

CHƯƠNG 1.

ĐÃ QUA RỒI NHỮNG NGÀY THÁNG SỐNG MÒN

Tôi không bao giờ quên được buổi chiều ngày hôm đó - cái ngày định mệnh đưa tôi đến gặp Nhà kinh doanh qua mạng vĩ đại nhất thế giới. Và cái buổi chiều khó quên này đã làm thay đổi một cách cơ bản cuộc đời tôi.

Có lẽ tôi nên bắt đầu bằng câu chuyện của tôi về những tháng ngày trước cái buổi chiều định mệnh đó.

Tôi đã từng trải qua 4 tháng lặn lội trong một công ty kinh doanh qua mạng, và kết quả công việc cũng chẳng lấy gì làm sang sủa cho lắm. Sản phẩm của công ty này có thể nói là rất tuyệt, và hầu như tất cả những ai đã từng được tôi giới thiệu những sản phẩm này đều không thể phủ nhận điều này. Tuy nhiên, trong cuộc sống của riêng tôi, hình như chưa có một ai nói cho tôi rằng tôi phải làm những gì để có thể thành công trên con đường sự nghiệp. Tôi chỉ là cái thằng kinh doanh quèn làm bán thời gian ba mươi tiếng đồng hồ một tuần cho công ty này, chủ yếu là tranh thủ vào buổi chiều và những ngày thứ bảy, chủ nhật với mức thu nhập thật nực cười - khoảng chừng 50 cho đến hai trăm dollars một tháng.

Có lúc tôi đã nhầm tính rằng, kinh doanh theo kiểu này, một tiếng đồng hồ tôi chưa kiếm được 1,56 dollars, đó là chưa trừ tiền thuế!

Tôi bỏ cả thói quen chăm sóc con cái. Vợ tôi thì trở nên thất vọng rõ rệt, càng ngày tôi càng có cảm giác rằng cô ấy đang bỏ rơi và xa cách tôi, cứ như là cô ấy đang sống trên bán đảo Alaska không bằng! Và tôi thấm thía rằng kinh doanh qua mạng không hợp với khả năng của tôi, không phải là đất sống của tôi.

Và tôi đã quyết định rằng, những gì đang chờ tôi phía trước, ấy sẽ quyết định số phận của tôi, và đó cũng sẽ là quyết định cuối cùng.

Trong khách sạn, nơi diễn ra cuộc gặp định mệnh của tôi, có khá nhiều người. Ở phía gian trước của khách sạn có một đám đông ồn ào đang tụ tập quanh một ai đó.

- Đám đông tụ tập quanh nhân vật nào thế chị? Tôi hỏi một người phụ nữ quen đứng cạnh
- À, đó là Nhà kinh doanh qua mạng vĩ đại nhất thế giới. Anh có muốn làm quen với người đó không? Người phụ nữ trả lời
- Có, dĩ nhiên là tôi muốn...

Bước đến gần đám đông, tôi nhận ra rằng thủ lĩnh của họ là một người đàn ông hấp dẫn ngoại tứ tuần, ăn mặc lịch sự nền nã. Và cứ theo cảm nhận từ diện mạo bên ngoài, đó là một người đàn ông thành đạt. Bộ comple sang trọng được may tại xứ sở sương mù với những chiếc khuy áo bọc vải, chiếc cà vạt màu to bản, phía trên túi áo ngực nhô ra một góc chiếc khăn có màu đỏ sậm, phía dưới nút khuy áo cổ tay là chiếc đồng hồ vàng hiệu Rolex Oyster.

Tôi để ý thấy trên cổ tay áo có dòng chữ kết cùng màu với chiếc sơ mi. “Người đàn ông này quả là lịch sự tao nhã với một phong cách cổ điển đúng nghĩa”- tôi thầm nghĩ.

Đúng lúc đám đông có vẻ giãn bớt ra, người phụ nữ quen kéo tôi xích lại gần người đàn ông lịch lãm đó. Ông ta chăm chú nghe người phụ nữ nói, và ánh mắt của ông ta đã dừng lại ở nơi tôi. Ông ta đặt nhẹ tay lên vai người phụ nữ ra vẻ xin lỗi và quay sang bắt tay tôi. Ông bắt đầu bắt chuyện với tôi bằng một cái giọng vô cùng ấm áp:

- Chào anh, rất hân hạnh được gặp anh – Ông ta xưng danh và hỏi tên tôi.

Tôi nghĩ rằng, có gì khó khăn đâu khi tôi giới thiệu về bản thân mình trước ông ta. Nhưng thật là vô duyên khi chính vào lúc này tôi lại trở nên ấp a ấp úng, nói chẳng tròn vành. Cả vài chục năm nay đã bao giờ tôi rơi vào cái cảnh trở trêu này đâu! Nhà kinh doanh qua mạng bắt tay tôi thật chặt và hỏi rằng công việc tôi thế nào. Tôi không nhớ rõ là tôi đã trả lời ông ta ra sao, hình như là một câu đầu cửa miệng “Cám ơn ông, vẫn tốt”. “Thật vậy sao?” Ông ta hỏi lại với cái vẻ không được tin tôi cho lắm.

Tôi đã không kịp định thần lại để đề phòng những hờ hênh của mình khi tiếp chuyện người lạ. Và hình như, tôi đã dốc hết bầu tâm sự của mình với người đàn

ông lịch lãm kia. Tôi có cảm giác rằng, trong cuộc đời mòn mỏi của mình, có lẽ chưa bao giờ có một người nào chăm chú nghe tôi nói đến như thế.

Hình như tôi đã kể cho ông ta nghe về công ăn việc làm và cuộc sống của tôi, không giấu diếm một chút gì, kể cả cái quyết định cuối cùng của mình rằng tôi không phải là người thích hợp cho việc kinh doanh mạng. Ông ta mỉm cười và hỏi tôi:

- Anh có thể bỏ ra chút thời gian rồi để gặp tôi không?

Trong tiềm thức của tôi, thay vì nói từ “không” và xin lỗi ông ta, tôi lại để cho cái miệng của mình nói những lời ngược lại:

- Ô, thật là tuyệt, nếu như được hân hạnh nói chuyện với ông!

Ông ta đáp lại câu trả lời của tôi bằng một nụ cười. Sau khi cảm ơn tôi, ông hẹn lịch gặp tôi và quay lại người phụ nữ lúc đầu, ông ta vừa đi vừa nói chuyện với người phụ nữ nọ. Ông ta rảo bước xuống hàng ghế đầu tiên bên phải của sân khấu. Còn tôi, tôi chọn một chỗ ngồi ở cuối gian, ở đó tôi có thể quan sát tất cả và dễ dàng ẩn trốn.

