một số người thậm chí còn chẳng nhớ là đã từng có lần thất hứa với tôi.

## Một ngày mới, năng tươi

Cuộc hội nghị lần đầu của *Hiệp hội những Tài năng Nhí của Thế hệ Doanh nhân mới* (ANE<sup>2</sup>W) – với chủ đề “Công cuộc Kinh doanh Tương lai trên Hành tinh Wall Street” – được dự kiến sẽ tổ chức vào tháng 12 năm 1999. Cuộc hội nghị này sẽ mang một tầm vóc lớn lao, đòi hỏi rất nhiều công sức chuẩn bị. Trong thời gian chuẩn bị này, hầu như tôi chẳng ngủ nghỉ gì nhiều. Là thành viên thuộc Sở Thương mại Chicago, chúng tôi có quyền truy cập và sử dụng cơ sở dữ liệu của Sở này nhằm tìm kiếm thông tin và dùng tư cách thành viên để liên hệ với những nhà tài trợ và các diễn giả. Chỉ trong vòng tám tháng, chúng tôi đã thu thập được một khoản tiền tài trợ lên đến một trăm nghìn đôla.

Hai tháng sau đó, ông thị trưởng Chicago và là thống đốc bang Illinois đã ký quyết định công bố về thời gian diễn ra cuộc hội nghị này: vào hai ngày cuối tuần, từ 24 đến 26 tháng 12 năm 1999. Các biểu ngữ của chúng tôi được treo khắp nơi, có nội dung như sau: “ANE<sup>2</sup>W – Không phải trò chơi con nít – Hội nghị Triển lãm về Công cuộc Kinh doanh Tương lai.” Chúng tôi dự định sẽ cho phát trực tiếp sự kiện này trên mạng Internet. Với những thông tin thu thập được, chúng tôi thấy rằng cuộc hội nghị lần đầu này sẽ là một sự kiện có quy mô lớn rộng nhất từ trước đến nay ở Bắc Mỹ, tập hợp trên tám trăm chủ doanh nghiệp tương lai đến từ các trường trung học trên toàn nước Mỹ.

Chỉ trong vòng ba ngày ba đêm của cuộc hội nghị triển lãm, chúng tôi đã làm cho cả vùng nội thành Chicago sôi lên sùng sục. Ai nấy đều lũ lượt kéo nhau về khách sạn Renais-

sance ở thành phố Chicago, địa điểm diễn ra cuộc hội nghị. Vào thứ Sáu, chúng tôi đã khai mạc hội nghị bằng cuộc gặp gỡ với các nhà cố vấn và chủ doanh nghiệp trẻ thuộc Sở Thương mại vùng Chicago. Tiếp đó, chúng tôi tổ chức cuộc thi lập kế hoạch kinh doanh. Những người tham dự – thuộc mọi hạng người và ngành nghề khác nhau, từ sinh viên, giáo viên, các bậc phụ huynh, đến các nhà tài trợ, các nhà đầu tư, cố vấn, các nhà hảo tâm, lãnh đạo doanh nghiệp và cộng đồng – sẽ phải đề ra cho được các kế hoạch kinh doanh sáng tạo, độc đáo, và khả thi. Không khí trong ngày hội nghị đầu tiên thật nhộn nhịp và sôi động.

Ngày thứ hai của cuộc hội nghị, tức thứ Bảy, là ngày các doanh nhân trẻ trưng bày và bán các sản phẩm của họ. Cuộc triển lãm bắt đầu với các phiên thảo luận về kinh doanh liên quan đến các chủ đề như tìm kiếm cơ hội, phát triển lối tư duy sáng tạo, lập kế hoạch kinh doanh, tìm kiếm nguồn hỗ trợ, gây quỹ và lập doanh nghiệp. Những người tham gia vào các phiên thảo luận này gồm có các học sinh, sinh viên đại học thuộc chuyên ngành kinh tế, các nhà lãnh đạo doanh nghiệp chủ chốt và nhân viên phòng Phát triển Kinh tế của Chicago.

Một trong những sự kiện nổi bật của cuộc hội nghị này là buổi văn nghệ trao phần thưởng của ANE<sup>2</sup>W; mỗi người thắng cuộc trong hội nghị triển lãm này sẽ được trao phần thưởng là một nghìn đôla. WorldTel là hãng đứng ra tài trợ cho các giải thưởng.

Vào Chủ Nhật, ngày bế mạc, chúng tôi đã tổ chức một buổi điểm tâm hoành tráng với một đội ngũ hùng hậu các nhà đầu tư đang tìm kiếm các tài năng kinh doanh mới lớn có những ý tưởng kinh doanh độc đáo và nổi bật. Đây là cơ

hội thích hợp để chúng tôi chính thức cho ra đời Quỹ Sáng kiến Đầu tư và Ý tưởng dành cho Học sinh, Sinh viên; và ngay lập tức, các nhà đầu tư đã cam kết đóng góp vào quỹ này với số tiền tổng cộng lên đến trên một triệu đôla. Bởi vì câu chuyện về tôi đã được phổ biến rộng rãi trên các phương tiện thông tin đại chúng trước đó, nên đến lúc này đây, tôi có cơ hội nhận được vô số sự hỗ trợ từ các chủ doanh nghiệp khác, đặc biệt là các nhà doanh nghiệp người Mỹ gốc Phi đang hoạt động trong lĩnh vực tài chính. Không chỉ giúp đỡ về mặt tài chính mà thôi, họ còn hào phóng chia sẻ cho chúng tôi các loại giấy tờ, thư từ kinh doanh mẫu nữa. Nhiều người trong số họ hoặc là chủ nhân của các công ty môi giới tài chính, hoặc đang giữ các vị trí quản lý cấp cao tại các hãng dịch vụ tài chính lớn như Morgan Stanley, Merrill Lynch, Citicorp, v.v.

Sau cuộc hội nghị lần đầu của NE<sup>2</sup>W, tôi có cảm giác như mình vừa tham gia một cuộc chạy maratông ở New York vậy. Tôi cũng cảm thấy rất đổi hài lòng. Nhà văn nữ Katherine Mansfield đã nói rằng ai trong chúng ta cũng có thể đạt được những gì mình ước, miễn sao ước muốn của chúng ta đủ mạnh. Thành công của cuộc hội nghị vừa rồi đã đem lại cho tôi một sức bật để tôi có thể tạo ra những bước nhảy mới trong thế giới kinh doanh. Lúc này, tôi thấy mình trở nên quyết đoán hơn, cứng cáp hơn. Ước muốn của tôi cũng *mạnh mẽ* hơn. Những người lúc trước không thèm nghe điện thoại tôi gọi đến, thì nay lại đột nhiên chủ động nhắc máy gọi đến tôi. Bên cạnh đó, cũng có không ít những người tỏ thái độ ganh ghét tôi, tìm cách chặn bước tôi đi, hoặc cố đánh chìm con thuyền tôi đang lái.

Mọi vận động viên đích thực đều biết rằng mình sẽ phải nỗ lực luyện tập và thi đấu hết mình như thể rằng cuộc đấu

nào cũng là cuộc đấu cuối cùng trong cuộc đời họ vậy. Tôi cũng thế. Tôi cũng coi mình như một vận động viên thứ thiệt, biết nỗ lực hết mình vì cuộc đấu của NE<sup>2</sup>W. Tôi muốn hình ảnh của tôi và của công ty tôi luôn hiện diện trong cặp mắt của giới truyền thông, bởi vì sau thành công của cuộc hội nghị lần đầu ấy, tôi đã hiểu ra những ích lợi lớn lao mà báo chí có thể mang đến. Tôi cũng đọc các loại báo chí kinh doanh nhiều hơn, vì tôi khát khao muốn biết những điều các nhà lãnh đạo kinh doanh đang suy nghĩ và thảo luận với nhau.

*Tôi nghĩ rằng tài lãnh đạo của người này người kia chẳng phải do bẩm sinh mà có; chính những đặc điểm tính cách và hoàn cảnh sống của họ đã nhào nặn và mài giũa nên những phẩm chất lãnh đạo sáng ngời nơi họ.*

Tôi thấy mình phải nên giống các cánh cửa kính ở khách sạn W ở New York vậy: những cánh cửa kính ở đây đều không ngừng xoay vòng. Tôi phải liên tục làm mới mình và tiến lên không mới. Lãnh đạo là phát triển liên tục. Tôi nghĩ rằng tài lãnh đạo của người này người kia chẳng phải do bẩm sinh mà có; chính những đặc điểm tính cách và hoàn cảnh sống của họ đã nhào nặn và mài giũa nên những phẩm chất lãnh đạo sáng ngời nơi họ. Tôi luôn tìm cách học hỏi nhiều điều quý giá từ các nhà lãnh đạo danh tiếng. Tôi phải trở thành một nhà lãnh đạo tài giỏi, vì ít ra, lúc này đây, tôi cũng đang đứng đầu một công ty tài chính mà!

Không những phải tập cho mình một lối tư duy thoát khỏi những lối mòn xưa nay, tôi còn phải tạo ra những đường hướng tư duy mới mẻ, có tính cách đột phá để những giám đốc điều hành của tương lai trong thế kỷ hai mươi mốt có thể áp dụng và gặt hái được những thành công mới lạ.

## Các điều tâm niệm

### Quan tâm đến mọi người quanh bạn

Đến một lúc nào đó trong cuộc hành trình trở thành người giàu đích thực, bạn sẽ có thể dồn mối quan tâm của mình vào mọi người quanh bạn. Cơ hội được quan tâm đến mọi người như thế – chứ không phải cơ hội có được chiếc Mercedes – chính là phần thưởng cho thành công của bạn.

- 1. Cho đi mà không đặt điều kiện mới chính là hành động cho đi đích thực.** Nếu bạn cho ai thứ gì đó mà đòi hỏi người ta phải đáp trả lại, thì hành động cho đi của bạn xem như vô ích. Nếu bạn cho người ta những thứ bạn không còn dùng đến nữa, thì hành động cho đi của bạn thiếu đi ý nghĩa và tính cách trọn vẹn. Đến lúc nào bạn quyết định cho người ta những gì thực sự quan trọng đối với bạn mà không mong người ta đáp trả, thì chính lúc ấy, hành động cho đi của bạn mới trở thành đích thực.
- 2. Ai cũng là người quan trọng (VIP) cả.** Bạn có thể tạo ra được những điều khác biệt trong cuộc đời của mỗi con người bạn gặp gỡ nếu bạn có thái độ tôn trọng đối với hết thảy mọi người. Hãy đối xử với những người bạn gặp như thể rằng họ là những nhân vật quan trọng vậy – bởi vì ai cũng là người vô cùng quan trọng cả. Người phục vụ bàn trong nhà hàng bạn thường hay lui tới để ăn uống cũng quan trọng không kém gì bà chủ của cái nhà hàng đó.
- 3. Hãy tạo ra điều khác biệt trong cõi đời này.** Vì sao bạn còn ngại ngùng mà chưa dám làm điều đó? Lúc bạn khởi sự hành động để

đạt đến những điều vĩ đại chính là lúc bạn bắt đầu tạo ra được thứ tài sản của cá nhân bạn. Tuy nhiên, thứ tài sản đó có giá trị lớn lao hay không thì còn tùy thuộc vào việc bạn có nỗ lực giúp đỡ những người khác để họ cũng có thể vươn đến tầm mức vĩ đại của riêng họ hay không.

4. **Hãy truyền cảm hứng tinh thần đến người khác.** Tôi không bao giờ muốn mình trở thành tấm gương kinh doanh trẻ duy nhất dành cho các trẻ em người Mỹ gốc Phi nghèo khó. Tôi muốn tạo ra hàng nghìn tấm gương như thế. Bạn đừng bao giờ dừng lại một khi đã đạt được thành công của riêng bạn; hãy tìm cách truyền cảm hứng tinh thần đến những người khác để họ có động lực mà vươn đến thành công của riêng họ.
5. **Đừng ngại khi phải nhận bất cứ thứ gì người ta tặng, đặc biệt là khi bạn sẽ dùng những gì nhận được đó để phục vụ những người khác.** Đây chính là mặt bên kia của hành động cho đi. Hãy cho đi với cả tâm hồn quảng đại của bạn. Và khi nhận những gì người ta cho, bạn cũng phải nhận với cả tâm hồn mình như thế. Nếu người ta thực sự có lòng khi cho mình thứ này thứ nọ, thì không có lý do gì mình lại từ chối người ta.
6. **Đừng che giấu những khả năng bạn có; hãy tìm cách thể hiện và phát triển chúng lên.** Cảm thấy thỏa mãn với những thành công đã đạt được để rồi không còn phấn đấu gì nữa: đó chẳng phải là thái độ của người giàu đích thực. Tất nhiên, bạn phải cảm thấy hài lòng với những gì đã đạt được và cần dành thì giờ để tận hưởng cuộc sống, nhưng cũng đừng quên việc phải không ngừng cố gắng để vươn đến những gì tốt đẹp hơn nữa.
7. **Đừng vội bằng lòng với những gì chưa phải là tốt nhất.** Nhiều người sẽ khuyên bạn nên bằng lòng với những gì đang có và đừng cố vươn cao làm gì. Tuy nhiên, nếu bạn thực sự muốn đạt đến một



điều gì đó, thì không có lý do gì bạn phải dừng lại ở những điều bạn chưa coi là tốt nhất. Hãy giữ vững tầm nhìn về điều bạn thực sự khát khao, và hãy vận dụng hết mọi khả năng mình có để làm cho điều đó hóa thành hiện thực.

8. Đây là bốn từ quan trọng nhất bạn phải luôn đặt trên cửa miệng mình: “cảm ơn” và “xin lỗi.” Cố gắng dùng hai cụm từ này càng nhiều càng tốt.

## Lời xác quyết của người giàu đích thực



*Tiền tàng trong mỗi hạt mầm  
là một vụ mùa bội thu.*

### **Bài tập dành cho người giàu đích thực: *Luôn nói hai tiếng “Cảm ơn”***

Việc thể hiện thái độ biết ơn chính là một cơ hội vô cùng lớn lao mà đôi khi chúng ta thường dễ dàng bỏ lỡ. Bạn phải để người ta – kể cả những người bạn không quen – biết rằng họ xứng đáng nhận được thái độ cảm kích của bạn. Đó là điều vô cùng quan trọng!

Hãy dành ra ít phút để lập một danh sách gồm ít nhất mười người đã và đang có một sức ảnh hưởng tích cực – nhiều hay ít – đối với cuộc đời bạn. Đó có thể là những người đóng

vai trò quan trọng ở bất kỳ một phương diện nào trong cuộc sống của bạn – tâm linh, tinh thần, nghề nghiệp, đời sống cá nhân, xã hội. Hoặc đó cũng có thể là những người đã từng “chơi xỏ” bạn, nhưng hành động xúc phạm của họ lại giúp bạn rút ra được những bài học quý giá. Bạn đừng có vội vàng mà làm cho xong bài tập này; vì đây là một bài tập hết sức quan trọng trong cuộc hành trình trở thành người giàu đích thực của bạn. Và bạn hãy nhớ đừng bao giờ đặt giới hạn cho lòng biết ơn của mình!

Phần thứ hai của bài tập này là phần giúp bạn đi vào chi tiết của danh sách mười người có sức ảnh hưởng bạn vừa lập ra. Lập xong danh sách ấy, bạn sẽ làm một điều mà có lẽ bạn đã bỏ quên từ rất lâu. Trước cái thời Internet xuất hiện và chiếm lĩnh một phần đời sống chúng ta, chúng ta thường viết những dòng thư tay ngắn, đơn giản, để nói lời cảm ơn chân thành đến ai đó. Bạn còn nhớ cái thời đó không? Và đến lúc này, chúng ta sẽ trở lại thời đó.

Trong vòng một tháng kể từ hôm nay, bạn hãy sắp xếp thì giờ để viết ra một bức thư ngắn, bày tỏ lòng chân thành tri ân để gửi đến từng người trong danh sách bạn đã lập ra trên đây. Bạn hãy chịu khó một chút, bởi vì việc thốt ra bằng lời hai tiếng “cảm ơn” tự nó đã tốt đẹp rồi, nhưng việc bạn dành thì giờ để ghi lại tình cảm biết ơn của mình ra giấy, đặt vào một bao thư, dán tem lên đó, rồi gửi đi, sẽ còn tốt đẹp hơn nữa, khiến người nhận thư cảm thấy niềm vui như được nhân lên gấp bội.

Bạn cũng nên ghi lại những cảm xúc của mình trong khi thực hành toàn bộ bài tập này. Chúc bạn hoàn thành bài tập này thật tốt!