Sau khi kết thúc màn chính thức của buổi diễn thuyết, các nhà phân phối mới nhập cuộc cùng các nhà bảo trợ của họ lục tục kéo nhau ra về, Nhà kinh doanh mạng vĩ đại kia bước đến gần tôi khi tôi đang đứng cạnh nơi gửi quần áo. Khi nhìn thấy ông ta với nụ cười và giọng nói ấm áp, tôi đã đùa với ông ta rằng giá như tôi có thể gói được nụ cười của ông, có lẽ tôi đã có được một sản phẩm tuyệt hảo và biết đâu chỉ sau vài tuần là tôi đã có thể trở nên giàu có sang trọng. Nhà kinh doanh mạng cười vang và cũng đùa lại rằng mọi việc đã quán cả hai chúng tôi lại với nhau mất rồi. Tôi có cảm giác hình như lúc này tôi không được tự nhiên cho lắm.

Thật tuyệt vời –ông ta thốt lên. Cảm ơn anh, một nụ cười dễ chịu phải không chàng trai? Nhưng tôi cũng phải nói với anh rằng chính tôi đã tạo ra nụ cười đó. Không phải lúc nào trên môi tôi cũng thường trực nụ cười đó. Đúng, tôi tự hào về nụ cười của tôi. Và bây giờ tôi cảm thấy thật tuyệt vời, anh bạn trẻ a. – Nào, đi thôi, ông ta kéo tay tôi, - chúng ta đi uống cà phê và ăn một chút gì nhé Anh đã dùng bữa chưa?

Tôi đáp rằng trước buổi diễn thuyết này tôi đã ăn lót dạ một chút rồi.

- Ăn qua loa ấy hả?
- Đúng vậy, tôi có tạt vào quán café ở đây và ăn qua quýt rồi.
- Tôi cũng ăn ở đó. Ông nói - đồ ăn ở đó dở, và cung cách phục vụ ở đó cũng thật tồi. Món ăn thì hạn chế, không nhiều để chọn lựa mà giá cả thì lại cắt cổ. Quán café này không có gì đáng nói cả, đúng không anh bạn? - Và Nhà kinh doanh bỗng nhiên bật cười.

Tôi cũng cười đáp lại ông ta. Bên cạnh người đàn ông này, tôi có cảm giác thật dễ chịu. Không hiểu bằng cách nào mà chỉ trong một khoảng thời gian ngắn ngủi ông ta có thể làm thay đổi tâm trạng của tôi.

- Vậy anh cảm thấy thích dùng món gì nhất? – ông ta hỏi tôi.

Trước khi cái thằng tôi nghĩ ra câu trả lời trái với lòng mình, Nhà kinh doanh mạng đã tiếp:

- Hãy trả lời thật với lòng mình. Ngay bây giờ. Món ăn nào anh cảm thấy thích dùng nhất?

Hít một hơi dài để lấy bình tĩnh, tôi trả lời:

- Có lẽ món gì đó trong các món ăn kiểu Ý
- Tuyệt – Nhà kinh doanh mạng cười tươi. Tôi cũng thích món ăn Ý. Anh có đồng ý không nếu tôi mời anh đến một nơi nào đó, chỉ mất khoảng chục phút để đi đến đó thôi.
- Đi xe của tôi hay xe của ông? Tôi hỏi.
- Đi xe của tôi nhé, tôi để nó ở ngay cổng ra vào ấy mà. – Nhà kinh doanh mạng trả lời vui vẻ.

Tôi rất tò mò muốn biết chiếc xe của người đàn ông này là loại xe nào. Có lẽ, chiếc xe đó phải là sang trọng và đắt tiền lắm, tôi nghĩ thế. Tuy nhiên, tôi hoàn toàn bất ngờ khi thấy anh chàng porter của khách sạn lẳng xăng ra mở cửa chiếc xe jeep hiệu Ford được sản xuất từ những năm 70. Đó hoàn toàn chỉ là một chiếc xe jeep màu xám bình thường!

Tôi đồ rằng, hình như ông chủ chiếc xe hơi độc được thoáng ngõ ngàng này trên gương mặt tôi. Ông ta cười và hỏi nhỏ:

- Hình như anh đang mong đợi nhìn thấy một chiếc xe khác thế này, phải không?
- Đúng vậy
- Nghĩa là thế nào?
- Tôi cũng chẳng biết nữa... Mercedes hay Porsche, Roll Royce hay là một kiểu nào tương tự như vậy...

Nhà kinh doanh mạng cười vang:

- Đúng vậy, tôi cũng có những chiếc xe như vậy đấy chứ. Nhưng tôi thích nhất chiếc xe jeep này. Anh có biết rằng người đàn ông giàu nhất nước Mỹ với tài sản ước chừng hai mươi hai tỷ dollars, cũng chỉ đi trên chiếc xe jeep.

Ông taboa cho anh chàng porter tờ 10 dollars, cảm ơn anh ta và nói rằng mong được gặp lại. Rồi đột nhiên, hình như chợt nhớ ra điều gì, Nhà kinh doanh mạng hỏi:

- Công việc của anh dạo này thế nào, Kris?

Anh chàng porter - một chàng trai trẻ tuổi, có dáng dấp của một anh sinh viên trường cao đẳng, vui vẻ trả lời:

- Rất tốt, thưa ông. Tháng rồi tôi đã leo được thêm một nấc nữa và đã trở thành ledear. Rất cảm ơn ông đã giới thiệu tôi với Barbara - một người phụ nữ tuyệt vời nhất trên thế gian này!
- Tốt, anh đã làm việc thật cù khôi và anh xứng đáng với những thành tích đó. Vậy kế hoạch của anh trong thời gian tới thế nào?
- Tôi cũng đang định làm việc trong khách sạn này khoảng chừng ba tháng nữa. Những gì Ông nói với tôi về cái nơi này - anh ta ngược lên nhìn tòa nhà khách sạn - là hoàn toàn chính xác. Chính tại đây tôi đã tìm thấy những người đồng hành của mình. Tôi cũng đang muốn đi nghỉ ngơi một chút. Có thể tôi sẽ đến San Antonio nghỉ vài tháng. Và sau đó thì tôi cũng chưa xác định là sẽ đi đâu, có thể là Đức, và cũng có thể là Nhật.

- Hãy cho tôi biết các kế hoạch của anh nhé. Tôi cũng có một số bạn bè ở bên Nhật, biết đâu việc làm quen với họ lại mang đến cho anh nhiều điều thú vị cũng nên – Nhà kinh doanh mạng mỉm cười.
- Cảm ơn ông, tôi sẽ thực hiện như vậy, - chàng porter đáp lời với sự hàm ơn.

Qua giọng nói của anh chàng porter, tôi có linh cảm rằng anh ta sẽ làm theo đúng những gì anh ta đã nói.

- Chúc anh một buổi tối thú vị, Kris, - Nhà kinh doanh mạng chia tay với anh chàng porter. Và xe chúng tôi bắt đầu lăn bánh.

Suốt quãng đường từ khách sạn đến restaurant, tôi luôn miệng trả lời các câu hỏi của Nhà kinh doanh mạng. Ông ta quan tâm đến tất cả mọi thứ trong cuộc sống bình lặng của tôi. Tôi sống ở khu nào trong thành phố, tôi có hài lòng với nó không, hàng xóm của tôi là những ai, tòa nhà nơi tôi sống ra sao, lũ trẻ nhà tôi có thích ở đó không, chúng học ở trường phổ thông nào... Đó không phải là một cuộc sát hạch hay tra hỏi mà hoàn toàn chỉ là sự tò mò của Nhà kinh doanh mạng, hình như ông ta muốn tìm hiểu về cá nhân tôi, - và việc tiếp xúc với ông ta quả là hết sức dễ chịu. Và dường như, trong chục phút hành trình, tôi đã dốc hết bầu tâm sự của mình với ông như chưa bao giờ được kể một cách chân thành như thế.

Khi xe của chúng tôi đỗ xích trước cửa nhà hàng, một người đàn ông trong bộ đồng phục bước đến lịch sự niềm nở chào hỏi chúng tôi. Anh ta ân cần mở cửa xe cho tôi và hỏi rằng có phải đây là lần đầu tiên tôi đến đây hay không.

Tôi đáp rằng đây là lần đầu tiên tôi có hân hạnh được mời đến đây. Anh chàng lịch sự đáp lễ chúc tôi ăn ngon miệng và không quên nhắc tôi rằng trong thực đơn ngày hôm nay có món cá lusian rất tuyệt, anh ta muốn giới thiệu cho tôi dùng món cá này.

Tôi cảm ơn anh ta và cảm thấy không được tự nhiên lắm. Có lẽ, từ trước giờ, chưa có một ai đối xử với tôi tử tế như vậy.

Chúng tôi bước vào nhà hàng. Tôi cảm giác hình như sự có mặt của Nhà kinh doanh mạng tại nơi này là một niềm vui lớn cho tất cả những ai có mặt ngày hôm đó.

Dường như, ông là một người bạn quý đối với tất cả vì tôi thấy ông chào hỏi thân thiện tất cả mọi người, từ các thực khách cho đến các nhân viên phục vụ. Khi ngồi vào bàn, tôi có hỏi ông:

- Hình như Ông đang sống trong một thế giới hoàn toàn khác?
- Sao lại thế được? – ông ngạc nhiên hỏi lại
- Ở đây, tôi cảm thấy có một bầu không khí giao hữu thân thiện, vui vẻ và ấm cúng. Hình như tất cả mọi người đều biết đến ông và yêu quý ông. Có phải ông là chủ sở hữu của tòa nhà này? Hay còn có một nguyên nhân nào khác?

Tôi nghe thấy tiếng cười của ông:

- Anh thử nói cho tôi xem, cái gì, theo anh, nằm đằng sau sự thân thiện và vui vẻ như anh vừa nói?

Một câu hỏi hóc búa!

- Cái gì ư? Ý Ông đang định nói đến cái gì ở đây?
- Cái gì mà anh cảm thấy trong đầu anh khi anh đặt chân đến chỗ này ấy.

Tôi thở phào nhẹ nhõm. Hình như tôi đang bắt đầu quen với cái kiểu diễn giải không bình thường trong các câu hỏi của Nhà kinh doanh mạng. Bởi vậy, khi trả lời, tôi rất cẩn thận chọn từ ngữ:

- Tôi hơi ganh tỵ một chút đồng thời cũng cảm thấy tò mò. Tôi muốn biết rằng, làm thế nào để được sống như ông, như mọi người ở đây?
- Hãy nói cho tôi biết, anh bạn trẻ, - Nhà kinh doanh mạng xích lại gần tôi và nhìn thẳng vào mắt tôi với ánh mắt chân tình – Có thực sự là anh muốn sống như thế này hay không?

Bữa ăn trưa của chúng tôi kéo dài hơn hai tiếng đồng hồ. Trong suốt bữa ăn, Nhà kinh doanh mạng luôn đặt ra cho tôi những câu hỏi với những câu bắt đầu kiểu như “Hãy cho tôi biết cụ thể về ...” “Anh có thể nói rõ hơn về...”. Tôi đã dốc hết lòng mình để nói với ông tất cả mọi điều bí mật nhất của lòng mình, kể cả những điều mà từ trước đến giờ tôi vẫn giấu vờ.

Trong suốt cuộc nói chuyện của chúng tôi, đã không ít lần Nhà kinh doanh mạng hỏi đi hỏi lại tôi những câu nhằm xác định rằng tôi đã hiểu đúng vấn đề. Tuy nhiên, trong những câu hỏi mà ông đưa ra, hình như có cái gì đó là lạ, mặc dù

những thứ đó cũng làm ông quan tâm. Có thật là có cái gì đó “là lạ”, ngay cả khi tôi không thể định nghĩa và gọi tên nó được?

Có lẽ Bạn sẽ chẳng thể nào hiểu được tôi đang định nói đến điều gì, đúng không? Bây giờ tôi sẽ giải thích bằng ví dụ cụ thể.

Tôi đã kể cho Nhà kinh doanh mạng nghe về quá trình làm việc của tôi trong một công ty máy tính ở Cambrige ra sao. Có lẽ không được chính xác lắm nếu gọi đó là một công ty bởi chỉ có vven ven một nhóm thanh niên trẻ tuổi như tôi làm việc trong đó. Người ta gọi chúng tôi là những hacker. Mà vào cái thời điểm máy tính còn là một cái gì đó mới mẻ, những thằng biết chút ít về máy tính như tôi lại hay ngứa ngáy chân tay. Đó là những ngày tuyệt vời trong đời tôi. Công việc mang lại cho chúng tôi thật nhiều niềm vui và hạnh phúc. Đồng nghiệp của tôi là những chàng trai thật tuyệt vời với trí tuệ thông minh và đầy ắp tiềm năng, hoài bão. Tôi đã rất yêu thích cuộc sống của mình lúc bấy giờ.

Nhà kinh doanh mạng hỏi tôi:

- Như vậy có nghĩa là anh đã là người tiên phong?

Bây giờ thì chắc Bạn đã hiểu ý tôi định nói về điều gì rồi chứ?

- Người tiên phong? – tôi hỏi lại – Không, tôi không phải là người tiên phong. Đơn giản chỉ vì tất cả thật là tuyệt vời, - lúc đó người ta đang bắt đầu biết đến máy tính, còn lũ chúng tôi thì chỉ nghịch ngợm thôi mà. Chỉ vậy thôi.

- Vậy có ai đã làm điều này trước đó không? – Nhà kinh doanh mạng hỏi.

Tôi đồ rằng chắc chẳng có ma nào vô công rồi nghề lại đi làm những chuyện như lũ chúng tôi, vì vậy tôi trả lời là không.