## **Đừng bao giờ coi thường sức mạnh của mạng lưới các mối quan hệ**

**Trái đất tròn! Đừng bao giờ ta ném cái nhìn hờ hững vào bất kỳ ai ta có dịp gặp gỡ trong đời. Cả khi ở một mình, ta cũng cần xử sự như thể có ai đó đang chăm chú dõi theo ta; và kỳ thực, những gì ta đang làm, người người đều biết thấu!**

Nơi những vận động viên – đặc biệt là các vận động viên ưu tú – luôn có điều gì đó đặc biệt, đáng để ta học hỏi. Thử lấy làm thí dụ trường hợp của hai anh chàng có cùng cái tên Michael. Nhìn những bước chạy của Michael Johnson – vận động viên điền kinh đoạt huy chương vàng tại Thế Vận hội 1996 – người ta luôn có cảm tưởng rằng chân anh ấy chẳng bao giờ chạm đến mặt đường, như thể anh đang bay là là trên đất vậy. Nét giản dị và thân thiện nơi anh đã khiến anh trở thành gương mặt được các cổ động viên cũng như các phương tiện truyền thông yêu thích. Phần mình, tôi có ấn tượng về lối xử sự khiêm nhường của anh, và về những gì anh đã thể hiện ở kỳ Thế vận hội này. Lúc đã chạy về đích, anh ôm mặt khóc òa như một đứa trẻ lên ba. Đặc biệt, hình ảnh của anh – trong khi anh nhận huy chương vàng, với lá cờ Mỹ rực rỡ quấn quanh

cơ thể thấm đẫm mồ hôi – đã gọi lên trong tôi bao nỗi niềm xúc động. Anh quả là một nhà vô địch đích thực.

Rồi còn một chàng Michael khác nữa: người được điểm phúc mang danh là cầu thủ bóng rổ vĩ đại nhất mọi thời đại, người đã thổi vào bộ môn bóng rổ một luồng sinh khí mới, đã khoác lên mình nó tấm lụa choàng duyên dáng, mịn màng. Anh cũng là người đã chứng minh cho thiên hạ thấy rằng những gì diễn ra trên bề mặt sân đấu đẹp đẽ và sôi động, dưới hàng vạn cặp mắt long lanh của lớp khán giả kia, chỉ là một phần nổi hào nhoáng và nhỏ nhoi giữa những gì phi thường đang sùng sục sôi lên trong cõi nội tâm kín ẩn của một con người tràn trề nghị lực. Quả thực, không chỉ bộc lộ thứ tài năng hoa mỹ qua cơ thể rắn chắc kia thôi, anh còn cho thấy nét ảo diệu uốn lượn bên trong tinh thần sắt đá của mình nữa.

Cả hai nhà vô địch vừa nêu đều đã để lại một dấu ấn không thể xóa nhòa nơi các bộ môn thể thao các anh thi đấu, nơi muôn triệu con tim hằng ngưỡng mộ các anh. Tuy nhiên, đối với tôi, chuyện không riêng có thế, bởi quan trọng hơn, các lời lẽ hùng hồn xuất phát từ khối thịt đỏ au đang nháy nhót trong lồng ngực của hai con người này đã in hằn một vết khắc sâu thắm vào tôi, mà hẳn là cả đời này, tôi chẳng thể quên được.

*“Trong cả sự nghiệp mình, tôi đã có hơn chín ngàn cú ném hụt. Tôi đã thất bại trong hơn ba trăm trận đấu. Ở hai mươi sáu lần được giao thực hiện những cú ném quyết định, tôi đã hụt tay. Tôi đã gặp không biết cơ man là thất bại. Và đó đích thực là lý do vì sao tôi... thành công.”*

— Michael Jordan (5 lần đoạt cúp bóng rổ nhà nghề NBA)

*“Người ta thường ví cuộc đời như một cuộc chạy đường dài; riêng tôi, tôi thấy nó giống một cuộc chạy nước rút hơn. Những cuộc thao luyện trường kỳ gian khổ chỉ ngưng lại trong một vài khoảnh khắc; và trong những thời khắc ngắn ngủi này, chúng ta có cơ hội để thể hiện trọn vẹn mọi khả năng mình có.”*

— Michael Johnson

(Huy chương Vàng Thế vận hội, môn chạy cự li 200m và 400m)

Hai anh chàng có cùng cái tên Michael này đã truyền vào trong tôi một nguồn cảm hứng lớn lao, đến độ vào thời điểm bắt tay thành lập NE<sup>2</sup>W, tôi đã tự coi mình là một vận động viên: một vận động viên trên thương trường! Tôi đã làm việc hơn tám chục giờ đồng hồ mỗi tuần. Tôi giống hết một miếng bọt biển ráo khô, sẵn sàng hút đắm vào mình mọi thứ thông tin và kiến thức từ mọi người và từ mọi sự quanh tôi. Tôi cũng đã kiếm được nhiều tiền hơn nhờ việc tôi dồn sức gấp đôi cho công việc. Hết như các vận động viên ưu tú, tôi đã đẩy cơ thể mình vượt ngưỡng giới hạn chịu đựng của nó. Và cũng hết như các vận động viên thứ thiệt, tôi hết lòng yêu thích điều mình đã quyết định làm!

Tôi đã dồn hết con tim, khối óc, và sức lực tôi vào công việc, tới độ tôi chẳng còn để ý gì đến việc bản thân tôi đã thay đổi ra sao trong mắt những người luôn yêu thương và tận tình chăm sóc tôi. Có lần, chị Kiki vỗ vai tôi mà bảo: “Nhóc này, cậu vất sức thấy ghê!”

Thế là tôi mới bắt đầu để ý đến điều này. Từng thành viên trong cả hai gia đình tôi – một là gia đình ruột thịt, hai là gia đình nhận nuôi tôi, đang sống ở New York – đều lần lượt lôi riêng tôi ra để nhắc nhở, mà rằng: *Phải giảm tốc thôi.*

*Phải lòng cương chút ít. Còn trẻ mà chạy riết với cái đà này thì chẳng ổn tí nào. Họ dạy đúng; nhưng tôi cũng chẳng sai: đã trót ngồi lưng cọp rồi, tôi còn biết đường nào mà tụt xuống!*

Tôi còn nhớ như in cảnh mẹ tôi quần quật làm việc để lo từng chút vải chúng tôi mặc trên người, liệu từng miếng ăn chúng tôi đưa vào miệng. Thử nghĩ xem: trâu kéo cày, cũng có khắc khoan thai gặm cỏ; ngựa kéo xe, còn có buổi nhàn nhã nằm chơi; còn phần mẹ tôi, đầu lúc nào bà ngoi tay, rảnh ốc! Nhưng cũng phải thử hỏi xem: Mẹ làm việc quần quật như thế là vì cái gì? Liệu ai có thể thuyết phục Mẹ ngưng lại cái vòng quay công việc vùn vụt đến chóng mặt ấy, khi mà tất cả những gì bà làm đều nhắm đến ích lợi chung của gia đình? Tôi cũng đang rơi vào trường hợp tương tự như Mẹ mình. Hết nhau, chúng tôi có cùng một đích nhắm, một động lực phấn đấu. Thực tình mà nói, mọi người trong gia đình tôi, ai cũng có máu “cày việc” cả; một khi đã lao thân vào công việc, chúng tôi chẳng bao giờ tìm được chiếc nút tắt để bấm mà dừng. Và đương nhiên, điều đó có nghĩa rằng chúng tôi phải chấp nhận hết thảy mọi hậu quả đi kèm với nhịp độ làm việc cuồng quay tít mù đó. Tuy nhiên, nói như thế, tôi không có ý bảo rằng nhịp độ làm việc kiểu ấy là thích hợp đối với tất cả mọi người, dù rằng đối với tôi, nó tỏ ra có hiệu quả. Làm việc nhiều, tôi cũng đã phải học cách chớp mắt đôi chút vào những khi thấy mệt mỏi. Nhưng sau những giấc ngủ ngắn đó, tỉnh dậy, tôi lại tiếp tục lao mình vào công việc mãi cho đến những giờ đầu tiên của một ngày mới. (Lúc tôi đang viết đến đây, đồng hồ đã điểm 3 giờ sáng.)

Vì đã đến lúc phải đưa mọi mặt trong cuộc sống tôi tiến lên một tầm cao mới, nên tôi buộc lòng phải tăng tốc cho chiếc

xe công việc của mình. Song trước tiên, tôi cần phải thay đổi dáng vẻ và phong cách mình chút ít. Tôi đã nhờ anh Andre – chuyên gia về trang phục công sở – tư vấn và giúp tôi chọn những bộ trang phục hạng thương gia để đưa vào tủ áo quần mới của tôi. Đương nhiên, dù không làm nên ông sư, nhưng bộ cà sa lại là lời phát biểu hùng hồn về ông sư. Tương tự, bộ áo quần bạn khoác lên trên người cũng giống với tờ bướm bạn quảng cáo về bản thân. Một cách nào đó, áo quần bạn mặc phản ánh phong cách cá nhân bạn. Theo kiểu quan niệm của đa phần thiên hạ, việc ăn mặc đúng cách có thể và thường giúp người ta dễ dàng đưa các thông điệp mình muốn truyền đạt đến với những người tiếp nhận chúng hơn.

Cách tôi diện đồ đã khiến không biết bao người phải trở mắt kinh ngạc. Thiên hạ lấy làm lạ về chuyện một thằng nhóc vận comlê chỉnh tề, với các món “phụ tùng” cao cấp từ đôi giày hiệu Allen-Edmonds, chiếc bút hiệu Mont Blanc, đến chiếc cặp táp bằng da xịn. Chưa hết, tôi còn đọc cả những cuốn sách và tạp chí mà các doanh nhân thường đọc: chẳng hạn, tạp chí *Financial Times*, hoặc cuốn *Binh pháp* (*The Art of War*). Tất cả những điều này đã khiến cho bất kỳ ai nhìn thấy tôi đều phải tò mò thắc mắc. Và tôi biết điều họ đang nghĩ trong đầu: *không biết nhóc con này có phải là dân thứ thiệt?*

Tôi luôn chuẩn bị sẵn sàng để trả lời một nghìn lẻ một câu hỏi người ta có thể đặt ra cho tôi trong các chuyến hành trình tôi qua lại giữa New York và

Vegas. “Thực ra thì công việc cậu đang làm là gì vậy?” hay “Cha cậu có phải là giám đốc cái công ty của cậu không?” hoặc “Cậu

*Dù không làm nên ông sư, nhưng bộ cà sa lại là lời phát biểu hùng hồn về ông sư.*

vừa bán công ty của mình cho một hãng bánh kẹo quốc tế à?" Người ta thường lấy tôi làm trò đùa cho những cuộc chuyện xoay quanh hàng tấn câu hỏi như thế. Tuy nhiên, dù người ta nói chuyện kiểu nào thì tôi cũng tiếp được cả. Bạn muốn bàn chuyện chính trị ư? Không vấn đề gì! Muốn bàn về thị trường chứng khoán? Tốt thôi! Nói về những người chủ doanh nghiệp tài năng trong tương lai ư? Càng tuyệt! Chỉ trong vòng một tuần lễ, qua các cuộc nói chuyện như thế, tôi đã đề cập đến nhiều nhân vật danh tiếng như Warren Buffet, Tôn Tử, Michael Dell, Bill Gates, Deepak Chopra, cùng với nhiều nghệ sĩ đã từng đoạt giải bạch kim trên các bảng xếp hạng của tạp chí *Billboard*. Như Ngoại tôi thường nói, tôi thuộc hạng người *biết thể hiện tài năng và tư cách của mình để người khác phải gật gù công nhận*. Để được như thế, tôi phải luôn cập nhật kiến thức về cả những gì đang diễn ra trong thế giới kinh doanh của tôi, lẫn những gì đang xảy ra trên cả thế giới này.

### Niềm tin chuyển núi dời non... và một vài thung lũng

Tôi đã đạt đến một trạng thái an lạc và thanh thản trong tâm hồn. Người ta bảo rằng mọi thứ đều hóa dễ dàng dưới bàn tay tôi. Tuy nhiên, mọi người thành công đều biết rằng: cần phải đầu tư rất nhiều thời gian và công sức, thì con người mới có thể làm cho mọi sự trở nên dễ dàng được. Cái dễ dàng trở nên đơn giản và cái đơn giản hóa thành dễ dàng chỉ khi nào các bạn tìm được mức độ cân bằng và hài hòa trong chính trí óc và tâm hồn các bạn. Đừng tưởng rằng cuộc hành trình đi đến hôm nay của tôi không hề có bóng dáng của khó



khăn, gian khổ. Nếu các bạn nghĩ như thế, tôi mời các bạn đọc và nhìn lại các chặng đường tôi đã trải qua, như được mô tả trong các phần trước của cuốn sách này. Đôi khi, tôi cũng cảm thấy khiếp sợ khi nghĩ về những thay đổi lớn lao đã xảy đến trong cuộc đời mình; tôi nhận ra rằng mình không đủ khả năng để có thể điều khiển tất cả mọi sự nằm bên ngoài bản thân. Tuy nhiên,

*Mọi người thành công đều biết rằng: cần phải đầu tư rất nhiều thời gian và công sức, thì con người mới có thể làm cho mọi sự trở nên dễ dàng được. Cái dễ dàng trở nên đơn giản và cái đơn giản hóa thành dễ dàng chỉ khi nào các bạn tìm được mức độ cân bằng và hài hòa trong chính trí óc và tâm hồn các bạn.*

cái cần thay đổi nhất là những gì nằm trong chính bản thân chúng ta; còn đối với mọi sự khác bên ngoài, chúng ta chỉ cần học cách chấp nhận và thích nghi với chúng là đủ.

Tất cả những gì tôi có thể điều khiển được chính là những tư tưởng, hệ thống niềm tin, cung cách nhận thức và những khát vọng, ước ao của tôi. Tôi không thể nào điều khiển được việc người khác có đón nhận tôi, có muốn hợp tác làm ăn với tôi hay không. Thoạt đầu, tôi nghĩ rằng mình có thể làm được điều đó. Tôi nghĩ rằng hễ mình biết cách giới thiệu với người khác sao cho hoàn hảo những gì về bản thân, về những gì mình đang làm, hoặc cứ nói năng, ăn mặc cho đúng điệu, thì sự gì rồi cũng sẽ ổn mà thôi. Đúng thật là sai lầm! Và đây là điều tôi rút ra được: những gì ta *tin và lên kế hoạch thực hiện* mới giúp cho mọi sự được đầu vào đó như ý ta mong. Cuối cùng, tôi đã thành công nhờ việc hiểu được như thế. Ta cứ việc vững tin vào sứ mạng của mình trong cuộc đời này và nỗ lực hiện thực hóa sứ mạng ấy, bất chấp những gì người ta

chống đối, từ chối (tôi bị người ta từ chối rất nhiều lần!); nếu ta làm được như thế, mọi sự rồi cũng sẽ đầu vào đó, và ta sẽ gặt hái được thành công.

Vào thời gian đầu trong sự nghiệp của mình (năm tôi lên chín tuổi), tôi có cảm giác mình như một chú chuột đồng đang chạy quanh để tìm chỗ ở thích hợp. Tôi đã chạy tốc lực, rào quanh hết mọi góc ngách, nhưng không thể nào tìm ra được chỗ mình muốn đến. Nhưng cuối cùng, tên tuổi tôi cũng đã được nhiều người biết đến, và họ bắt đầu đi tìm tôi, còn nhiều hơn việc tôi phải đi tìm họ nữa. Trong số những người này, có cả Tổng thống Mỹ.

Vào ngày 1 tháng 11 năm 1999, Nhà Trắng đã gửi một bức thư mời đến Ông Farrah Gray, chủ tịch hội đồng quản trị kiêm giám đốc điều hành công ty NE<sup>2</sup>W, với nội dung như sau:

*Tổng thống và Phu nhân Clinton hân hạnh kính mời ông đến tham dự buổi lễ trao tặng Huy chương Vàng của Quốc hội Hoa Kỳ dành cho nhóm Little Rock Nine, sẽ được tổ chức tại Nhà Trắng, vào thứ Ba, ngày 9 tháng 11 năm 1999, lúc hai giờ ba mươi phút chiều. Xin Ông vui lòng gửi hồi đáp đến Bộ Xã hội, Nhà Trắng, trong thời gian sớm nhất có thể.*

Vào ngày 4 tháng 9 năm 1957, chín học sinh da đen – được gọi là Little Rock Nine – đã tình nguyện tham gia vào cuộc đấu tranh chống nạn kỳ thị chủng tộc để có thể vào học tại ngôi trường Central High School ở Little Rock, bang Arkansas, nơi chỉ dành cho những học sinh da trắng mà thôi. Về sau, Tổng thống Eisenhower cùng với Sư đoàn Lính dù 101 đã phải can

thiệp để các học sinh này được vào học tại trường. Những hành động xả thân của chín học sinh này đã đánh thức lương tâm của người Mỹ và góp phần vào việc thúc đẩy sự tiến bộ về nhân quyền và dân quyền tại đất nước này.