- Vậy có nghĩa anh là người tiên phong?

Đúng ra, tôi phải là người ném cho ông ta cái nhìn lạ lùng khi ông ta đang cố tình đào bới bí mật của tôi để rồi sau đó cười một cách bí ẩn. Nhưng rồi những chuyện vặt vãnh tầm phào ấy rốt cục cũng chẳng làm tôi bận tâm phiền lòng. Sự bực bội của tôi chóng đến, chóng đi cũng như các thực khách của nhà hàng. Chỉ còn một số ít ỏi ngồi lại và thỉnh thoảng mỉm cười nhìn Nhà kinh doanh mạng.

- Chúa ơi, - tôi kêu lên – bắt chợt thôi. Có lẽ vào đúng cái thời đó thì có thể tôi là một gã tiên phong thật.

Nhà kinh doanh mạng nhìn tôi với ánh mắt ngạc nhiên và hỏi lại:

- Lúc đó ư? Chứ không phải là bây giờ hay sao?

Hoặc là ông ta đã không hiểu gì hết, hoặc là điều đó còn bao hàm một nghĩa nào đó cao xa hơn.

- Tốt thôi, - tôi nói khi cố lấy lại bình tĩnh, - tôi là một kẻ tiên phong. Nhưng có lẽ tôi đã là một kẻ lữ tầu...- Trong lúc này, lẽ ra tôi phải nên gọi tên một phương tiện giao thông cụ thể nào đó, thay vì dùng từ “tàu”, tôi nghĩ vậy.

Nhưng Nhà kinh doanh mạng đã không nói thêm một câu nào.
Tôi có cảm giác rằng mình đang rơi vào một thế thật khó chịu, chẳng thoải mái một chút nào.
Khoảnh khắc im lặng thật đáng sợ.

Cuối cùng thì Nhà kinh doanh mạng cũng lên tiếng:

- Anh vừa nghĩ đến điều gì vậy?
- Lúc nào? – tôi lắc đầu hỏi lại. – Không, để tôi nhớ lại xem, lúc nào nhỉ? Có lẽ là vào lúc...Không, không, tôi chẳng biết. Điều gì đã xảy ra vậy? – Tôi không giữ nổi bình tĩnh nữa. Ý tôi định nói là ông đặt ra cho tôi những câu hỏi và nói với tôi những điều mà trước đây chưa có một ai nói với tôi. Cũng chính vì thế mà giờ đây tôi dăng trí, tôi chẳng thể biết được là phải trả lời ông thế nào, thậm chí là phải nghĩ thế nào trước khi trả lời ông.

Người đối thoại của tôi ngồi im lặng. Ông ta đang xích lại gần tôi hơn, nghiêng đầu sang phía tôi làm ra vẻ như đang muốn nghe tôi nói rõ hơn. Có cái gì đó như là một sự tò mò lan tỏa khắp khuôn mặt ông ta, hình như ông đang đợi nghe tôi kể tiếp, và cũng sự tò mò đó cho tôi cảm giác đang được chia sẻ: hình như ông đồng ý với tôi, mặc dù có thể ông không hiểu, rằng tôi đã muốn nói chính xác như thế. Tôi có cảm giác thật dễ chịu và có lẽ tôi đã hoàn toàn bị người đàn ông lịch lãm này thu phục.

Tôi có nói đùa với Nhà kinh doanh mạng rằng những cảm giác lạ lẫm đã bủa vây tôi ra sao. Những cảm giác mạnh. Và tôi cũng bất thành linh trở nên buồn bã vô cùng.

- Thật sự tôi rất muốn mình thành công, - giọng tôi run run vì lo lắng khi nói những điều này với nhà kinh doanh mạng. – Tôi đã chán ngấy tất cả... Tôi

chẳng có đủ tiền để thực hiện những ước mơ của mình. Tôi chẳng thể mang lại cho vợ con tôi những điều họ mong muốn. Tôi muốn đưa vợ con tôi đến Disneyland. Tôi muốn làm một người tự do, muốn có nhiều thời gian rảnh rỗi để làm những công việc sáng tạo. Tôi muốn hoạch định lấy cuộc sống của mình. Vâng, tôi muốn làm một kẻ tiên phong – như một thời điểm nào đó trong cuộc đời tôi ngày trước. Tôi rất thích được như vậy...

- Nhưng?...- Nhà kinh doanh mạng bình thân chêm vào
- Nhưng tôi không biết phải làm thế nào, - tôi trả lời và suýt nữa thì khóc. Tôi đã nghe người ta kể nhiều về các gương làm giàu đến cả trăm, cả nghìn lần. Nhưng nó chẳng giúp được ích gì cho tôi cả. Kinh doanh mạng nói chung không phải dành cho tôi, hoặc cũng có thể tôi không hợp với loại hình kinh doanh đó. Một trong hai điều đó. Tôi có biết và có nhìn thấy người ta đã làm việc như thế nào trong lĩnh vực này và hiểu rằng điều đó là có thể. Và tôi cũng thừa hiểu rằng những con người này cũng chẳng hơn gì tôi, chẳng thông minh hơn tôi, và khả năng làm việc của họ cũng chẳng hơn gì tôi. Nhưng kiểu kinh doanh đó không hợp với tôi, tôi đã không tìm được tương lai ở nơi đó mặc dù tôi rất cố gắng. Cố gắng gọi điện thoại cho mọi người, cố gắng lập danh sách những người quen biết. Vậy mà cuộc sống của tôi vẫn ỉ ạch như vậy, chẳng khá lên chút nào...Hay tại tôi đã làm điều gì đó không đúng?

Nhà kinh doanh mạng hất đầu ra phía sau, nhún vai, thở dài và trả lời tôi:

- Hãy nghe tôi, nếu anh muốn, ngày mai tôi sẽ chỉ cho anh thấy là anh phải làm những gì.
- Thật chứ? – tôi đã mừng rỡ reo lên như một đứa trẻ khiến cho tất cả mọi người trong quán ăn đều hướng mắt về phía tôi. – Dĩ nhiên! – tôi cố gắng kìm nén xúc động trong lòng mình và tự nhủ thầm như vậy.
- Tốt, - người bạn đồng hành của tôi tiếp lời. - Bắt đầu từ ngày mai nhé. Tôi muốn rằng anh thực hiện những bước như thế này...

Nhà kinh doanh mạng đưa cho tôi tấm danh thiếp có kèm địa chỉ và mời tôi đến thăm văn phòng của ông vào nửa buổi chiều sau giờ làm việc. Theo như tôi hiểu thì để đi đến được nhà của ông, tôi phải mất một tiếng rưỡi đồng hồ. Bởi vậy tôi đã hẹn với ông rằng tôi sẽ có mặt tại nhà ông vào khoảng 6.30 tối. Ông đồng ý và mở cặp lôi ra một gói gì đó được bọc trong một tờ giấy màu xanh sẫm. Nhìn vào hình thức và kích cỡ thì tôi đoán hình như đó là một cuốn sách.

- Đây, - ông nói – bài tập về nhà của anh đây. Tôi muốn rằng anh đọc hết cuốn sách này trước khi chúng ta gặp nhau vào ngày mai, được không?
- Hết cả cuốn này ư? – tôi hỏi.
- Đương nhiên, - nét mặt của ông nghiêm lại, - nhưng anh cũng đừng lo lắng quá. Anh sẽ thấy rằng anh sẽ đọc hết ngay ấy mà.

Nhà kinh doanh mạng thanh toán tiền cho bữa ăn tối. Tôi cảm ơn ông, và ông thì cảm ơn tất cả mọi người có mặt tại nhà hàng.

Chúng tôi quay trở lại khách sạn, nơi đó chiếc xe của tôi đang nằm chờ chủ. Lần này thì đến lượt tôi “quay” người bạn đồng hành: nhà ông ta ở đâu, ở quận nào, hàng xóm ông là những người như thế nào... Sau câu hỏi thứ tư hay thứ năm gì đó của tôi, ông quay sang tôi và mỉm cười:

- Anh khá lắm, anh học rất nhanh đấy
Tôi cảm thấy rất dễ chịu khi nghe những lời động viên của ông.
Chúng tôi chia tay nhau, gần ngay nơi đỗ chiếc xe của tôi.
Tôi nhìn theo bóng ông khuất xa, rất lâu. Và nỗ máy.

“Sách!” – tôi chợt nhớ đến nó và vội vàng sờ vào túi áo vest. Xé lớp bìa giấy bọc bên ngoài, dưới cái ánh sáng nhá nhem đèn đường của một ngày sắp tàn, trên cái màu bìa xanh sẫm, tôi nhìn thấy những dòng chữ màu vàng in rất cẩn thận và rõ nét:

“BẠN BIẾT GÌ VỀ NHỮNG ĐIỀU MÀ BẠN CHƯA TỪNG BIẾT?”

Hội hộp và lo lắng, tôi lật nhanh những trang đầu tiên – và tôi đã vô cùng sửng sốt. Bên trong cuốn sách không hề có một dòng chữ nào!

CHƯƠNG HAI

HÃY NÓI ĐÚNG SỰ THẬT

Ngày hôm sau, đối với tôi thời gian trôi một cách vô cùng chậm chạp. Đó là một ngày thứ sáu – mà thứ sáu thì người ta hay có cảm giác như vậy.

15.30. Không thể chịu đựng được hơn nữa, tôi rời văn phòng. Cầm theo tấm danh thiếp mà Nhà kinh doanh mạng đưa cho tôi ở quán ăn, dò theo tấm bản đồ thành phố, xác định hướng, tôi rồ máy phóng đi.

Thậm chí nếu có kẹt xe dọc đường thì tôi vẫn đến sớm hơn dự kiến 1 tiếng. “Ồn thôi, - tôi thầm nghĩ, tôi sẽ đọc một cái gì đó hoặc nghe catsset để giết thì giờ. – Tôi bật cười khi nhớ đến cuốn sách mà nhà kinh doanh mạng đã đưa cho tôi. – Và tôi đọc nó”

Sau khoảng chừng chục phút tôi rời khỏi hẻm thành phố. Sau hai mươi phút tôi đã có mặt dọc bờ rừng với bạt ngàn cây cỏ. Màu xanh ngút ngàn của cây lá hết như một chiếc chăn khổng lồ bao trùm lên tất cả không gian từ thành phố phía bắc cho đến những đỉnh núi cao tận phía chân trời.

“Một ngày thật tuyệt, khung cảnh thiên nhiên cứ y như trong các tấm ảnh bưu thiếp nhân các dịp lễ lạt” – tôi thầm nghĩ.

Mặt trời chiếu sáng rực rỡ, áp áp, những đám mây trắng khổng lồ trôi lang thang, và tôi, ngồi sau vô lăng, nhìn những đám mây, tưởng tượng ra từ đó vô vàn hình thù các con thú. Tôi hát khe khẽ, bật chiếc radio trong xe và hiểu rằng trong những phút giây hiếm hoi này, tôi đang hoàn toàn tự do, bởi chỉ có mình tôi giữa không gian huyền diệu này, trong chiếc xe cà tàng này.

Từ sau cuộc gặp gỡ và nói chuyện với Nhà kinh doanh qua mạng, tôi cứ hình dung rằng căn nhà nơi ông sống phải thế nọ thế kia. Và cuối cùng thì tôi cũng được mục sở thị căn nhà này ở lối rẽ đi Haklberri-Layn, sau một cái hồ rộng. Bao quanh nó về phía bên phải là một hàng rào gỗ màu xám. Tôi rẽ vào, dừng xe và ngồi khá lâu sau vô lăng để ngắm nhìn căn nhà của người tôi đang tò mò muốn khám phá.

Tôi không hiểu là người ta đã xây căn nhà này cho ông theo lối kiến trúc nào. Những căn nhà kiểu này Bạn có thể dễ dàng nhận ra trong cuốn “Tổng quan kiến trúc”, nơi các công ty giàu có vẫn thường quảng cáo.

Vâng, ngôi nhà ngay như trong tranh!

Xung quanh ngôi nhà chính có một số nhà nhỏ mà một trong số đó có thể nhận ra dễ dàng theo hình dáng bên ngoài: tàu ngựa. Mặt trước tàu ngựa là vô số cánh cửa được trở sang hai bên. Công trình thứ hai hình như là một bức tiểu họa của một ngôi nhà khách hoặc một ngôi nhà ngang dùng để chứa đồ thực phẩm. Cạnh đó có một số công trình khác có lớp sơn màu xám sáng giống như hàng rào, với phần gỗ được sơn màu xám sẫm. Bao phủ lên đó là những dây hoa trường xuân. Xung quanh là cơ man cây cối - sồi già, phong và thông. Hình như chúng được trồng từ lâu lắm rồi. Khung cảnh càng thêm trữ tình khi chen vào bức tranh đó là những sắc màu của muôn vàn loại hoa với những con đường có trồng các khóm cây kiêu diễm.

Khung cảnh thật tuyệt vời! Tôi đã từng mơ ước về một ngôi nhà như thế. Đứng từ đây mà ngắm thì ngôi nhà và khu vườn quả là được chăm sóc, tía tốt rất chu đáo, mặc dù xung quang chúng là rừng với chi chít các lớp cây bụi dày đặc.