Việc được mời đến Nhà Trắng là một niềm vinh dự hết sức lớn lao đối với tôi. Và tất nhiên, tôi nhận lời, nhưng không biết tại sao cái tên của tôi lại thu hút được sự chú ý của Nhà Trắng như thế. Về sau, tôi mới biết rằng bà Minyon Moore – trợ lý Tổng

*Bạn chọn nghề nghiệp cho mình, nhưng bạn không chọn số mạng của mình trên đời. Chính số mạng của bạn chọn lấy bạn. Vì thế, bạn hãy mở lòng ra để đón lấy số mạng đó.*

thống, kiêm trưởng ban các vấn đề chính trị của Nhà Trắng (và là một người gốc Chicago) – đã xếp tên tôi vào danh sách khách mời. Bà là người đã từng giới thiệu tôi với nhiều người anh em của bà đang làm chủ các hãng dịch vụ môi giới ở Chicago và New York. Tuy chúng tôi đã không giữ liên lạc với nhau trong một khoảng thời gian rất lâu, nhưng bà ấy vẫn còn nhớ đến tôi.

Và đó là một bài học tôi muốn rút ra cho các bạn: Đừng bao giờ coi thường sức mạnh của mạng lưới các mối quan hệ bạn đang có. Đừng bao giờ ném cái nhìn hờ hững vào bất kỳ ai các bạn có dịp gặp gỡ trong đời. Trong mọi việc các bạn làm, hãy xử sự như thể có ai đó đang chăm chú dõi theo mình, vì quả thực, bao giờ cũng có người này người kia đang dõi mắt trông theo mọi hành động lớn nhỏ của các bạn.

Và mạng lưới các mối quan hệ bao giờ cũng phát triển lớn rộng thêm lên. Trong vòng hơn mười tháng trời tiếp đó, tôi đã nhận được thêm ba lời mời và thông báo từ Nhà Trắng.

Và nhờ có được một mạng lưới rộng rãi các mối quan hệ như thế mà về sau, tôi liên tục được mời đến tham dự hàng loạt sự kiện quan trọng khác. Vào ngày 11 tháng 11 năm 1999, tôi được mời tham dự cuộc hội nghị mang tên High Yield Capital Association, cùng với các nhà lãnh đạo về lĩnh vực đầu tư, bao gồm các chủ ngân hàng, các nhà đầu tư, các nhân viên kế toán, luật sư, và các viên chức của Bộ Thương mại Hoa Kỳ. Chính nhờ ông Michael Milken là người tôi đã có dịp gặp mặt tại buổi hội nghị của Sở Thương mại Las Vegas hồi tháng 10 vừa qua, mà tôi đã được mời đến cuộc hội nghị này.

Tại đó, tôi đã được xếp ngồi chung bàn với Tiến sĩ Glen Yago, giám đốc nghiên cứu thị trường vốn của Viện Milken. Tiến sĩ Yago đã giới thiệu tôi với ông Kwame Brown, cố vấn cấp cao cho giám đốc Ủy ban Phát triển Kinh tế Cộng đồng Doanh nghiệp Thiếu số (MBDA), trực thuộc Bộ Thương mại Hoa Kỳ. Lúc này, MBDA đang có kế hoạch thiết lập nên hai viện hỗ trợ và đào tạo các chủ doanh nghiệp tương lai thuộc lớp người thiểu số cho thế hệ kế tiếp. Về sau, chính ông Courtland Cox, giám đốc MBDA, đã mời tôi đến xem qua và góp ý cho bản kế hoạch của cơ quan này.

Vào ngày 16 tháng 11 năm 1999, đúng một tuần lễ sau cuộc viếng thăm Nhà Trắng, tôi được mời đến nói chuyện tại cuộc triển lãm mang tên COMDEX, một cuộc triển lãm về công nghệ máy tính có quy mô lớn nhất thế giới. Cùng nói chuyện với tôi, có ông chủ tịch hãng Microsoft, Bill Gates, ông Steve Ballmer – giám đốc Microsoft, và ông John Chambers – chủ tịch kiêm giám đốc điều hành hãng Cisco Systems. Như thế, mạng lưới các mối quan hệ của tôi tiếp tục được mở rộng và mang lại cho tôi những ích lợi to lớn. Tôi được mời đến tham

dự các buổi tiệc tùng, hội họp với các nhân vật danh tiếng lẫy lừng. Và những điều kỳ diệu cứ liên tục xảy đến cho tôi.

Vào tháng 12 năm 1999, ông giám đốc Sở Thương mại Las Vegas đã mời tôi làm thành viên trong ủy ban cố vấn của Sở này. Lúc ấy, tôi mới bước sang tuổi mười lăm; và tất nhiên, tôi là người cố vấn trẻ tuổi nhất từ trước đến nay trong ủy ban. Thêm một lần nữa, tôi lại thấy mình đang bay lơ lửng trên chín tầng mây. Ủy ban cố vấn này gồm toàn những nhân vật có “máu mặt” trong giới kinh doanh, như các vị chủ tịch hội đồng quản trị của các doanh nghiệp có tiếng – Harrah’s Las Vegas, Mirage Resorts and Casinos, Howard Hughes Corporation – và nhiều ông chủ ngân hàng lớn. Sau khi được Sở Thương mại Las Vegas mời làm thành viên trong ủy ban cố vấn, tôi bắt đầu nhận được những lời đề nghị tương tự như thế. Trong số đó, phải kể trước tiên đến lời đề nghị của hãng United Way thuộc miền nam Nevada. Hãng này đã mời tôi tham gia vào ban giám đốc với nhiệm kỳ ba năm. Và như thế, tôi là người trẻ tuổi nhất giữ vị trí giám đốc về mảng gây quỹ trong lịch sử 113 năm của hãng United Way.

Cuối năm 1999, tổng kết lại những gì đã làm, tôi thấy mình đã tạo được một sức ảnh hưởng lớn đối với nhiều người. Người ta bắt đầu chăm chú lắng nghe những ý kiến, đề xuất của tôi, và tôi cảm thấy thật sung sướng biết mấy. Tôi đã trải qua một năm thật tuyệt vời như thế. Cuối năm, tuy nhận được lời mời đến nghỉ lễ tại Nhà Trắng, nhưng tôi đã kính cẩn từ chối vì tôi muốn dành thì giờ để hiện diện bên cạnh gia đình mình.

## Tạo một nét khác biệt

Vào ngày 12 tháng Giêng năm 2000, tôi nhận được cú điện thoại từ người đồng dẫn chương trình của *Backstage Live*. Cô ấy nói với tôi rằng lúc tham dự cuộc họp của hội đồng thành phố Las Vegas, cô đã nghe một vài người nhắc tới một chương trình hỗ trợ cộng đồng nhằm giải quyết các vấn đề liên quan đến tỷ lệ tự sát của giới thanh thiếu niên trong hạt Clark.

Trớ trêu thay, vào cùng thời gian đó, ông giám đốc điều hành Quỹ tài trợ House of Blues đã mời tôi đến nói chuyện tại một sự kiện thường niên mang tên "I Have a Dream," được tổ chức tại trường Community College ở Nam Nevada. Một nhóm phụ huynh đã gặp tôi và hỏi xem liệu tôi có thể nhận lời gây quỹ và tổ chức một chương trình phát thanh dành cho giới học sinh hay không. Những dư âm sau vụ thảm sát xảy ra hồi tháng Tư năm 1999 tại trường trung học Columbine vẫn còn khiến các bậc phụ huynh, giáo viên và học sinh cảm thấy lo lắng về môi trường học tập và sinh hoạt tại các trường trung học.

Quỹ Tài trợ Annie E. Casey đã đứng ra lo kinh phí cho một cuộc nghiên cứu – mang tên *Nevada State Teen Suicide Death Rate Report* (Báo cáo về tỉ lệ tự sát của thanh thiếu niên bang Nevada) – do trường đại học Nevada, Las Vegas tiến hành. Các kết quả nghiên cứu đã cho thấy rằng thành phố Las Vegas và hạt Clark là nơi có tỷ lệ thanh thiếu niên chết do tự sát cao nhất trong cả nước. Và tôi đã đồng ý thiết lập một chương trình phát thanh dành cho giới trẻ mang tên *The Teenscope 911 & 411*.

Tôi chưa bao giờ đứng ra sản xuất một chương trình phát thanh nào cả; tuy nhiên, tôi cũng có chút ít kinh nghiệm qua vai trò người đồng dẫn chương trình *Backstage Live* tôi từng tham gia. Chú Gary Campbell, người đồng dẫn chương trình trên *Backstage Live* với tôi lúc trước, cũng là giám đốc chi nhánh ở Las Vegas của đài phát thanh NBC. Chú ấy đã tận tình hướng dẫn, hỗ trợ và tạo điều kiện thuận lợi cho tôi để tôi bước vào lĩnh vực phát thanh. Phương thức tổ chức chương trình phát thanh của tôi rất đơn giản như sau: một chương trình trò chuyện qua điện thoại trong vòng ba mươi phút được phát thanh hàng tuần, trực tiếp trên làn sóng KLAV 1230 AM và trên mạng Internet tại địa chỉ [www.youtham.com](http://www.youtham.com).

Các bạn trẻ, tuổi từ mười ba đến mười tám, đã tích cực tham gia và đặt câu hỏi thảo luận về các chủ đề đặc biệt liên quan đến giới trẻ như tình yêu, động lực sống và cách thức giao tế để nhận được sự tôn trọng từ các bạn bè đồng lứa. Hàng tuần, chương trình nhận được vô số câu hỏi và vấn đề khác nhau các bạn trẻ đặt ra. Tôi rất thích điều đó. Tôi đã cố gắng sắp xếp thì giờ để có mặt ở Vegas vào mỗi thứ Ba để dẫn chương trình này. Tôi cũng thương lượng với nghiệp đoàn phát thanh quốc gia để chương trình này được truyền tiếp trên hơn sáu trăm đài địa phương khác nữa.

Một thời gian ngắn sau đó, tôi tham dự cuộc hội nghị thường niên của phố Wall, một sự kiện được tổ chức nhằm quảng bá và đẩy mạnh hơn nữa việc tham gia của lớp người thiểu số vào các liên hiệp công ty ở Mỹ. Cuộc hội nghị lần này được đánh dấu với sự kiện dân biểu Jesse Jackson rung chuông khai mạc phiên giao dịch mới tại Sàn giao dịch Chứng khoán New York, và tiếp nhận vai trò chủ sự trong

hoạt động gây quỹ suốt trong dịp kỷ niệm sinh nhật của mục sư Martin Luther King, Jr. Cuộc hội nghị lần này kết thúc với một buổi tiệc long trọng được tổ chức ở tầng trệt của Sở Giao dịch Chứng khoán New York.

Tại cuộc hội nghị, Tổng thống Bill Clinton và tôi đã có một cuộc trò chuyện thu hút được sự quan tâm của rất nhiều người. Lúc một người nọ đang cố giới thiệu mấy lời về tôi cho Tổng thống, thì Tổng thống vội cắt ngang ngay. "Tôi biết Farrah Gray mà, và chúng tôi cũng đã cùng nhau thảo luận về tương lai của cậu ấy rồi. Động lực phấn đấu mạnh mẽ của cậu ấy sẽ giúp cậu ấy thành công và tạo ra được những điểm son khác biệt!"

Trước buổi bế mạc cuộc hội nghị, tôi cũng đã có dịp trò chuyện với ông giám đốc điều hành mạng *OneNetNow.com*, một mạng cộng đồng đa văn hóa có mục đích quảng bá và làm gia tăng số người thiếu số dùng Internet. Và vào tháng 3 năm 2000, tôi được mời phụ trách mảng Cộng đồng Giới trẻ trên trang mạng *OneNetNow.com* này.

## Một chuyện gia đình

Lúc này, thời gian làm việc của tôi đã tăng lên đến chín mươi giờ một tuần. Tôi còn rất ít thì giờ để về thăm Mẹ và Bà ngoại của tôi ở Phoenix. Dù vậy, hàng ngày, chúng tôi vẫn trò chuyện với nhau từ hai đến ba lần qua điện thoại. Có một vài lần, Mẹ đã tìm cách nhắc khéo tôi nên bớt làm việc lại chút ít. Nhưng hình như tôi đã không để ý lắng nghe những gì Mẹ nói. Tôi cứ nói huyên thuyên với Mẹ hết chuyện này đến



chuyện khác, về những mối làm ăn mới đây, hay về lời mời gần nhất tôi nhận được từ Nhà Trắng.

Rồi tôi sớm phát hiện ra việc Mẹ đang chuẩn bị hành lý và sắp sửa bay đến Los Angeles để hỗ trợ cho một doanh nghiệp mới được thành lập. Chuyện lớn như vậy mà Mẹ lại không bàn bạc một lời với con cái mình. Đến lúc Mẹ đến Los Angeles rồi, chúng tôi mới biết sự việc. Tuy nhiên, cuộc âm thầm “trốn chạy” để quay về với thế giới công việc của Mẹ xem ra đã không thành. Chỉ đúng hai tháng sau, Mẹ lại đổ bệnh. Bà Ngoại và anh Andre phải qua Los Angeles để đưa Mẹ về nhà. Trong mấy năm nay, Mẹ vẫn lo vụ điều trị bệnh tim, nhưng lại không để ý đến chỗ sung trong dạ dày của Mẹ. Và đây là cuộc làm ăn cuối cùng, trọn thời gian, của Mẹ.

Tuy nhiên, Mẹ vẫn tiếp tục vạch ra các kế hoạch làm ăn. Mẹ đã rời Phoenix và đến Los Angeles để hỗ trợ cho một cộng sự kinh doanh trước đây của Mẹ.

*Trẻ em luôn sống theo những niềm tin bạn đặt vào chúng.*

Bà Bird Johnson

Theo kế hoạch, Mẹ sẽ làm phó giám đốc tiếp thị của The Virtual Network Company – hãng làm dịch vụ cung cấp các sản phẩm giấy in màu cho các thiết bị kỹ thuật số cùng với Hewlett Packard (HP), Canon và Extended Systems. Người sáng lập và là chủ tịch của hãng này đã đề nghị NE<sup>2</sup>W làm nhà phân phối các sản phẩm của hãng. Chúng tôi đã đồng ý làm nhà phân phối cho họ bởi vì đây là một giải pháp có lợi cho cả Mẹ lẫn tôi, và còn bởi vì điều này phù hợp với ý định của tôi về việc tìm cách mua lại một công ty thư tín để tặng Bà Ngoại tôi. Chồng bà chủ công ty thư tín tôi muốn mua lại đó vừa mới qua đời, và bà ta không

muốn một mình quản lý cả một trung tâm dịch vụ kinh doanh và cho thuê hộp thư, với một trạm bưu điện do Sở Bưu chính Hoa Kỳ cấp giấy phép hoạt động, nằm trong khuôn viên rộng gần ba trăm thước vuông. Tôi đã xúc tiến kế hoạch mua lại trung tâm này, và vài tháng sau đó, dịch vụ trạm thư tín của NE<sup>2</sup>W đã chào đời.

Giới truyền thông đã thi nhau vây lấy tôi với những câu hỏi xoáy vào việc tôi có cảm giác thế nào khi quyết định mua lại các công ty và hỗ trợ tài chính cho các thành viên trong gia đình tôi. Câu trả lời của tôi hình như khiến họ cảm thấy choáng váng. “Đó là những gì một gia đình cần làm,” tôi trả lời thế. “Sở dĩ điều này khiến tôi cảm thấy sung sướng là bởi vì Mẹ và Ngoại tôi lúc nào cũng hiện diện bên cạnh tôi. Vào lúc cuối ngày, khi nhìn lại điều đó, tôi có cảm giác rất đổi hài lòng, bởi vì tôi không bận tâm đến việc tôi có bao nhiêu tiền trong ngân hàng, hay các công ty của tôi đang ‘để’ nhiều tiền thế nào... Đi đâu, các bạn cũng mang theo chính con người mình; các bạn luôn hiện diện với chính mình, và không cách gì các bạn có thể rời xa hay trốn chạy khỏi bản thân mình được. Trong những khoảng thời gian yên tĩnh của các bạn, dù các bạn có đi đâu, ở đâu, thì con người của các bạn vẫn đi theo và ở đó với các bạn.”