Và những con ngựa...Chúng có chừng sáu, à không, tám hoặc cũng có thể hơn. Chúng gặm cỏ trên những bãi cỏ yên bình nằm giữa ngôi nhà và con đường. Những chú ngựa nòi thuần chủng đẹp tuyệt vời, ba con trong số đó có lông màu xám. Tôi rất yêu những loài vật tuyệt vời này, đặc biệt là những con màu xám. Và tôi cũng đã từng ao ước sẽ có một ngày có chúng, được chăn thả chúng. Tôi bước tới gần để ngắm chúng được rõ hơn. Nhưng loài vật nhạy cảm này đã tinh ý nhận ra sự có mặt của ông khách lạ hoắc. Chúng ngẩng đầu và dần dần nhích ra xa tôi.

Đúng lúc này thì tôi nhìn thấy một kỵ sỹ. Ông ta băng từ phía cánh rừng tới gần chỗ tôi đứng. Và khi ông tới gần, tôi nhận ra ngay người tôi đang cần gặp : Nhà kinh doanh mạng vĩ đại.

- Hình như anh rất thích con ngựa của tôi? Nó không tới gần một ai cả, và chỉ ban đặc ân đó cho Rebecca mà thôi. – ông nói khi rút chân ra khỏi thang dây nơi bụng ngựa và nhảy phịch xuống đất.
- “Ông ta quả là một tay cười ngựa siêu hạng” – tôi thầm nghĩ.
- Rất hân hạnh được gặp lại anh. Anh đã đến đây sớm hơn giờ hẹn một tiếng,
- Nhà kinh doanh mạng nói mà không thèm ngó nhìn đồng hồ. – Công việc của anh thế nào? – Ông bước đến gần tôi và thò tay bắt tay tôi qua bờ dậu.
- Mọi việc ổn cả. - tôi trả lời. - Thú thực, tôi cũng hơi căng thẳng.

Nhà kinh doanh mạng cười vang:

- Anh nắm bắt sự việc rất nhanh. Cảm ơn anh vì sự thẳng thắn. Vậy vì sao anh lại thấy căng thẳng?
- Như Ông thấy đấy, - tôi bắt đầu hắng giọng và đưa mắt lên nhìn khắp khu nhà cũng như xung quanh, - vào buổi chiều thứ sáu thông thường, tôi thích ở nơi khác, và cái khung cảnh tuyệt vời này thì rất hiếm khi tôi được chiêm ngưỡng ngắm nhìn.
- Đúng vậy, khung cảnh thật tuyệt vời, - Nhà kinh doanh mạng trả lời và đưa mắt nhìn ngôi nhà, khu rừng và cánh đồng trong buổi chiều đầy ánh nắng mặt trời ấm áp.
- Ông biết không, - tôi nói với ông ta, - tôi đã từng mơ ước có được một ngôi nhà như của ông, và cả đàn ngựa nữa.

Nhà kinh doanh mạng nhìn tôi chăm chăm và hỏi:

- Vậy anh có muốn mua không?
- Cái gì? - tôi kêu lên
- Tôi có thể bán cho anh tất cả
- Nhưng mà hiện giờ tôi chẳng có đủ tiền đâu, - tôi trả lời với vẻ thất vọng
- Tôi không nhớ là đã nói cho anh giá cả hay chưa nhỉ?
- Chưa, - tôi xác nhận, - ông chưa nói cho tôi giá của ngôi nhà và khu vườn này
- Vậy thì tại sao anh lại cho rằng anh không đủ tiền để mua nó? - ông ta hỏi tôi với vẻ phấn khích
- Được rồi, - tôi gật đầu, - vậy thì giá bao nhiêu đây, thưa ông?
- Hai triệu sáu trăm nghìn dollars, - ông ta quả quyết. - Anh muốn mua chứ?
- Thôi, ông đừng nói nữa. - Tôi đã bắt đầu cảm thấy run. - Thật là buồn cười. Ông thừa biết là tôi không thể có đủ ngần ấy tiền!
- Tôi biết đâu được đấy, - ông ta trả lời tôi và ném sang phía tôi ánh nhìn khinh bạc đến bình thản. - Tôi có hỏi anh về điều này đâu cơ chứ! Tôi chỉ hỏi anh là anh có muốn mua căn nhà này không, có vậy thôi. Vậy anh thử nói lại xem, có hay không?
- Đó là một điều không tưởng, - tôi gào lên. Thậm chí chưa bao giờ tôi dám hình dung về khoản tiền lớn như vậy.

Nhà kinh doanh mạng nắm lấy tay tôi, và tôi không nói được một câu nào nữa. Tôi cảm thấy máu đang dồn lên mặt rần rật, hai chân đã bắt đầu muốn khụy xuống.

- Có hay không? Anh có muốn mua ngôi nhà của tôi hay không?

- Không. Tốt hơn hết, ông đừng nhắc lại câu hỏi ngớ ngẩn ấy, - tôi bực bội
- Tôi có nói điều gì ngớ ngẩn đâu, - nhà kinh doanh mạng bác bỏ. – Tôi khác anh hoàn toàn. Nói sai sự thật – đó chính là một trong những điều ngu xuẩn nhất mà con người ta thường mắc phải.
- Cài gì?...- Tôi điếng người
- Anh nói dối!- Nhà kinh doanh mạng quả quyết. Ánh mắt của ông ta có vẻ hiểu chiến đồng thời cũng rất nghiêm nghị

Tôi trở nên luống cuống và bối rối.

- Làm ơn, - giọng ông chùng xuống, - nói cho tôi biết rằng tôi hoàn toàn đúng khi quả quyết rằng giấc mơ của anh từ bao lâu nay là muốn sở hữu một căn nhà như của tôi. Tôi không hỏi anh là anh có tiền hay không, mà tôi chỉ hỏi anh là có phải anh muốn mua ngôi nhà của tôi hay không, có hay không?
- Nếu như Ông hỏi theo kiểu đó thì tôi trả lời là có. Tôi muốn mua ngôi nhà của ông.

Nhà kinh doanh mạng gật đầu, thờ phào và mỉm cười

- Tôi cố tình hỏi theo kiểu đó, - ông ta nhắc lại ý tôi. – Anh có cảm thấy khó trả lời khi được hỏi hay không?
- Như Ông thấy đấy...- tôi trả lời, lung bung trong miệng mà chẳng biết phải nói với ông ta điều gì
- Chẳng có một câu trả lời nào đúng như trường hợp tôi vừa nêu, - Nhà kinh doanh mạng nói với tôi làm như ông ta đọc được ý nghĩ của tôi. Những câu trả lời đúng chỉ có thể được đưa ra cho những câu hỏi cụ thể

Chúng tôi im lặng một lúc lâu. Nhà kinh doanh mạng nhìn tôi, còn tôi thì cố lảng tránh ánh mắt của ông ta. Rồi cũng đến lúc người đối thoại của tôi phá vỡ sự im lặng đáng sợ đó:

- Hãy nghe tôi, - ông ta hắng giọng, - Nếu như chỉ nói về mối quan hệ của chúng ta, tôi rất muốn sự thẳng thắn. Tôi nghĩ rằng, đối với anh, điều này có thể không đơn giản bởi anh chưa biết lắng nghe. Anh nghe thấy những gì, theo anh, mà tôi cần phải nói, đúng không?
- Đúng, hoàn toàn như vậy, - tôi trả lời

Nhà kinh doanh mạng gật đầu và tiếp tục:

- Anh đã đọc cuốn sách mà tôi đưa cho anh hôm qua chưa?