Giới báo chí bắt đầu đổ xô đến văn phòng tôi để làm các cuộc phỏng vấn. Tờ *Las Vegas Image*, trong số phát hành tháng 3 và tháng 4 năm 2000, đã cho đăng một câu chuyện về tôi nhan đề “Gặp gỡ một Cậu bé Vàng của Thiên Niên kỷ – Farrah Gray.” Còn tờ *Black Enterprise for Teen* đã dành nguyên số ra tháng 5 và tháng 6 năm 2000 để đăng chủ đề về tôi; trong đó, hình ảnh tôi xuất hiện ở bìa 1 kèm với hàng tit

“Tăng hết tốc độ tiến về phía trước – Trên đường đua nhanh về đích thành công, Farrah Gray luôn tăng tốc tối đa để tiến được những bước dài.” Tạp chí *INNERCITY* – trực thuộc Tập đoàn Phát thanh Inner City, có trụ sở ở thành phố New York – đã cử phóng viên của mình đi tham dự một số buổi diễn thuyết quan trọng của tôi trên khắp đất nước để viết một câu chuyện về tôi. Hai tuần lễ sau dịp mừng sinh nhật lần thứ mười sáu của tôi, tôi đã có bài nói chuyện tại Bộ Thương mại Hoa Kỳ. Và tại sự kiện này, tôi đã nhận được một vài ấn bản số ra mùa thu của tờ *INNERCITY*, với một bài viết có tựa đề “Farrah Gray: Triệu phú tuổi Thiếu niên trên phố Wall: Trẻ trung, Giàu có và Đẹp trai.” Cả *National Enquirer*, một tờ báo lá cải, cũng trích đăng bài viết đó về tôi.

Luôn có người này người kia dõi mắt nhìn tôi. Tôi cảm nhận được điều đó. Nó không phải là cái nhìn theo kiểu tò mò tọc mạch khiến bạn cảm thấy khó chịu. Đó chính là kiểu nhìn giúp bạn có được động lực mạnh mẽ để tiến về phía trước. Trong cuộc hội nghị thường niên lần thứ mười tám của MEDWEEK, tôi đã được xếp vị trí ngồi ở bàn chủ tọa cùng với Bộ trưởng Bộ Thương mại Hoa Kỳ Norman Y. Mineta, Thứ trưởng Bộ Thương mại Hoa Kỳ, giám đốc Cục Quản trị Hành chính Tiểu thương Hoa Kỳ, giám đốc MBDA, và một số Thượng nghị sĩ, Hạ nghị sĩ Quốc hội Hoa Kỳ. Trong đoạn băng hình giới thiệu tổng quát về những sự kiện và nhân vật của tuần lễ hội nghị này, chỉ có một diễn giả chính được nhắc đi nhắc lại nhiều lần: tôi!

Sau buổi bế mạc hội nghị, nhiều người thi nhau ủa tới chỗ tôi. Tuy tôi rất vui khi được bắt tay và trò chuyện với mọi người, nhưng thực tình mà nói, lúc ấy, tôi chỉ muốn tìm ngay

một buổi điện thoại gần nhất để gọi về Mẹ và mọi người trong gia đình tôi. Lúc tôi vừa thoát ra khỏi đám đông vây quanh mình, thì có một người đàn ông trông cao to và lịch lãm chặn tôi lại. Tôi nhớ rằng ông là người đã nhận được giải thưởng tôn vinh ở buổi lễ trong đêm vừa rồi. Ông chính là Percy Sutton, chủ tịch Tập đoàn Phát thanh Inner City ở New York.

Tuy cùng là thành viên với ông trong ban cố vấn của *OneNetNow.com*, nhưng tôi chưa có cái đặc ân gặp gỡ và trò chuyện cùng ông. Trước đây, tôi cũng đã nhìn thấy ông phát biểu tại lễ khai mạc cuộc hội nghị thường niên của phố Wall, nhưng chưa có dịp tiếp xúc. Tôi đang nóng lòng muốn nói lời cảm ơn ông về việc tờ báo của ông, *INNERCITY*, đã chọn tôi làm chủ đề cho số phát hành vào mùa thu vừa rồi.

-----  
*Đây là điều tôi cần phải nhắc đi nhắc lại: Các bạn đừng bao giờ coi nhẹ sức mạnh của thanh danh mình, và cũng đừng bao giờ quên rằng có người đang chăm chú dõi theo các bạn. Các bạn hãy nỗ lực để mài giũa các giá trị mình có, rồi người khác sẽ công nhận và đề cao các giá trị đó.*  
-----

"Cậu xứng đáng được như vậy lắm," ông ấy nói và bắt tay tôi. "Cậu nhỏ, có thể cậu không biết, nhưng ngôi sao chiếu mệnh của cậu đang tỏa sáng đó. Cậu được sinh ra để làm người vĩ đại." Nghe thế, tự nhiên tôi thấy chân tay mình bủn rủn cả đi. Không ngờ người nói với tôi cái câu nghe "sương cả tai" đó là ngài Percy Sutton – luật sư, nhà hoạt động tranh đấu cho nhân quyền, diễn giả, viên chức chính phủ, ông trùm một tập đoàn truyền thông – người được mọi người ưu ái gọi là "Vị Cha già của giới Kinh doanh Da đen."

Đấy, ông là một trong những người đã âm thầm để mắt dõi theo tôi từ trước đến nay.

Và đây là điều tôi cần phải nhắc đi nhắc lại: Các bạn đừng bao giờ coi nhẹ sức mạnh của thanh danh mình, và cũng đừng bao giờ quên rằng *có người đang chăm chú dõi theo các bạn*. Các bạn hãy nỗ lực để mài giũa các giá trị mình có, rồi người khác sẽ công nhận và đề cao các giá trị đó.

Tôi đã dành cả tháng Mười hai để nghỉ ngơi với gia đình tôi ở Phoenix và Las Vegas. Trong khoảng thời gian nghỉ này, tôi cũng đã đi thăm cha tôi, và không ngờ rằng đó là lần cuối cùng tôi được gặp cha. Cha tôi là người có kiến thức rộng, có tài ăn nói. Phải chịu cảnh mồ côi cha mẹ và được nhận làm con nuôi lúc mới hai tháng tuổi, cha tôi phải gánh chịu cả đời trong tâm hồn mình một thứ mặc cảm bị chối bỏ, trầm trọng đến độ hiếm khi nào ông muốn thiết lập nên những mối quan hệ gần bó, gần gũi trong cuộc sống mình. Dù vậy, ông đã chứng minh rằng mình là người biết hy sinh bản thân để phục vụ người khác, với một tình yêu lớn lao và kiên trung dành cho lớp người da đen và những người bị xã hội chà đạp, ruồng rẫy.

Cha tôi rất am hiểu cuốn Kinh Thánh và các sách thánh khác; và ngày xưa, đã có lúc ông ước ao muốn trở thành một mục sư thuộc giáo hội Giám lý. Trong thời gian nghiên cứu về các tôn giáo khác, ông đã trở thành một nhà sử học và nổi danh với việc phát biểu sự thật bằng những lời lẽ hết sức thẳng thừng. Nghe kể, tôi mới biết rằng người ta thường gọi cha tôi là con ngựa ô không ai cưỡi được.

Sống xa cha, nhưng tôi luôn cảm thấy mình có một phần

gắn bó với cha. Lúc đi thăm ông, tôi có cảm tưởng rằng tôi đang tìm cách để hiểu ông là ai – hoặc cũng có thể rằng tôi đang cố để hiểu tôi là ai. Với cuộc ra đi đột ngột của mình, cha đã vĩnh viễn mang theo xuống mộ một phần nào đó của con người tôi. Tôi sẽ không bao giờ có cơ hội để khám phá phần con người đó của mình.

Phải nói rằng cha tôi đã đóng một vai trò không thể thiếu trong bước đường tiến tới thành công của tôi. Tôi ước gì mình có thể tỏ cho ông thấy rõ tầm quan trọng của vai trò ông nắm giữ trong cuộc đời tôi. Tuy nhiên, một tháng sau lần thăm viếng cuối cùng của tôi, cha đã ra đi vĩnh viễn. Trong những khoảnh khắc cuối cùng bên nhau của chúng tôi, cha đã kể tôi nghe câu chuyện dưới đây.

### Tiếng vọng cuộc đời

*Có hai cha con nọ đang cùng nhau lên núi. Đột nhiên, cậu bé trượt chân té ngã, và đau đớn la lên: “AAAaaaaaaaaa!!!”*

*Và ngạc nhiên thay, cậu nghe một âm thanh vọng ra từ đâu đó trong núi, lập lại tiếng la của cậu: “AAAaaaaaaaaa!!!”*

*Cảm thấy tò mò, cậu bèn hỏi: “Ai đó?”*

*Và cậu nhận được câu đáp: “Ai đó?”*

*Cảm thấy tức giận vì lời nhái lại, cậu thét lên: “Đồ hèn nhát!”*

*Và cũng có tiếng đáp lại: “Đồ hèn nhát!”*

*Lấy làm lạ, cậu nhìn cha mình và hỏi: “Chuyện gì vậy cha?”*

*Người cha cười và đáp rằng: “Con trai, để ý cha này.”*

*Nói đoạn, ông hét to lên: “Ta khâm phục người!”*

Và có tiếng đáp lại: "Ta khâm phục ngươi!"

Rồi ông hét tiếp: "Ngươi là nhà vô địch!"

Và có tiếng đáp lại: "Ngươi là nhà vô địch!"

Cậu bé lấy làm kinh ngạc quá đỗi, nhưng cậu chưa hiểu được chuyện gì đang xảy ra.

Cuối cùng, người cha mới giải thích cho con mình rằng:

Người ta gọi đây là Tiếng Vọng, nhưng thực sự nó là Cuộc Đời. Nó sẽ trả lại cho con mọi điều con làm, con nói. Cuộc đời chúng ta là một tiếng vọng từ những hành động chúng ta làm. Nếu muốn có được nhiều tình yêu trong thế giới này, con hãy tạo ra nơi tâm hồn mình càng nhiều tình yêu thương càng tốt. Điều này có thể áp dụng được cho hết thấy mọi sự. Cuộc đời sẽ trao lại cho con mọi điều con đã cho nó.

Cha ơi, con cảm ơn cha rất nhiều!

## Ngọt ngào lắm thay!

Là thành viên trong ban giám đốc của hãng United Way ở nam Nevada, tôi đã nhận được rất nhiều lời mời hội họp hay tiệc tùng cùng với những người có quyền cao chức trọng trong thành phố. Qua các mối quan hệ quen biết như thế, tôi được biết đến việc một ông chủ nhà hàng ở Beverly Hills đang có kế hoạch tìm một nhà đầu tư để mua lại phần hùn của đối tác người Âu châu của ông. Hình như ông chủ nhà hàng này có một khu trưng bày không hoạt động, rất thích hợp để cải tạo lại thành một địa điểm trình diễn. Trước nay, tôi luôn muốn có được một chương trình biểu diễn của mình

ở khu Strip của Las Vegas này. Vì thế, tôi đã liên hệ và hỏi ông chủ nhà hàng kia rất nhiều câu hỏi.

Hoàn cảnh có vẻ thích hợp lắm. Nếu tôi lập ra được một địa điểm trình diễn ở đây, thì gia đình tôi có thể giúp tôi trông coi nó lúc tôi phải đi công việc đây đó. Địa điểm này cũng rất thích hợp vì mỗi ngày, tính trung bình cũng có đến năm mươi lăm nghìn người đi bộ qua đây. Như thế thì dự tính của tôi có gì mà không ổn chứ?

Bốn tháng sau, khu trình diễn của tôi đã được cải tạo và xây dựng đâu đó xong xuôi và bắt đầu đi vào hoạt động. Trong thời gian trước đó, tôi đã liên hệ với nhiều nghệ sĩ trình diễn khác nhau, lập chương trình biểu diễn để ra mắt khán giả ở đây. Và chỉ trong mấy đêm đầu khai trương khu trình diễn, chúng tôi đã thu hút được một lượng khán giả phải nói là ngoài sức tưởng tượng. Chỗ ngồi không đủ cho một lượng khán giả đông nghìn nghịt như thế. Các tờ tạp chí *ShowBiz Weekly* và *What's On* đã ca ngợi các chương trình biểu diễn nghệ thuật ở địa điểm chúng tôi; họ gọi đây là chương trình "phải xem nếu đã đến Las Vegas," và "chương trình luôn cháy vé ở Las Vegas." Và tôi đã trở thành người Mỹ gốc Phi thứ hai (sau Redd Foxx) làm chủ sản xuất một chương trình biểu diễn riêng ở Las Vegas này. Tôi không thể tin nổi cái vận may ấy của mình.

Thế nhưng trong mấy tuần lễ vừa rồi, Mẹ luôn than phiền về những cơn đau quặn quại ở bụng dưới. Tôi liên tục giục Mẹ phải đi khám bệnh, nhưng Mẹ vẫn cứ bảo: "Lúc nào cảm thấy trầm trọng hơn, Mẹ sẽ đi khám. Mẹ hứa. Mẹ hứa mà."

Và tình trạng của Mẹ đã hóa trầm trọng hơn. Một tuần lễ



sau ngày tôi khai mạc khu trình diễn của mình, Mẹ bắt đầu bị xuất huyết nội. Bà đã nằm yên trên giường cả ngày, âm thầm chịu đựng những cơn đau quặn quại mà không chịu hé răng cho chúng tôi biết.

Tối hôm đó, Mẹ bị ngã trong phòng ngủ của mình. May thay, khi ấy, nghe được tiếng động mạnh trong phòng Mẹ nên tôi đã cấp tốc chạy vào. Lúc vào phòng, tôi thấy Mẹ đang vất vả loay hoay để tự mình đứng dậy. Và lúc này, tôi mới để ý thấy Mẹ đang chảy máu. “Mẹ có sao không?” tôi hỏi. “Mẹ đang chảy máu kìa.”

“Mẹ ổn mà,” bà đáp. “Vừa rồi Mẹ tính vào bếp để xem coi con chuẩn bị bữa tối thế nào và, sẵn tiện, lấy luôn một ít nước trái cây.” Tôi đỡ Mẹ lên giường, cho Mẹ ngồi tựa lưng vào tường và mang cho bà một cốc nước trái cây. Tôi không hoàn toàn tin rằng Mẹ ổn, nhưng lại không hé miệng hỏi thêm một lời nào về điều này.

Mẹ cầm lấy cốc nước trái cây và uống hết. “Mẹ ráng nằm nghỉ đi. Đừng có ra khỏi giường làm gì. Cần gì, Mẹ cứ kêu con, nghe Mẹ!” Mẹ gật đầu, rồi bắt đầu lấy tờ *Las Vegas Chủ Nhật* ra đọc. Còn tôi thì trở lại nhà bếp để sửa soạn cho xong nốt bữa tối.

Một vài phút sau, trong lúc cố đi vào phòng tắm, Mẹ đã bị ngã lần nữa; lần này, đầu Mẹ bị va vào tường. Bị té khá nặng, Mẹ đã quá mệt nên không còn đủ sức để kêu to tên tôi. Lúc này, Mẹ cố trườn đến máy điện thoại để gọi chị Kiki đang ở căn hộ sát bên cạnh. Tôi vẫn không biết sự việc đang diễn ra cho đến khi nghe được những tiếng đập rất to ở cửa chính. Tôi chạy ra mở cửa và không hiểu tại sao chị Kiki lại

trông có vẻ hốt hoảng như thế. “Mẹ bị ngã,” chị ấy vừa nói vừa lao người qua mặt tôi và chạy vội lên phòng Mẹ.

Tôi cũng ba chân bốn cẳng chạy theo chị Kiki. Lúc đến nơi, chúng tôi thấy Mẹ đang nằm dài trên sàn nhà, gần như bất tỉnh. Lập tức, chúng tôi đỡ Mẹ vào xe và chạy như điên đến bệnh viện. Vào đến bệnh viện, chúng tôi lại thấy ngay cái cảnh quen thuộc xưa nay ở các phòng đợi cấp cứu: bệnh nhân nằm la liệt chờ cấp cứu; người nhà bệnh nhân thì sốt ruột chạy tới chạy lui hỏi han. Lúc này, Mẹ ra máu càng ngày càng nhiều. Hai anh tôi là Andre và Jonathan cũng vừa đến bệnh viện, trông ai nấy đều hốt hoảng, sợ hãi. Họ cố giữ cho Mẹ tỉnh táo trong lúc tôi chạy đến quầy nhận bệnh để xin giúp đỡ.

“Cháu xin lỗi,” tôi nói. “Mẹ cháu đang mất máu rất nhiều. Bà cần được cấp cứu ngay.” Chẳng buồn ngược mắt lên, cô y tá ngồi ở quầy chìa tay đưa cho tôi một tờ đơn và bảo: “Cứ điền vào cái này đi, rồi chúng tôi sẽ cho người đến ngay.”

Tôi cầm lấy tờ đơn, hướng mắt nhìn về chỗ Mẹ đang nằm; có vẻ như Mẹ đang càng lúc càng muốn lịm người đi. Tôi vội vàng nói với cô y tá trực quầy: “Cô ơi, e không còn kịp nữa rồi. Cô hãy gọi dùm bác sĩ đến xem tình trạng của Mẹ cháu trong lúc cháu điền vào tờ đơn này, được không cô?”

Cô y tá rảo mắt nhìn một vòng quanh căn phòng đợi đầy kín người đang chờ cấp cứu. Đoạn, cô ấy nhìn vào tôi với cặp mắt có vẻ rất lạnh lùng. “Thì cậu cứ điền vào cho nhanh đi, rồi chúng tôi sẽ gọi người đến với Mẹ cậu ngay.”

Tôi giận đến tái người. Chúng tôi đưa Mẹ đi cấp cứu, chứ có phải đi nhờ răng đâu. Hiện giờ, tuy không biết rõ tình trạng của Mẹ, nhưng chúng tôi thấy rằng Mẹ không thể đợi

lâu được nữa. Vừa lúc tôi điền vào tờ đơn xong, thì có một phụ nữ trẻ tiến về phía chúng tôi. Tôi sẽ không bao giờ quên được thái độ hết sức tử tế của cô ấy. Cô ấy tên Sabine Young, là y tá đã có biên chế ở bệnh viện này. “Chúng tôi sẽ truyền dịch ngay cho bà ấy,” cô nhẹ nhàng lên tiếng.

Lúc này, tự dung tôi cảm thấy yên bụng phần nào. Tôi biết rằng Mẹ chưa thoát được cơn nguy hiểm, nhưng việc cô Sabine có mặt ở đây dường như khiến tất cả chúng tôi cảm thấy bình tĩnh và yên tâm hơn. Sau khi hỏi vài câu, cô đã nhận thấy tình trạng nghiêm trọng của Mẹ. “Chúng tôi phải đưa bà ấy đi ngay,” cô Sabine nói rồi xoay người đẩy vội chiếc giường Mẹ tôi đang nằm qua một lối hàng lang rộng. Cô vừa đẩy chiếc giường đi, vừa la lên “Ca nguy kịch! Mã xanh!”

Tôi không thể chịu đựng nổi khi nghĩ về việc tôi có thể sắp sửa mất Mẹ. Vì thế, tôi chạy ra xe hơi, ngồi vào ghế và nhắm mắt lại, cố gắng xua đi những ý nghĩ về việc chết chóc vẫn còn đang hằn như in trong đầu tôi sau vụ cha tôi qua đời cách đó không lâu. Lúc này, câu nói cuối cùng của cha tôi lại hiện về trong trí óc tôi: “Con trai, nhớ chăm sóc Mẹ cho tốt nghe.”

Tự dung tôi cảm thấy vừa có lỗi, vừa đau đớn. Cảm thấy có lỗi, bởi vì tôi đã không chịu ép Mẹ đi bệnh viện sớm hơn. Cảm thấy đau đớn, bởi vì tôi có thể sẽ mất đi cả Mẹ lẫn Cha chỉ trong vòng vắn sáu tháng. Tôi ôm đầu và kêu lên: “Chúa ơi, đừng để con phải sống trong cảnh mồ côi Mẹ.” Nỗi sợ mất Mẹ chính là nỗi sợ lớn nhất trong cuộc đời tôi.

<sup>1</sup> Mã được sử dụng trong nhiều bệnh viện tại Mỹ, nhằm tiết kiệm thời gian thông tin về tình trạng của bệnh nhân và giúp nhân viên y tế phản ứng nhanh, đồng bộ. Mã xanh báo hiệu một bệnh nhân cần hồi sức đặc biệt.

Thình lình, tôi nghe mấy tiếng đập dồn vào cửa xe. Đó là chị Kiki và anh Jonathan. “Mẹ đang hấp hối! Mẹ đang hấp hối!”

Tôi lao người ra khỏi xe, cầm đầu một mạch chạy vào bệnh viện. “Các người không thể vào phòng này được,” một nhân viên bảo vệ lạnh lùng lên tiếng. “Xin đợi ở đây cho.” May sao, lúc ấy, cô Sabine đang chạy về phía chúng tôi. “Xin mời vào lối này,” cô ấy bảo.

Rồi chúng tôi bước vào phòng; lúc này, Mẹ đang phải chiến đấu để giành giật sự sống từng khoảnh khắc một. Dòng điện tim của Mẹ trên màn hình hiển thị cứ nhảy loạn xạ cả lên. Khi ấy, trong hành lang, các bác sĩ cứ thần nhiên rảo tới rảo lui như thể mọi chuyện đều rất bình thường vậy. Cô Sabine chạy ra, kéo các bác sĩ vào phòng để xem xét tình hình Mẹ chúng tôi.

Mấy giờ đồng hồ sau, hai khối u lớn cỡ trái lê đã được lấy ra khỏi cơ thể Mẹ. Sau cuộc phẫu thuật, ông bác sĩ nọ bảo với chúng tôi rằng nếu mất chừng một ít máu nữa thôi, Mẹ tôi sẽ ra đi vĩnh viễn.

Chưa bao giờ tôi cảm thấy hạnh phúc bằng với cái lúc tôi nghe được giọng nói nhẹ nhàng thốt ra từ miệng Mẹ lúc tôi đi vào căn phòng Mẹ đang nằm trong bệnh viện, vào ngày 9 tháng 9, tức vào dịp sinh nhật lần thứ mười bảy của tôi. “Sinh nhật vui nhé, con yêu!” Ngay vào ngày hôm sau, tôi đã nhận được một món quà mừng sinh nhật muộn: Mẹ tôi được phép xuất viện.

Về nhà rồi, tất cả chúng tôi đều có cảm giác mình đang có một cuộc sống mới, với ý thức mới mẻ về tinh thần lạc quan và lòng biết ơn cuộc đời. Tôi đỡ Mẹ lên cầu thang, đưa Mẹ

vào phòng, và sửa soạn lại giường gối để Mẹ nằm nghỉ sao cho thoải mái nhất. Vừa rồi, Mẹ đã trải qua ít nhất tám lần tiếp máu và một cuộc đại phẫu. Tuy tình trạng sức khỏe đã khá hơn, nhưng Mẹ vẫn còn rất yếu.

Xem ra mọi sự đã ổn cả rồi. Cảm thấy sung sướng trong lòng, tôi quyết định vào bếp để chuẩn bị một bữa tiệc thịnh soạn mừng vụ xuất viện và về nhà của Mẹ. Sau bữa ăn tối đó, hai Mẹ con tôi ngồi cùng nhau, bàn đủ chuyện trên đời, từ chuyện tổ chức lại cuộc sống gia đình sao cho thuận tiện, chuyện cảm ơn trời vì Mẹ còn sống, đến những dự tính chúng tôi muốn thực hiện trong tương lai.

Vào 6 giờ sáng ngày hôm sau, tôi thức dậy với những giọt nước mắt vui mừng chảy dài trên má. Cái ý nghĩ đầu tiên xuất hiện trong đầu ngay khi tôi thức dậy là: *Ngày hôm nay, Mẹ mình đã sống lại. Tạ ơn Trời!*

Tôi gõ nhẹ lên cánh cửa phòng Mẹ rồi bước vào, tay cầm một cốc nước cam tươi. “Mẹ xem kênh CNN chứ?” Lúc này, Mẹ đang ngồi trên giường, tựa lưng vào tường. “Cái biệt danh ‘Đầu bếp Farrah’ Mẹ đặt cho con quả là đúng thật. Con sẽ sửa soạn bữa điểm tâm cho Mẹ. Nhưng chắc là không ngon bằng bữa sáng trong bệnh viện đâu.”

Mẹ mỉm cười. “Cảm ơn con, Farrah à. Con không biết Mẹ cảm thấy thích thế nào khi được về nhà đâu,” Mẹ nói.

“Mẹ cũng không biết con thấy thích thế nào khi có Mẹ ở nhà đâu,” tôi đáp rồi hôn lên má Mẹ.

Trong lúc đỡ Mẹ lại ngồi ở một vị trí thoải mái nhất, tôi có cảm giác thật sung sướng và biết ơn cuộc đời. Khi ấy, tôi nghĩ rằng đời người thật ngắn ngủi biết bao và chúng ta

không biết mình có đủ thì giờ để hoàn tất mục đích muốn nhắm tới trong cõi đời này hay không. Kỳ thực, từ ngày hôm ấy trở đi, tôi không còn nhìn thời gian theo thói quen như xưa nữa. Đó là lý do tại sao tôi luôn cố gắng sống trọn vẹn trong mỗi khoảnh khắc trôi qua.

Lúc đã đỡ Mẹ ngồi vào vị trí thoải mái nhất rồi, tôi bật máy truyền hình lên và chọn kênh CNN. Lúc này, người ta đang chiếu những hình ảnh kinh hoàng của vụ tấn công vào Trung tâm Thương mại Thế giới (WTC). Hôm đó là ngày 11 tháng 9 năm 2001.

Đang khi cùng Mẹ theo dõi những đoạn phim kinh hoàng ấy trên kênh CNN, tôi chợt thấy rằng thượng đế đã cho tôi thêm một cơ hội nữa được sống với Mẹ. Mẹ đã được ban cho cơ hội để sống với tôi, nhưng tôi cũng được ban cho cơ hội để sống với Mẹ. Chúng tôi không nói lời nào, nhưng lúc đưa mắt nhìn nhau, chúng tôi lại đọc thấy nơi nhau một ý nghĩ giống nhau, rằng từ nay, cuộc đời chúng tôi sẽ đổi thay mãi mãi.

Cuộc đời tôi bắt đầu tiến sang một bước ngoặt mới sau lần Mẹ tôi vật lộn với tử thần vừa rồi. Tôi luôn giữ nơi mình một ý thức xã hội rất cao; bạn không thể xuất thân từ cảnh đói nghèo mà lại không có chút ý thức gì về thế giới với những khổ đau, túng thiếu xuất hiện khắp nơi. Giờ đây, tôi đã ý thức rất rõ về tầm quan trọng của việc thể hiện ra trong thế giới kinh doanh những giá trị phù hợp xuất phát từ hệ thống niềm tin và tư tưởng của cá nhân tôi. Nói cho rõ hơn, con người bạn thế nào, bạn phải sống thế ấy trong mọi môi trường. Bởi vì nếu bạn mang hai bộ mặt khác nhau – một bộ mặt khi xuất hiện trước thiên hạ và một bộ mặt khi hiện diện với chính bản thân bạn – thì bạn là con người thiếu trung thực.

Như mọi người đều biết, biến cố 11/9 đã để lại nhiều hậu quả khôn lường. Ngành du lịch sa sút thảm hại, và khu biểu diễn đầy tiềm năng “hốt bạc” của tôi ở Las Vegas bỗng chốc lại trở thành một ván bài thua trắng. Bao nhiêu tiền bạc tôi đầu tư vào việc cải tạo và thiết kế lại khu biểu diễn, cũng như vào việc sản xuất các chương trình ở đây đã

*Con người bạn thể nào, bạn phải sống thể ấy trong mọi môi trường. Bởi vì nếu bạn mang hai bộ mặt khác nhau – một bộ mặt khi xuất hiện trước thiên hạ và một bộ mặt khi hiện diện với chính bản thân bạn – thì bạn là con người thiếu trung thực.*

tan thành mây khói. Tệ hơn nữa, giá trị các khoản vốn đầu tư của tôi vào NE<sup>2</sup>W đang sút giảm thảm hại, còn các nhà đầu tư mới thì lúc này lại như “lá mùa thu.” Đáng buồn thay, tôi đã buộc lòng phải đóng cửa NE<sup>2</sup>W vào cuối năm 2001.

Tuy nhiên, như ông bà ta thường nói, thượng đế sẽ mở ra cho ta một cánh cửa sổ khi quyết định đóng lại cánh cửa lớn. Ở trường hợp của tôi, cánh cửa sổ đó chính là món quà thời gian và một ý thức mới mẻ về cuộc đời. Tuy Mẹ đã được cho về nhà sau cuộc phẫu thuật, nhưng tình trạng sức khỏe của Mẹ vẫn còn rất yếu và không phải là không còn đó những mối nguy hiểm tiềm tàng. Tôi bắt đầu dồn thời gian và công sức để chăm sóc sức khỏe của Mẹ. Việc được tận tay chăm sóc Mẹ cả ngày lẫn đêm, suốt trong khoảng thời gian một năm ròng tiếp đó, là một đặc ân lớn lao dành cho tôi, giúp tôi rút ra được nhiều bài học quý giá về ý nghĩa cuộc đời, những bài học mà có lẽ tôi sẽ không thể có được nếu cứ mãi miết vùi mình vào thế giới kinh doanh. Cái hạnh phúc lớn lao nhất của tôi chính là việc tôi có cơ hội để phục vụ, để chăm sóc một

con người quan trọng nhất trong cuộc đời mình, dù rằng việc chăm sóc này không nhất thiết đảm bảo được mạng sống của Mẹ tôi. Không ai có thể làm được mọi điều nếu chỉ biết dựa riêng vào sức mình; các bạn đừng bao giờ tin vào những gì người ta thổi phồng, cường điệu.



## Các điều tâm niệm

### Tầm nhìn đích thực

Thành công không định nghĩa được cuộc sống. Đến một lúc nào đó, bạn sẽ phải ngồi lại để xác định cho được đâu là điều quan trọng nhất đối với bạn, và nếu câu trả lời của bạn chỉ xoay quanh chuyện tiền bạc, quyền lực và danh vọng, thì xem ra cuộc hành trình trở thành người giàu đích thực của bạn vẫn còn dài và nhiều cam go lắm.

1. **Luôn để ý chăm lo sức khỏe mình.** Hành động vất vả cần sức khỏe để làm việc cho đến chết – hoặc cứ mãi miết nhìn về tương lai mà quên mất phải dành thì giờ để tận hưởng niềm vui trong phút giây hiện tại này – sẽ cướp mất khỏi bạn giá trị đích thực của những gì bạn đang sở hữu trong tay.
2. **Nỗ lực làm việc hết mình là điều quan trọng, nhưng phải nhớ rằng bạn không thể điều khiển được cả thế giới này.** Bạn phải biết rõ những gì nằm trong tầm điều khiển của bạn và những gì vượt quá tầm tay bạn. Tiếp theo, hãy bỏ qua những gì bạn không thể kiểm soát được để tập trung vào những gì nằm trong khả năng bạn. Khi đó, mọi sự sẽ đi vào trật tự tốt đẹp của chúng mà thôi!
3. **Phải hiểu rõ lịch sử đời bạn.** Đời bạn trên cõi trần này không dài lắm đâu. Hãy cố gắng trân trọng và học hỏi tấm gương của những con người vĩ đại đã sống trước bạn – từ Martin Luther King Jr. đến Ngài Percy Sutton, và đến cả những người phụ nữ bình thường lo việc bếp núc hằng ngày. Bên cạnh đó, bạn cũng phải nỗ lực để

tạo ra một thế giới tốt đẹp hơn cho những thế hệ tiếp sau.

4. **Đền đáp gia đình, trả ơn bà bạn.** Tôi đã tặng Bà Ngoại tôi một công ty để Bà làm chủ; tôi cũng tặng Mẹ tôi một ngôi nhà tiện nghi. Những món quà bạn tặng cho gia đình mình không cần thiết phải “to” như thế, nhưng phải xuất phát từ tấm lòng chân thành của bạn. Đây là một trong những bài học lớn lao nhất tôi đã rút ra được: món quà có giá trị nhất bạn có thể dành tặng những người bạn yêu thương chính là thời giờ của bạn. Món quà ấy thậm chí còn quý hơn cả vàng.
5. **Luôn hành động như thể có ai đó đang dõi mắt theo bạn, bởi vì bao giờ cũng có người này người kia chăm chú dõi theo những gì bạn đang làm.** Nếu ở khuất mắt người khác mà bạn không sống trung thực, thì bạn không bao giờ là người trung thực thật sự. Nếu vì để đạt đến mục đích tốt, mà bạn sẵn sàng thực hiện mọi hành động xấu, thì bạn là người thiếu lương thiện, đạo đức. Bởi kết quả tốt hay xấu thì không thành vấn đề; việc bạn hành động đàng hoàng như thế nào mới là điều đáng kể. Trong mọi việc bạn làm, nếu bạn có thái độ đàng hoàng, ngay thẳng, thì chắc chắn kết quả bạn thu được sẽ tích cực.
6. **Một cuộc khủng hoảng có thể giúp củng cố tầm nhìn và những dự kiến của bạn, nhưng việc gì bạn phải đợi một cuộc khủng hoảng như thế?** Hãy suy nghĩ về những điều bạn cảm thấy hối tiếc khi một người quan trọng nào đó đột ngột lìa bỏ bạn mà đi. Bạn cần phải nỗ lực hành động sao cho không bao giờ phải trải qua nỗi hối tiếc đó. Chẳng có lý do gì để bạn không sống mỗi phút giây trôi qua như thể rằng đó là phút giây cuối cùng của cuộc đời bạn.