Tôi không biết phải trả lời ông ta thế nào. Làm sao mà đọc được cuốn sách khi trong đó trống rỗng chẳng có lấy một dòng chữ nào?

- Anh đã đọc xong hay chưa?- Ông ta mềm mỏng hỏi lại tôi
- Đọc rồi, - tôi trả lời
- Thế ý kiến của anh về cuốn sách này như thế nào?
- Chẳng biết nữa...
- Được rồi, - Nhà kinh doanh mạng nói, - hãy bước vào nhà tôi. Ở đó anh có thể kể cho tôi nghe ý kiến của anh về việc này.

Tôi quay lại, đờ đẫn cả người và mỗi một lần bước đến chiếc xe. Hoàn toàn rối trí, tôi quyết định sẽ để mặc kệ cho con tạo xoay vần. Chẳng tội gì mà nghĩ ngợi nữa, hãy chờ xem mọi việc sẽ đi đến đâu.

CHƯƠNG 3 BÍ MẬT ĐÃ ĐƯỢC HÉ MỞ

Ngôi nhà của Nhà kinh doanh mạng thật ra tuyệt vời hơn là tôi tưởng. Những bức tường màu xám sáng ăn khớp với màu của cỏ cây xung quang. Cây cối và các bụi cây xung quang được trồng tự do mà không theo một khuôn hình nào cả. Ở đây tịnh không thấy dấu vết cầu kỳ kiểu cách hay hào nhoáng phô trương mà các ông chủ giàu có vẫn hay cố tạo ra trong các nông trang điền trại của mình.

Tôi xuống xe và dừng lại ở con đường rải đầy đá cuội. Đón chúng tôi là tiếng sủa của ba chú chó.

- Lũ chó nhà tôi đón anh hơi nhiệt tình và ồn ào đấy, - Nhà kinh doanh mạng vừa đùa vừa mở cổng. - Cho phép tôi được giới thiệu với ông, đây là quý ông và quý bà Silver.

Ông ta xoa đầu hai chú chó xù có dáng dấp to lớn và rất đẹp mã. Hình như chúng được chăm sóc rất chu đáo, lông của chúng được cắt tỉa rất gọn gàng.

- Còn đây là cô công chúa, - Nhà kinh doanh mạng vừa nói vừa đưa tay tóc đám lông xù của “cô” chó đen nhỏ bé xinh xắn. Hình như nàng công chúa này thuộc loại koli. - Công chúa mới về ở với tôi vền vẹn mấy tháng nay, - ông nó, - Hình như nó đã bị đâm ô tô đâm phải. Và bởi vậy mà tôi không rõ lắm nguồn gốc của nàng “công chúa” này. Có lẽ nàng ta đã bắt đầu quen với chúng tôi rồi. Đi vào phòng làm việc của tôi nhé, - ông ta đề nghị, và chúng tôi bước vào ngôi nhà nhỏ mà tôi đã nhìn thấy từ lúc còn đỗ xe ở ngoài đường.
- Tôi làm việc như thế này đã nhiều năm nay, có nghĩa là làm việc tại đây mà không đi đâu ra khỏi nhà, và tôi cảm thấy rất tiện lợi, - Nhà kinh doanh mạng nói với tôi như vậy khi chúng tôi bước chân vào gian nhà. - Cái tôi rất thích là nhà ở và phòng làm việc tách rời nhau, tuy chúng vẫn ở sát rạt nhau.

Ta có cảm giác tiện lợi và ấm cúng bên trong phòng làm việc: nhiều ánh sáng và các chậu cây cảnh được đặt khắp nơi trong phòng. Một không gian thật lý tưởng để làm việc!

Tầng thứ nhất của ngôi nhà được chia thành hai phần. Lối đi từ căn phòng nhỏ bên ngoài dẫn thẳng đến phòng khách, nơi đó, cạnh cửa sổ có chiếc đàn dương cầm làm bằng gỗ sồi đỏ, cạnh chiếc lò sưởi là hai chiếc đi-văng bọc bằng một loại vải len mềm có nguồn gốc từ Ấn độ. Trên chiếc bàn nhỏ được kê giữa hai chiếc đi-văng bừa bộn mấy cuốn sách, trong chiếc bình hoa thủy tinh hình con cá có cắm một đóa cúc tươi. Vài ba chiếc thảm được trang trí bằng hoa văn phương đông với màu sắc tuyệt đẹp phủ lên sàn gỗ. Phòng kế bên phải hình như có nhỏ hơn. Trước khi bước vào phòng này, Bạn phải đi qua một cánh cửa xếp; chính giữa gian nhà là một chiếc bàn lớn.

Có rất nhiều giá sách và tranh treo la liệt trong cả hai gian nhà này. Chưa bao giờ trong đời tôi lại nhìn thấy có nhiều sách đến như vậy.

- Ông có một thư viện tuyệt vời đấy, - tôi nhận xét và thầm nghĩ lời khen của mình vẫn còn quá khiêm tốn.
- Đúng thế, - Nhà kinh doanh mạng trả lời và đưa mắt nhìn lên các giá sách của mình. Có đến cả hàng nghìn cuốn sách trên đó. - Tôi rất thích đọc sách, thích tất cả các thể loại thông tin, còn anh thì sao?

Một kiểu suy diễn ý nghĩ thất lạ lùng!

- Dĩ nhiên, tôi cũng thế, - tôi trả lời.
- Vậy anh có thể cho tôi biết suy nghĩ củ anh về cuốn sách mà tôi đã đưa cho anh chiều hôm qua không?
- Ý Ông định nói đến cuốn “ BẠN BIẾT GÌ VỀ NHỮNG ĐIỀU MÀ BẠN CHƯA TỪNG BIẾT?” phải không? - tôi hỏi.
- Chính xác, - Nhà kinh doanh mạng trả lời và ngời phịch xuống chiếc đi văng. - Trong tất cả các cuốn sách mà tôi đã từng đọc, có lẽ cuốn sách đó là cuốn hay nhất.

Tôi nhìn chăm chăm vào khuôn mặt người đối thoại để cố đoán xem ông ta có phải là người thích đùa và ưa đóng kịch với tôi hay không. Nhưng nét mặt của ông ta không có gì thay đổi, ánh mắt của ông ta vẫn như thế, nghiêm nghị, rắn rỏi.