## Lời xác quyết của người giàu đích thực



*Chỉ có những gì đích thực mới tồn tại được lâu.  
Và tôi sẽ tồn tại được lâu.*

### **Bài tập dành cho người giàu đích thực:**

#### ***Lập cuốn sổ tay người giàu đích thực của riêng bạn***

Tôi muốn kết thúc cuốn sách này với một bài tập giúp bạn bắt đầu khởi hành trên con đường trở thành người giàu đích thực. Đến lúc này đây, xem như bạn đã nắm được các nguyên tắc tôi đã đề ra, và cũng đã đến lúc bạn phải biến chúng thành hành động thực tế rồi. Đây chính là lúc bạn phải đóng vai trò như một Leonardo da Vinci để tự họa nên bức chân dung người giàu đích thực của riêng mình.

Tôi đã thiết kế cuốn *Sổ tay Người giàu Đích thực* này – như bạn sẽ thấy dưới đây – nhằm chia sẻ với các bạn một số bước đi, phương pháp cùng những sự thật có tính bất di bất dịch đã từng giúp tôi khám phá ra được những khả năng, giá trị, mục tiêu, mục đích tạo nên động lực để tôi có thể đạt được những thành quả lớn lao và niềm hạnh phúc vô bờ trong đời. Có cả bảy bước trong phần bài tập lập cuốn sổ tay người giàu đích thực này. Những chỗ tôi để trống là phần dành cho bạn. Không có thời gian giới hạn cho bài tập này, nhưng lúc thực hành, bạn cần phải hết sức chuyên tâm và nỗ lực.

Việc bạn lập ra cuốn *Sổ tay Người giàu Đích thực* cho riêng mình sẽ giúp bạn nắm vững được cách thức vận hành của cuộc sống, về cả những điều thuận lợi lẫn những điều bất lợi. Bảy bước hành động dưới đây sẽ giúp bạn có thể vươn đến những nấc thang thành công hết sức mới mẻ trong mọi phương diện cuộc đời bạn và, nhờ đó, bạn sẽ có thể trở thành một người giàu từ trong ra ngoài, tức là người giàu đích thực.

Trước hết, theo bạn, cái giàu từ bên trong bản thân ra ngoài có ý nghĩa như thế nào?

.....  
.....  
.....

Đối với tôi, cái giàu từ trong ra ngoài có ý nghĩa chỉ về việc tôi ý thức được những giá trị và tiềm năng bẩm sinh hết sức to lớn trong bản thân tôi – dù tôi có hay không có những sở hữu vật chất khác. Điều này nghĩa là tôi nhận biết được những tài năng, khả năng tôi có, tìm cách khai thông và sử dụng chúng để đạt đến những điều tôi mơ ước, khát khao. Đó chính là ý nghĩa đích thực của những thành công tôi đạt được. Có thể bạn sẽ không nghĩ và làm giống như tôi, nhưng bạn hãy nhớ rằng: chúng ta thường lẫn lộn giữa ước mơ với những gì cần phải có để hiện thực hóa ước mơ đó; và như thế, đôi khi chúng ta lại có những định nghĩa sai về thành công. Bởi đó, lúc này đây, ta hãy cùng suy nghĩ về những ước mơ.

Ước mơ của tôi là:

.....  
.....  
.....

Đây là ước mơ tôi có thể biến thành sự thật:

.....  
.....  
.....

Tôi ước gì mình là:

.....  
.....  
.....

Tôi ước gì tôi có:

.....  
.....  
.....

Ý nghĩ về việc sống một cuộc đời đúng như ước mơ có vẻ giống một câu chuyện cổ tích thần tiên đối với nhiều người; nhưng quả thực là bạn có thể sống được một cuộc đời đúng theo ước muốn của bạn, nếu bạn nắm rõ được mục đích thực sự bạn muốn nhắm đến trong đời. Một khi đã thay đổi được tư duy của mình về những điều có thể xảy ra, bạn sẽ thay đổi được cuộc đời.

## Suy xét tâm hồn mình

Bạn đã hiểu con người bạn tới mức độ nào? Bạn có đang đi đúng con đường mình mong hay chưa? Đây là những giá trị bản thân bạn có? Các giá trị bản thân bạn chính là những điều bạn coi là quan trọng và đáng ao ước. Bạn hãy bắt đầu cuộc khám phá bản thân mình qua việc hoàn tất các câu viết còn bỏ lửng dưới đây.

Đây là giá trị tôi coi trọng nhất nơi bản thân mình:

.....  
.....  
.....

Đối với tôi, điều gì là quan trọng xét về...?

1. Những người hiện diện trong đời tôi (gia đình, bạn bè, các mối quan hệ khác).
2. Nơi tôi sống.
3. Những việc tôi làm.
4. Những thứ tôi có.
5. Những điều tôi biết.

Đó là những yếu tố nòng cốt trong hệ thống giá trị của bạn. Đó là những tác nhân tạo động lực thúc đẩy bạn tiến đến mục đích cuộc đời mình. Còn giờ đây, bạn hãy suy nghĩ về những điều kém tích cực hơn. Hãy tự hỏi mình xem: trong cuộc sống, tôi muốn thay đổi điều gì và tại sao?

Tôi cảm thấy khó chịu với việc:

.....  
.....

Tôi muốn nổi khùng với việc:

.....  
.....

Tôi muốn được như ý về việc :

.....  
.....

Tôi muốn tìm thấy ý nghĩa lớn lao hơn qua việc:

.....  
.....

Tôi muốn tự do trong việc:

.....  
.....

Tôi muốn mình có nhiều lựa chọn hơn trong việc:

.....  
.....

Việc ước muốn có thêm điều này điều kia trong đời chẳng phải là chuyện sai trái. Và cũng chẳng có gì sai trái nếu bạn thừa nhận rằng bạn chưa đạt được những điều như ý trong

đời. Ai cũng có những chuyện chưa vừa ý trong đời. Tuy nhiên, bạn có ước muốn nhiều quá hay không? Bạn có làm cho đầu óc và tâm hồn mình trở nên quá tải với những ước muốn đó hay không? Những điều bạn ước muốn có phù hợp với mục đích bạn nhắm tới hay không? Ở đây, tôi không nói đến độ lớn của những điều bạn ước muốn, nhưng tôi muốn nói đến độ nhiều của những ước muốn bạn có. Nếu cái gì bạn cũng muốn, bạn sẽ khó mà đạt được điều gì như ý.

Dù bạn có ý thức hay không, thì cái gánh nặng của những ước muốn quá nhiều đó cũng giống như một con quái vật cảm xúc vậy. Nó sẽ dần dần làm tiêu hao năng lượng của bạn. Nếu bạn không tìm cách loại bỏ bớt những ước muốn vô ích, thừa thải ra khỏi hành trang của bạn, thì bạn sẽ không bao giờ trở thành người giàu thực sự, cũng như sẽ không có được niềm hạnh phúc đích thực trong đời.

### **Hiếu mình... từ bên trong**

Mục đích của bạn là niềm say mê của bạn. Mục đích của bạn là định nghĩa con người của bạn. Mục đích của bạn là những điều bạn phải và sẽ thực hiện bằng được. Mục đích của bạn là cái thúc đẩy bạn nỗ lực dần thân để vươn đến những điều bạn khao khát trong lòng. Bạn là ai? Đó là những điều mà gia đình, bạn bè và xã hội đã khắc sâu vào tâm trí bạn từ trước đến nay và bạn dựa theo đó để đáp ứng hay định nghĩa con người mình? Những gì người ta nghĩ về bạn có nói lên được con người thật của bạn hay không? Nếu những gì người ta nghĩ về bạn không đúng với con người thật của bạn,



thì bạn cần phải liệu mà thay đổi kịch bản đó sao cho phù hợp với bản chất con người mình.

Trong danh sách dưới đây, bạn hãy khoanh tròn những từ hay cụm từ mô tả chính xác tính cách con người của bạn; nếu thấy thiếu một tính cách nào đó, bạn cứ việc bổ sung thêm.

## TÔI LÀ NGƯỜI...

Có tình có nghĩa – có tham vọng – có óc hài hước – có óc phân tích – có óc nghệ sĩ – có tinh thần ổn định – có phúc – có lòng bác ái – có óc thực dụng – có thái độ thông cảm – có khả năng tổ chức – có tính sáng tạo – có nhiệt huyết – có tính thận trọng – có khả năng kiên nhẫn – có thái độ trung thành – có suy nghĩ tích cực – có tinh thần trách nhiệm – có mục đích sống mạnh mẽ – có động lực tinh thần cao – có tính thân thiện, dễ mến – có tính cách thẳng thắn – có lòng quyết tâm – có sức khỏe tốt – có ý chí quật cường – có ý thức xã hội cao – có tính khiêm nhường – có óc tổ chức – có khả năng làm việc hiệu quả – có nguyên tắc – có con tim nhạy cảm, dễ tổn thương – có tinh thần cầu tiến – có khả năng nhìn xa trông rộng – có tính cách yếu đuối, bạc nhược...

Thông thường, chúng ta hay định nghĩa con người mình bằng những hành động chúng ta làm thay vì bằng những tính cách chúng ta có; tính cách con người bạn là cái quyết định đối với những hành động bạn thực hiện. Hãy xét trường hợp một luật sư giỏi: vì có khả năng thuyết phục, nên ông mới giỏi? hay vì giỏi, nên ông mới có khả năng thuyết phục?

Lúc đã định nghĩa được mình là ai, bạn sẽ có thể điều chỉnh được tầm nhìn hướng về mục đích của bạn phù hợp với bản chất đích thực của con người bạn. Bạn sẽ trở nên cao cả giữa cuộc đời này bởi vì bạn sẽ đi đúng hướng, theo tiếng gọi của tâm hồn mình. Vì thế, bạn hãy ghi ra một số phát biểu quan trọng dưới đây:

Đây là ba từ mô tả con người hiện tại của tôi:

.....  
.....  
.....

Và đây là ba từ tôi muốn dùng để định nghĩa con người tương lai của tôi:

.....  
.....  
.....

Đến lúc này, chúng ta sẽ cùng xem xét bảy bước cần để thực hiện bài tập cuốn Sổ tay người giàu đích thực.

## **BƯỚC 1 – VỀ NÊN VẬN MỆNH ĐỜI MÌNH**

Bạn hãy khởi sự với một đích đến trong tâm trí. Đích đến là tầm nhìn hướng về mục đích của bạn; nó sẽ thúc đẩy bạn để bạn vươn đến và đạt được mục đích đã vạch ra. Không có động lực thúc đẩy, cảm hứng tinh thần và tầm nhìn hướng đích, bạn sẽ không tài nào đạt được điều gì có giá trị trong cuộc đời này cả. Nếu bạn không vạch ra một kế hoạch cá

nhân nhắm đến mục đích, thì con đường bạn đi sẽ trở nên vòng vèo và chẳng đưa bạn đến đâu.

Tầm nhìn hướng đích của bạn phải phù hợp với những giá trị bản thân bạn; có như thế, bạn mới tìm được niềm hứng khởi và tận hưởng được niềm vui trên cuộc hành trình tiến về đích của mình. Nếu không cảm thấy hứng thú gì với những việc bạn đang làm trong cuộc sống, chắc chắn bạn sẽ khó lòng thu được những kết quả tối đa. Và đó chính là một dấu hiệu rõ ràng cho thấy rằng bạn chưa sống đúng với mục đích cuộc đời bạn nhắm đến.

Trong cuộc đời này, có hai thứ động lực có khả năng thúc đẩy chúng ta tiến lên: hoặc là những viễn cảnh hứa hẹn về một tương lai tốt đẹp, hoặc là những nỗi đau khiến chúng ta phải lập tức thay đổi. Những mục tiêu ngắn hạn và tức thời của bạn thường giúp làm nhẹ bớt đi hoàn cảnh không mong muốn bạn gặp phải; những mục tiêu dài hạn sẽ thúc đẩy bạn ra sức phát huy mọi tiềm năng to lớn trong con người. Bạn hãy xác định cho rõ và ghi ra những gì mình muốn nhắm đến. Ở đây, bạn chưa cần ghi rõ hạn chót hoàn thành mục tiêu của mình; điều này, bạn sẽ thực hiện ở bước tiếp theo.

Mục tiêu tức thời của tôi là:

.....  
.....

Mục tiêu ngắn hạn của tôi là:

.....  
.....

Mục tiêu trung hạn của tôi là:

.....  
.....

Mục tiêu dài hạn của tôi là:

.....  
.....

## **BƯỚC 2: CÓ CÁI NHÌN THỰC TẾ**

Việc bạn được sinh ra trên cõi đời này chính là một phúc lành lớn lao bạn đã nhận được; bạn có ngay trong chính bản thân mình mọi thứ bạn cần để đạt được những mục tiêu bạn nhắm đến. Bạn hãy học cách tận dụng mọi khả năng bạn có. Bạn sẽ làm gì để có thể tận dụng mọi giá trị, niềm tin, trách nhiệm, sở trường và sở đoản của mình trên bước đường hướng đến mục đích? Bạn có thể làm gì để phát triển tối đa những sở trường và giảm thiểu những sở đoản của bạn?

Dưới đây là một số gợi ý cho bạn:

1. Hãy xác định những nét tính cách đặc trưng, những sở trường và tài năng của mình.
2. Hãy kể ra ba cơ hội giúp bạn phát triển mỗi sở trường và tài năng.
3. Hãy vạch ra một kế hoạch hành động nhằm theo đuổi các cơ hội đó.
4. Dồn hết mọi sở trường của mình vào việc đạt đến các mục tiêu cá nhân.

Trước khi đi sang bước tiếp theo, bạn hãy suy nghĩ và điền

vào những chỗ trống trong biểu đồ SWOT (Strength = Điểm mạnh, Weakness = Điểm yếu, Opportunity = Cơ hội, Talent = Tài năng) sau đây:

SWOT	Điểm mạnh	Điểm yếu	Cơ hội	Tài năng
Trí tuệ				
Xã hội				
Cảm xúc				
Thể chất				

### BƯỚC 3 – ĐẶT MỤC TIÊU

Mục tiêu = Ước muốn + Hạn hoàn thành. Vậy bạn hãy chuẩn bị sẵn sàng, lập ra các mục tiêu và bắt đầu thực hiện chúng theo hạn hoàn thành đã định. Hãy dựa vào những gì bạn đã ghi ra trong biểu đồ SWOT trên đây để có tầm nhìn rõ ràng về các mục tiêu bạn muốn nhắm đến.

Ở đây, bạn hãy ghi lại một lần nữa TẦM NHÌN đó.

.....

.....

.....

.....

Bây giờ, bạn sẽ ghi rõ những cam kết của mình theo mẫu dưới đây.

Tôi cam kết:

Mục tiêu tức thời: .....

Ngày hoàn thành: .....

Tôi cam kết:

Mục tiêu ngắn hạn: .....

Ngày hoàn thành: .....

Tôi cam kết:

Mục tiêu trung hạn: .....

Ngày hoàn thành: .....

Tôi cam kết:

Mục tiêu dài hạn: .....

Ngày hoàn thành: .....

XIN CHÚC MỪNG BẠN! Những cam kết vừa rồi của bạn chính là bước đi đầu tiên trên con đường bạn tiến đến việc hiện thực hóa các ước mơ. Bạn đã thực hiện một cam kết với chính mình. Bạn sẽ không nỡ phá bỏ lời cam kết đó để tự khiến mình thất vọng, đúng không? Hãy nhớ rằng cuộc hành trình vạn dặm được khởi sự với một bước đi đầu tiên.

Bạn hãy tự hỏi mình những câu sau đây:

- \* Mục tiêu tôi đặt ra có khái quát được hết ý nghĩa của điều tôi muốn đạt được hay không?
- \* Mục tiêu đó có khả thi hay không?
- \* Tôi có thể đo lường được mức độ thành công của mục tiêu đó hay không?
- \* Mục tiêu đó có đủ sức kích thích để tôi nỗ lực hoàn thành hay không?

- \* Mục tiêu đó có đòi tôi phải nỗ lực hết mình và phải tạo ra kỷ luật bản thân không?
- \* Mục tiêu đó có thực tế hay không?
- \* Tôi làm cách nào để đo lường được mức độ tiến bộ của tôi trên bước đường hoàn thành mục tiêu đó?

## **BƯỚC 4 – GIẢI QUYẾT NHỮNG NỖ SỢ**

Ai vỗ ngực bảo rằng mình không bao giờ sợ bất cứ thứ gì trên đời, đó là người nói dối! Bạn là con người... Mà đã là con người thì tất nhiên ai cũng có nỗi sợ hay nghi ngờ về điều này hoặc điều nọ. Tuy nhiên, việc có cảm giác sợ hãi là một chuyện, còn việc để cho cảm giác sợ hãi đó kiềm hãm bạn lại là một chuyện khác. Nếu bạn biết cách xử lý những nỗi sợ của mình, bạn sẽ có khả năng dùng chính những nỗi sợ đó để tiến gần hơn đến các mục tiêu của bạn. Tôi đã phát hiện ra rằng cách thức hữu hiệu nhất giúp tôi giải quyết được những nỗi sợ của mình chính là việc học cách chấp nhận chúng và tìm hiểu cho rõ về chúng.

Trước tiên, bạn hãy chọn một tình huống nào đó khiến bạn cảm thấy sợ hãi. Tiếp theo, hãy hoàn tất các câu phát biểu dưới đây:

Trong tình huống đó, tôi sợ rằng:

.....  
 .....

Điều tệ hại nhất có thể xảy đến là:

.....  
 .....

Điều tốt đẹp nhất có thể xảy đến là:

.....  
.....

Một khi bạn đã suy xét và ghi ra những gì khiến bạn cảm thấy sợ hãi, thì đôi khi, bạn sẽ thấy rằng những nỗi sợ của mình thật buồn cười và ngớ ngẩn. Bạn hãy thực hiện lại bài tập này vào bất cứ lúc nào cảm thấy một nỗi sợ đang xâm chiếm tâm hồn bạn. Nếu bạn làm như thế, tôi cam đoan rằng bạn sẽ giải quyết được nỗi sợ của mình ngay tức khắc và sẽ lại tìm thấy bình an cho tâm hồn.

### **BƯỚC 5 – CỨ VIỆC CẦU TRỜI CHO ĐƯỢC MÙA, NHƯNG BẠN CẦN PHẢI CẤT CÔNG TRỒNG TRỌT VÀ CHĂM BÓN**

Bạn đừng lo lắng về việc liệu điều mình muốn có thành hiện thực hay không. Nó sẽ thành hiện thực nếu bạn biết không ngừng cố gắng thực hiện. Nếu bạn gieo xuống đất một hạt cà chua, rồi ngày ngày tưới nước bón phân cho nó, đảm bảo cho nó có đủ ánh sáng và sự chăm sóc cần thiết, thì điều gì sẽ xảy ra? Chắc chắn rằng nó sẽ lớn lên thành cây khỏe mạnh và cho trái ngon lành. Gieo giống gì, bạn sẽ gặt cây nấy. Bạn không thể trồng cây cà chua mà mong thấy một cây dã yên thảo sẽ lớn lên. Các ước mơ của bạn cũng tương tự như thế. Nếu bạn muốn thành công, bạn phải tìm cách gieo hạt giống thành công, chứ không phải hạt mầm thất bại. Nếu muốn từ Nam ra Bắc, nhưng lại cứ đi về hướng Đông thì bạn có đến được không? Chắc chắn là không! Muốn đến đích, bạn phải xác định cho được phương hướng cần thiết rồi tiến theo đó. Đơn giản, nhưng đây là chuyện rất thực tế.

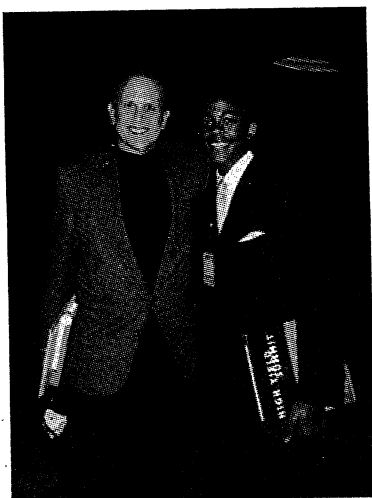
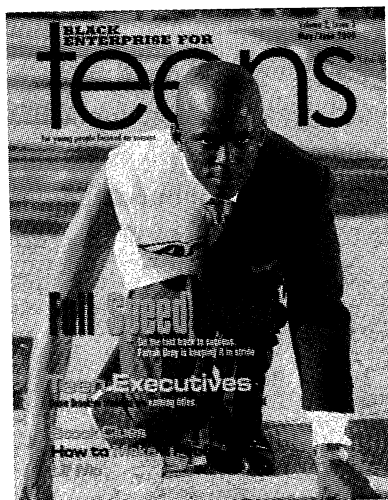


## **BƯỚC 6 – KIÊN TRÌ**

Đặt mục tiêu. Lên kế hoạch thực hiện. Ra tay thực hiện. Đi cho đúng đường đúng hướng. Hàng tuần, hàng tháng, bạn phải thường xuyên theo dõi những bước tiến bộ của mình. Nếu được, bạn hãy lập một biểu đồ theo dõi bước tiến. Dù có gặp nhiều trở ngại và tiến chậm, bạn cũng đừng thay đổi mục tiêu. Việc bạn cần làm khi đó là thay đổi cách thức thực hiện mục tiêu của bạn.

## **BƯỚC 7 – COI TRỌNG BẢN THÂN MÌNH**

Bạn đừng bao giờ xem nhẹ bản thân, bởi trên đời này, không có một người thứ hai nào hoàn toàn giống bạn; hay nói cách khác, con người bạn là độc nhất vô nhị trong cuộc đời này. Bạn hãy tìm cách huấn luyện, tạo kỷ luật, và có thái độ tôn trọng đối với tâm trí, thân xác và tinh thần của bạn. Bạn phải biết rằng mọi thứ bạn động chạm đến, bạn đều mang lại cho chúng một giá trị nhất định nào đó. Và khi bạn hiểu rõ điều này – *hiểu rõ* chứ không phải *tin* – bạn sẽ bắt đầu thấy được những thành quả do sức lao động của bạn. Khi đó, bạn sẽ bắt đầu thu hút được mọi sự và mọi người thích hợp về phía bạn, giúp bạn biến được các ước mơ của mình thành hiện thực. Đọc cuốn sách này, bạn còn nhớ lúc tôi nhận ra rằng “thiên hạ đang bắt đầu chăm chú lắng nghe tôi” không? Họ đã không lắng nghe tôi cho đến khi tôi biết lắng nghe chính mình. Họ đã không nhìn thấy tôi cho đến khi tôi nhìn rõ chính mình. Họ đã không thực sự coi trọng tôi cho đến khi tôi tin tưởng và coi trọng bản thân mình. Do đó, bạn phải hết sức coi trọng bản thân bạn.



Trang bìa tờ tạp chí *Black Enterprise for Teens*, số ra tháng 5/2000. Tôi thích cái cách người ta thiết kế để lột tả hai mặt trong tính cách của tôi: một doanh nhân và cũng là một đứa trẻ thích vui đùa.

Michael Milken và tôi, vào năm 2000.



Một số thành viên trong mái ấm gia đình hiện tại của tôi: anh Andre, chị Kiki, Bà ngoại, và tôi.

# NGUYÊN TẮC TẶNG THÊM: Chọn đúng đối tác

Tất nhiên, tôi dự tính chỉ đề ra chín bước giúp các bạn trở thành người giàu đích thực. Nhưng vì hay “ngứa miệng,” nên tôi muốn nói với các bạn nhiều điều nữa, đặc biệt là khi tôi có điều gì quan trọng muốn gửi gắm thêm. Viết đến đoạn cuối cuốn sách này, bỗng tôi nhớ ra một yếu tố có tính cách nền tảng khác, đóng vai trò quan trọng trong bước đường thành công của một người giàu đích thực: các đối tác của bạn. Mẹ bạn, gia đình bạn, bạn bè, và Thượng đế của bạn – những người này luôn hiện diện bên bạn, và bạn cần phải có thái độ quý trọng họ. Không chỉ quý trọng họ mà thôi, bạn còn phải tìm cách tặng cho họ những món quà vô giá của bạn: thì giờ, tiền bạc, và tấm lòng.

Này các bạn ơi, thành công không phải là việc có được nhiều tiền nhiều của. Thành công là việc bạn hiểu ra được và cảm thấy hạnh phúc với con người thật của mình, và là việc bạn dành thì giờ để đền đáp công ơn của những con người bạn quan tâm và yêu thương nhất. Nếu bạn biết vui với chính mình và biết chung vui với mọi người chung quanh, thì tức là bạn đang tận hưởng cuộc đời mình rồi.

Tôi thuộc vào số người có lòng ham mê cuồng nhiệt đối với Lý Tiểu Long, và tôi đề nghị những bạn trẻ nào nuôi ước mơ trở thành chủ doanh nghiệp trong tương lai nên xem tất cả các bộ phim của Lý Tiểu Long. Tại sao? Bởi vì trong bộ

phim nào ông đóng, ông đều phải đấu với những đối thủ có vẻ mạnh hơn, nhưng dù thế, ông vẫn luôn giữ được vẻ lạnh lùng, điềm tĩnh, và thái độ tự vệ rất cao. Dường như ông có khả năng linh cảm và đoán trước được mọi cú ra đòn của đối thủ; và ông luôn tung ra những cú đá đầy uy lực để chặn trước mọi ý đồ ra đòn của họ.

Tất nhiên đó là chuyện trên phim ảnh, nhưng trong thực tế, tính cách của võ sư Lý Tiểu Long cũng không khác xa với những gì ông thể hiện qua màn ảnh. Ông không bao giờ để cảm xúc lấn át và lèo lái bản thân mình. Ông luôn giữ được thái độ bình tĩnh trước mọi áp lực và có khả năng đoán trước mọi sơ hở có thể lộ ra trong từng thế ra đòn của mình. Và đó là những tính cách bạn phải tập để có được nếu muốn trở thành một người kinh doanh thành công.

Tất nhiên, bạn phải luôn luôn, luôn luôn và luôn luôn tìm cho được đối tác thích hợp với mình. Đó là một trong những yếu tố quan trọng nhất của thành công: bạn có hàng nghìn cơ hội để đầu tư số tiền của bạn; và cũng có cả nghìn cách thức khác nhau để bạn kiếm thêm được nhiều tiền từ các cuộc đầu tư đó. Tôi đã tiến hành rất nhiều cuộc đầu tư vào mọi hình thức kinh doanh khác nhau (tiếc là tôi không thể kể ra hết được trong cuốn sách này), và nhiều cuộc đầu tư trong số đó đã mang lại cho tôi những khoản lợi nhuận rất hấp dẫn. Tuy nhiên, điều này không chỉ liên quan đến chuyện kiếm tiền mà thôi, nhưng còn liên quan đến việc giúp đỡ những người khác nữa. Và nếu ở vào vị trí như tôi, ắt bạn sẽ thấy rằng việc đầu tư đích thực cốt ở ý hướng giúp đỡ người khác theo phương châm: *đúng người, đúng cách và đúng ý tưởng.*

Tôi không thể kể hết ra đây những người đã và đang cùng làm việc chung với tôi; vì thế, tôi xin chỉ nêu điển hình một người: cô Mary Spio. Mary sinh ra ở Syracuse, New York, có cha mẹ là người gốc Ghana. Năm cô lên bốn, cha mẹ cô quyết định trở về Ghana sinh sống; nhưng về sau, hai ông bà đã gửi cô trở lại Mỹ để học trung học. Rủi thay, nơi hai ông bà gửi cô đến lại là Nam Carolina; ở đây, Mary đã bị chúng bạn – và cả các giáo viên của cô nữa! – cười nhạo về giọng nói và màu da. Những giáo viên đó đã khiến cô cảm thấy hết sức tự ti về bản thân, đến độ sau khi tốt nghiệp trung học, cô đã xin một chân chạy bàn tại một cửa hàng của McDonald's bởi vì cô nghĩ rằng đó là thứ công việc duy nhất mình có thể làm được. Tuy nhiên, tận trong thâm tâm mình, cô biết rằng cô có thể làm được nhiều điều hơn thế. Vậy là cô quyết định tham gia lực lượng không quân và dùng khoản tiền lương cô kiếm được ở đây để vào học tại đại học Syracuse. Đến năm cuối đại học, cô đã nhận được một giải thưởng có giá trị dành cho đề án tốt nghiệp xuất sắc nhất. Cô đã thực sự vượt được lên trên số phận của mình.

Tôi có dịp tiếp xúc và làm quen với Mary vào năm 2002. Vào thời điểm đó, cô đã là một trong những nhà khoa học trẻ danh tiếng nhất ở nước Mỹ, đang tham gia vào một dự án thăm dò vũ trụ của cơ quan Hàng không và Vũ trụ Hoa Kỳ (NASA). Trong dự án này, cô giữ vai trò chuyên viên thiết kế và ký duyệt lộ trình bay cho các tên lửa mang vệ tinh thông tin liên lạc vào vũ trụ. Cô Mary Spio tôi gặp gỡ lúc ấy đã từ một cô bé nhút nhát thường bị thầy cô và chúng bạn chế giễu, trở thành một nhà khoa học trẻ về tên lửa vũ trụ.

Khi đó, cô đang tìm nguồn hỗ trợ để theo đuổi ước mơ

trở thành một nhà phát minh độc lập. Tại cuộc hội chợ triển lãm COMDEX 2002 ở Las Vegas, tôi là một trong số những người đã tham gia mua bản quyền các sáng chế khoa học của cô, và Mary Spio đã tìm được nguồn vốn cần thiết để phát triển các sáng chế của cô nhằm tạo nên các ứng dụng trong thực tế. Kể từ lúc đó trở đi, chúng tôi đã cùng hợp tác với nhau để phát triển các công nghệ mới dành cho các ứng dụng Web, phim ảnh, truyền hình và các phương tiện truyền thông đại chúng khác; và Mary cũng đã có cơ hội để bắt tay vào một trong những dự án cô từng ấp ủ lâu nay: lập ra một trang Web và một tạp chí kết bạn dành cho những người còn độc thân.

Mối quan hệ làm ăn của chúng tôi đã đem lại nhiều lợi ích cho cả đôi bên; tuy nhiên, còn hơn thế nữa, chúng tôi đã trở thành bạn thân của nhau. Lúc quyết định đầu tư cho Mary Spio, tôi không hề biết là mình đang hỗ trợ một con người hoàn toàn xứng đáng như vậy – tôi chỉ nhìn thấy một cơ hội kinh doanh và đưa tay chớp lấy mà thôi. Nhưng câu chuyện này lại là một minh họa thú vị cho triết lý sống chủ đạo tôi luôn ghi nhớ và vận dụng: lúc bạn biết sống thật với chính mình, biết đặt con tim mình vào đúng nơi đúng chỗ, và biết đầu tư vào con người và các ý tưởng, thì chắc chắn bạn sẽ gặt hái được thành công trong đời.

Và tất nhiên, triết lý sống ấy còn có thể được vận dụng theo một cách thức khác nữa: lúc bạn sống như thể mình là một người giàu đích thực, thì những con người thích hợp với bạn sẽ tự tìm đến bạn mà thôi. Và đó chính là điều đã xảy đến với tôi vào cuối năm 2000. Một cơ hội – hoặc tôi cũng có thể nói là một đối tác – cả đời mới có một lần, đã gõ cửa tìm tôi.

“Bà giám đốc điều hành tạp chí *INNERCITY* đã gọi điện đến, bảo là muốn gặp em,” Gina Brooks, trợ lý của tôi, đã thông báo với tôi như thế vào buổi sáng hôm đó.

“Chị làm ơn gọi lại cho họ và cảm ơn về việc họ đã gửi biếu em mấy cuốn tạp chí vừa rồi. Bảo với họ là em đã nhận được.”

“Nhưng đó không phải là chuyện họ cần,” chị ấy đáp. “Họ muốn hỏi xem em có hứng thú gì với việc mua lại tờ tạp chí đó không.”

“Cái gì cơ?” Tôi có cảm giác lòng bùng trong tai.

“Họ bảo rằng họ tính ngưng vô thời hạn việc ấn hành tờ tạp chí đó nếu em không quan tâm đến việc mua lại nó. Đây là số điện thoại họ cho.” Nói xong, Gina quay gót trở ra khỏi phòng làm việc của tôi, cũng nhanh không kém gì lúc chị ấy bước vào.

Tôi cầm mẫu giấy có ghi số điện thoại kia trong tay và suy nghĩ một hồi lâu. Lý do gì Tập đoàn Phát thanh Inner City lại nghĩ rằng tôi có hứng thú với việc mua lại tờ tạp chí ấy chứ? Tôi có biết tí gì về ngành báo chí đâu. Đó là chưa kể đến việc tôi đang ngập đầu ngập cổ với hàng đống công việc của mình. Tôi đâu còn chút thì giờ nào để lo thêm một dự án như thế nữa.

Rồi tôi nhắc máy gọi chị Gina. “Chị làm ơn gọi đến Tập đoàn Inner City và nói với họ rằng em rất tiếc khi phải nói lời từ chối với họ.”

“Sẽ làm ngay đây,” chị ấy đáp.

Mười lăm phút sau, chị Gina lại bước vào phòng làm việc của tôi. “Chị đã thông báo với họ là em sẽ đến gặp họ để bàn bạc.”

“Cái gì chứ?!”

“Chị nghĩ rằng ít ra em cũng nên gặp họ rồi tính,” chị ấy đáp.

“Chị Gina, chị điên à? Hơn ai hết, chị biết rõ tình hình hiện tại của em mà. Ai xúi chị bảo họ là em sẽ đến gặp họ để bàn bạc?”

“Em muốn bảo chị khùng, chị điên gì cũng được,” chị Gina đáp, “nhưng chị đã thông báo với họ là em sẽ gặp họ vào thứ Tư tuần tới.”

Khi ấy, cả hai chúng tôi đều trở mắt nhìn nhau một chặp. Rồi tôi chỉ còn biết bật cười mà thôi. Chị Gina chưa bao giờ làm ngược lại ý tôi, trừ lần này; nhưng tôi tin những gì chị làm, vì tôi biết rằng chị là người khôn ngoan. Bạn nên tìm cách tập hợp quanh mình những người tài giỏi, và bạn cần phải tin vào những phán đoán của họ; nếu không, bạn sẽ không bao giờ tiến được đến đâu trong cuộc đời này.

“Em đoán là chị không đùa em, đúng không?”

Đúng là chị ấy không đùa. Một tuần sau đó, theo lịch hẹn, tôi đã đến gặp Ông Pierre Sutton, con trai của Ngài Percy Sutton, một doanh nhân ngoại hạng đã không ngừng rời mắt khỏi tôi từ trước cho đến bây giờ. Tôi dự tính là sẽ đến cuộc gặp mặt này và tể nhị nói lời từ chối việc mua lại tờ tạp chí. Nhưng khi có mặt ở đó, tôi biết rằng mình sẽ trở về nhà với một bộ mặt hoàn toàn khác biệt.

“Chúng tôi đã để mắt đến cậu từ lâu rồi, Farrah à,” Ông Sutton lên tiếng. “Cậu đã liên tục đi được những bước tiến bộ không ngờ. Tôi đã nghe tiếng cậu kể từ lúc cậu còn đi rao bán nước chanh ở Chicago.”

Tôi bật cười. Đó là thời UNEEC còn hoạt động



“Thưa Ông Sutton, cháu không hề biết tí gì về ngành xuất bản tạp chí cả,” tôi khiêm nhường thú nhận. “Cháu biết rằng cái nón nào cháu cũng đã từng đội qua, nhưng cái nón này có vẻ như không vừa với cháu...”

“Cho đến lúc này,” Ông Sutton cắt ngang.

“Cho đến lúc này?” tôi hỏi lại.

Ông ấy gật đầu. “Cho đến lúc này!”

“Ồ,” tôi thốt lên.

Trong vòng mấy tuần sau đó, tôi và ông Pierre Sutton đã liên tục gặp gỡ và trò chuyện với nhau. Ông ấy đề nghị tôi cho ý kiến về tờ tạp chí này. Ông muốn tôi thẳng thắn nói ra những gì mình thích hay không thích về nó. Tôi sẽ làm gì để thay đổi diện mạo và nội dung của nó? Tôi sẽ làm gì nếu tôi tiếp nhận tờ tạp chí ấy?

“Cậu cứ thẳng thắn cho ý kiến,” ông Pierre Sutton bảo. “Rồi báo cho chúng tôi biết giá cả cậu đề nghị.” Ông ấy rất vui tính. “Tôi biết cậu mà, Farrah. Tôi không hiểu cậu, nhưng tôi lại biết cậu. Cậu quả là một doanh nhân.”

Tôi cảm thấy lòng dạ rối bời. Tôi đã nghĩ về những bước thay đổi tôi sẽ thực hiện nếu tôi mua lại tờ tạp chí này. Lúc bước vào thang máy, tôi đưa mắt nhìn hình ảnh tôi đang hiện lên trên cánh cửa. *Mày điên à? Mày không thể mua lại tờ tạp chí đó được.*

Nhưng tôi đã làm điều đó. Bản hợp đồng mua lại tờ tạp chí đã được ký kết vào ngày 9 tháng 2 năm 2001. Tôi nhận lại bản sao hợp đồng vào ngày 12 tháng 2 năm 2001; đó cũng chính là ngày tôi nhận được tin cha tôi mắc chứng phình mạch máu não. Suốt trong thời gian thương lượng về các điều

khoản trong bản hợp đồng, tôi được biết rằng tôi là ứng viên duy nhất mà họ muốn thương lượng để bán lại tờ tạp chí kia. Nếu tôi không đồng ý, họ sẽ đóng cửa chứ không tìm một người nào khác nữa. Cuối cùng, tôi đã quyết định mua lại 80% cổ phần của tờ tạp chí này; bên Tập đoàn Inner City thì giữ 20% cổ phần còn lại. Nhưng vì là người nắm cổ phần lớn hơn, nên tôi có trách nhiệm điều hành hết mọi hoạt động của tờ tạp chí: từ khâu viết bài, biên tập, in ấn, đến khâu quảng cáo, phân phối. Đó quả là một trách nhiệm hết sức nặng nề – đặc biệt là đối với một cậu bé mười sáu tuổi như tôi.

Điều tài tình nhất tôi đã thực hiện trong dự án mạo hiểm này – và đó chính là yếu tố cốt lõi giúp cho dự án này được tiến hành suôn sẻ – là việc tôi đã tìm được một đối tác thích hợp. Tập đoàn Phát thanh Inner City (ICBC) là tập đoàn phát thanh tư nhân lớn nhất do người Mỹ gốc Phi làm chủ, với doanh thu hằng năm trên 65 tỷ đôla. Tập đoàn này là một biểu tượng về sự thành công của các chủ doanh nghiệp – đặc biệt là các chủ doanh nghiệp da đen.

Tờ *INNERCITY*, ra đời vào năm 1998, là một tạp chí chuyên đăng các sự kiện âm nhạc và giải trí ở thành phố New York. Ban đầu, tờ tạp chí này được phát hành theo định kỳ ba tháng một lần, mỗi năm ra bốn số, và chỉ phát hành trong thành phố New York mà thôi. Về sau, ICBC đã lên kế hoạch đưa *INNERCITY* trở thành tờ tạp chí tiêu dùng được phát hành rộng rãi trên toàn quốc. ICBC đã gần như hoàn thành được mục tiêu của mình trước cuộc suy thoái trong lĩnh vực quảng cáo của nó vào năm 2001. Trong quãng thời gian này, ICBC đã quyết định chọn một đối tác phù hợp để củng cố lại vị trí của *INNERCITY* trong ngành xuất bản báo chí. Theo hai

cha con nhà Suttons, tôi chính là đối tác thích hợp của họ. Đến bây giờ tôi cũng không hiểu tại sao họ lại quyết định chọn tôi như thế. Và mỗi lần đọc lại những gì ông Percy Sutton đã viết về tôi trong một thông cáo báo chí của ICBC, tôi đều cảm thấy xúc động.

“Chúng tôi đã chọn được một người trẻ tuổi có động lực tiến thân mạnh mẽ và tầm nhìn xa trông rộng. Gray, một Tổng Giám đốc Điều hành, một nhà lãnh đạo trẻ đầy sáng tạo, có thể tạo được một đà thúc đẩy giúp tờ tạp chí này xác định lại mục tiêu nhắm đến và tìm lại được thể đứng thích hợp của nó.”

Chúng tôi đã xác định kế hoạch đưa *INNERCITY* trở thành tờ tạp chí giải trí đô thị. Với quy mô phát hành rộng rãi trên toàn quốc, đây là ấn phẩm duy nhất chuyên đào sâu về những mặt tích cực và lạc quan của thế giới giải trí, của những nhân vật nổi tiếng trong ngành giải trí. Chúng tôi sẽ đưa tin bài về những ca sĩ, những ngôi sao màn bạc, những diễn viên truyền hình cũng như các vận động viên đang ăn khách. Tôi cũng nhận thức được tầm quan trọng việc đưa vào tờ tạp chí này những câu chuyện hậu trường, những cách tiếp cận kinh doanh (tất nhiên) nhằm giúp độc giả có thể nắm bắt sơ lược được tiểu sử của các nhà soạn nhạc, các giám đốc, các nhà sản xuất, các chuyên gia trong lĩnh vực giải trí, các nhà môi giới kinh doanh. Đường hướng mới mà tờ tạp chí nhắm đến là việc tạo ra một chiếc cầu nối giữa những nhân vật nổi tiếng trong đời sống đô thị với những bài báo về giải trí. Tôi thích nói rằng tờ *INNERCITY* là “nơi R&B và hip-hop gặp gỡ nhau.”

Từ khi tôi tiếp nhận tờ tạp chí này, cuộc sống của tôi bắt đầu trở nên nhộn nhịp và sôi động hơn cả những gì tôi tưởng.

Tôi yêu mến và cảm kích những con người đã hoạt động hết mình vì tôi để cho ra đời các số tạp chí có giá trị. Công việc cứ dồn tới tấp: hễ vừa cho ra số tạp chí mới, là tôi lại phải chuẩn bị cho các số tiếp theo. Làm việc trong lĩnh vực này, bạn sẽ không biết đến thời gian chết là gì. Trước đây, tôi từng nghĩ rằng nếu mình lao vào lĩnh vực này, đời mình sẽ giống như một con tàu lao dốc; nhưng đến bây giờ, tôi thấy rằng nó chỉ là một trò trượt tuyết dành cho trẻ em mà thôi!

Dù phải tốc lực làm việc, nhưng tôi không bao giờ mở miệng phàn nàn. Tôi luôn rộng tay chào đón những thử thách và biết rằng mình đang trưởng thành lên như một doanh nhân thực thụ. Tôi không chỉ học được các ngón nghề của ngành xuất bản, nhưng còn học được rất nhiều điều bổ ích về ngành quảng cáo, giải trí, thủ thuật xâm nhập vào thị trường mục tiêu cùng việc xây dựng và quảng bá thương hiệu nữa.

Tuy nhiên, trên thực tế, việc tiếp nhận và duy trì hoạt động của tờ tạp chí này không phải là điều dễ dàng gì. Bên cạnh việc tiếp nhận nó trong giai đoạn nó đang gặp rất nhiều khó khăn, đang cần nhiều đổi mới, tôi còn phải tìm cách sa thải một số người không thích hợp. Ngoài ra, tôi còn phải cố gắng nắm vững những thuật ngữ chuyên môn trong ngành xuất bản trong một thời gian ngắn. Đóng vai trò điều hành, tôi phải lo giám sát và chịu trách nhiệm hết mọi thứ từ nội dung cho đến hình thức trình bày của tờ tạp chí. Đó là một ngành kinh doanh không bao giờ có thời gian nghỉ. Tuy nhiên, cho đến giờ, mọi công việc liên quan đến tờ tạp chí này đều xem như ổn cả. Và mỗi ngày, tôi càng học thêm được nhiều điều bổ ích về kinh doanh, và đang trở thành một nhà lãnh đạo tài giỏi hơn.

Tất cả những thành công đó đều xuất phát từ việc tôi đã có được một con người quan trọng luôn để mắt đến tôi, nghe ngóng và theo dõi mọi hành động tôi làm, dù tôi không hề hay biết. Điều này cho thấy rằng bạn không bao giờ biết được cơ hội sẽ đến từ đâu; tuy nhiên, bạn phải chuẩn bị sẵn sàng để khi nó gõ cửa, bạn sẽ có mặt ở đó mà mở cửa đón nó ngay. Đó là phương châm sống của tôi.

Tôi phải nói rằng tôi luôn cảm thấy tự hào về việc tôi đã sẵn sàng đưa chân vào những vùng đất mới, và thậm chí là hoàn toàn xa lạ với tôi. Tôi luôn sẵn sàng để đón bắt mọi cơ hội xuất hiện trong cuộc đời tôi. Bên cạnh đó, tôi không ngừng tìm hiểu về bản thân mình, về nơi tôi muốn đến và về những gì tôi cần làm để đến được nơi mình muốn. Tôi không cưỡng lại dòng chảy của cuộc đời, tôi cố gắng hòa hợp bản thân mình với quy luật tự nhiên mà Thượng đế đã an bài. Và từ đó, tôi đã khám phá ra được sứ mạng của mình trên cõi đời.

Trong khi tôi viết những dòng này, cuộc đời tôi đã tiến sang chặng kế tiếp trên đường đua của một chủ doanh nghiệp đích thực. Tôi đang tiếp tục gặp gỡ những nhà đầu tư mới cho tờ tạp chí của tôi. Tôi vẫn tiếp tục khám phá những vùng đất mới mẻ trong thế giới kinh doanh. Mỗi ngày trôi qua, tôi càng hiểu thêm về sức mạnh của những quyết định tôi đưa ra. Tôi không ngừng kinh ngạc khi thấy rằng niềm tin và tình yêu đích thực có sức dời non lấp bể. Cuộc sống hiện tại của tôi là một minh chứng cho điều đó.

Để hoàn thành được những ước nguyện của mình – để trở thành một người giàu đích thực – trước tiên bạn phải đặt trọn niềm tin vào bản thân mình và vào Thượng đế của riêng bạn.

Bạn phải hiểu rằng bạn không đủ sức điều khiển cả thế giới quanh bạn lẫn mọi con người trong thế giới ấy; bởi đó, bạn phải nỗ lực làm việc không biết mệt mỏi để đạt cho được mục đích của bạn trên cõi đời này. Nếu mục đích của bạn là trở thành thi sĩ, bạn cứ tập làm thơ. Nếu muốn làm đầu bếp, bạn cứ tập nấu ăn. Nếu muốn làm ca sĩ, bạn cứ tập hát. Hãy tập và làm những gì bạn thực lòng mong muốn, những gì bạn coi là mục đích nhắm đến của mình. Đừng làm điều đó vì tiền, bởi tiền bạc sẽ tự đến với bạn nếu bạn biết dồn hết tâm sức để làm điều bạn thích. Khi làm bất cứ điều gì, bạn hãy suy nghĩ rằng mình đang nỗ lực xây dựng thế giới này để nó trở thành một nơi tốt đẹp hơn cho bạn, cho tất cả mọi người thuộc thế hệ bây giờ và mai sau.

# NGƯỜI GIÀU ĐÍCH THỰC

FARRAH GRAY & Fran Harris

NGUYỄN THẾ TUẤN ANH dịch

Chịu trách nhiệm xuất bản:

*Nguyễn Minh Nhựt*

Biên tập:

*Vĩnh Thắng*

Bìa:

*Bùi Nam*

Sửa bản in:

*Vĩnh Thắng*

Kỹ thuật vi tính:

*Thanh Hà*

## NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

161B Lý Chính Thắng, quận 3, thành phố Hồ Chí Minh

ĐT: 39316289 – 39316211 – 38465595 – 38465596 – 39350973

Fax: 84.38.8437450 – E-mail: [nxbtre@hcm.vnn.vn](mailto:nxbtre@hcm.vnn.vn)

Website: <http://www.nxbtre.com.vn>

## CHI NHÁNH NHÀ XUẤT BẢN TRẺ TẠI HÀ NỘI

Phòng 602, số 209 Giảng Võ, P. Cát Linh, quận Đống Đa, Hà Nội

ĐT: (04)37734544 – Fax: 0435123395

E-mail: [chinhanh@nxbtre.com.vn](mailto:chinhanh@nxbtre.com.vn)

---

Khổ 13x20.5cm, Số 807-2009/CXB/02-182/Tre. Quyết định xuất bản số: 964A/QĐ-Tre, ngày 25 tháng 11 năm 2009. In 3.000 cuốn, tại Công ty cổ phần in Thanh Niên, 62 Trần Huy Liệu-Q.PN-TP. HCM. In xong và nộp lưu chiểu tháng 12 năm 2009.