- Nhưng...- Tôi bắt đầu mất bình tĩnh. - Thú thật là tôi không rõ lắm...
- Được rồi, - Nhà kinh doanh mạng đột ngột ngắt lời tôi, - thật tuyệt

Lúc này tôi muốn nói một điều gì đó mạch lạc, khúc chiết, một điều gì đó mà dựa vào nó ông ta hiểu được vấn đề... điều gì?... Nhưng, than ôi, tôi đã không thể

cạy mồm mình ra để nói, cái mồm ngậm hột thị chết tiệt của tôi. Tôi đã không thể tìm ra được một lời nào nữa để nói.

- Tôi muốn kể cho anh nghe một câu chuyện. – Nhà kinh doanh mạng bắt đầu hăng giọng.- Anh có muốn nghe không?
- Có, tôi rất muốn nghe
- Ngày trước, các sư ông thường có một thói quen thích hành hương từ tăng viện này đến tăng viện khác với mục đích tầm sư học đạo. Các sư thầy thường tiếp đãi học trò của mình bằng chè xanh.

Trong đám các sư sãi trẻ có một chàng thanh niên thông minh khác người và nổi tiếng khắp vùng nhờ kiến thức uyên thâm, trí tuệ minh mẫn.

Có một lần anh chàng thanh niên trẻ tuổi này đến viếng một ngôi chùa nổi tiếng ở Nhật bản. Sư trụ trì của ngôi chùa này là một người uyên bác, thông thái. Chàng thanh niên rất kính phục con người thông thái đó và khẩn nài xin được làm đồ đệ cho sư thầy.

Người ta dẫn chàng vào vấn an sư thầy. Họ chào hỏi nhau theo đúng thủ tục nhà chùa rồi sau đó ngồi vào bàn bắt đầu cuộc đàm đạo.

Chàng thanh niên kể cho sư thầy nghe về những cuộc hành trình của mình, về những điều mà người ta đã dạy cho anh, về khả năng bất khả chiến bại của anh ta trong các buổi đàm đạo với các sư thầy với mục đích đi tìm chân lý. Đó là một câu chuyện thú vị. Sư thầy chăm chú nghe anh ta kể và một đôi lúc cũng không giấu nổi sự thán phục về trí tuệ của anh chàng trẻ tuổi này.

Sau khi chú tiểu mang bộ đồ ẩm chén đến, sư thầy bắt đầu rót trà đãi khách.

“Con rất muốn được ở lại ngôi chùa này để làm đồ đệ cho sư thầy”, - chàng thanh niên trẻ tuổi nói. Rồi bỗng nhiên anh ta kêu lên thất thanh và đứng bật dậy khỏi ghế - ly trà nóng bỏng tràn đầy đã chảy xuống đùi anh ta!

Sư thầy vẫn bình thản như không có chuyện gì xảy ra, tiếp tục rót trà vào chiếc ly đã đầy tràn của chàng thanh niên trẻ tuổi. Ly trà cứ thế tràn ra ngoài, chảy xuống bàn, xuống sàn nhà, xuống tắm thảm làm bằng mảnh sáo.

“Bạch thầy, thầy đang làm cái gì đấy ạ? - anh chàng trẻ tuổi ngạc nhiên kêu lên. – Sư thầy đã làm con bỏng hết rồi, thầy dừng lại ngay đi, ly trà đã tràn đầy hết rồi!”

“Anh đi đi, anh chàng trẻ tuổi ạ, - sư thầy nói. – Ta chẳng còn gì để truyền đạt lại cho con nữa, ly trà của con đã tràn đầy rồi! Nó tràn đầy bằng sự thông thái cũng như sự ngu dốt của con. Con hãy đến đây khi ly trà của con chưa có một thứ nước gì trong đó, chỉ có lúc đó con mới hiểu được những gì ta cần truyền đạt lại cho con”.

Chúng tôi ngồi im lặng rất lâu sau khi nghe Nhà kinh doanh mạng kể lại câu chuyện thâm thúy đó.

Tôi không thể hình dung nổi rằng suốt một thời gian dài trong quãng đời mệt mỏi của tôi, hình như chưa bao giờ tôi nghĩ về một điều gì đó thật cận kề và sâu sắc. Nhà kinh doanh mạng đột ngột ngắt dòng suy tư của tôi:

- Anh đang rất muốn đạt được thành công trong lĩnh vực kinh doanh mạng, đúng thế không?
- Đúng thế, - tôi đáp.
- Nhưng hình như anh chỉ biết một chút về loại hình kinh doanh này, phải vậy không? Và tôi chắc rằng anh chưa thể hiểu rõ nó một cách cận kề và thấu đáo
- Đúng thế, - tôi đồng tình.

Nhà kinh doanh mạng ngồi dịch ra tận mép ngoài của đi văng, nhìn tôi chăm chăm và nói chậm rãi:

- Bây giờ anh vẫn chưa thể hiểu được những gì tôi nói, và hình như điều đó làm cho anh lo lắng. Hãy tin rằng tôi có thể giúp anh để đạt được mục đích của anh. Điều kiện chính để đạt được mục đích của mình – đó là KHÔNG NÊN BIẾT NHỮNG GÌ ANH CHƯA BIẾT, anh có hiểu không?
- Không, - tôi thành thật trả lời. – Tôi không thể hiểu ý Ông định nói gì. Làm sao mà tôi có thể biết được những gì tôi chưa bao giờ hình dung là tôi chưa biết?
- Anh hoàn toàn chưa thể biết được điều đó. – Nhà kinh doanh mạng trả lời.
– Và đó chính là cả một bí mật

CHƯƠNG 4. MÀN HÌNH BẠC

Tôi nhìn đồng hồ, có lẽ bây giờ đã quá nửa đêm. Chúng tôi đã đàm đạo suốt sáu tiếng rưỡi đồng hồ. Chính xác hơn, tôi là người nói nhiều, và ông ta, cũng như lần gặp gỡ đầu tiên, luôn luôn đặt ra cho tôi vô vàn câu hỏi.

Trong cuộc nói chuyện của chúng tôi, hình như là chúng tôi không đa động gì đến hình thức kinh doanh mạng. Cả cuộc nói chuyện của chúng tôi chỉ xoay quanh chuyện của cá nhân tôi – quá khứ, hiện tại và tương lai. Nhưng có lẽ chi tiết thú vị nhất làm tôi ngạc nhiên là tôi, một thằng rất hay ngó đồng hồ, lại không nhớ đến thời gian đang trôi.

Tôi có linh cảm rằng bao quanh tôi bây giờ là những cảm giác bình yên và tự do đến lạ lung. Tôi cảm thấy vô cùng dễ chịu – tôi cứ ngỡ là mình trẻ ra đến mấy tuổi. Tất cả mọi hoài nghi và lo lắng về cuộc đời, về tương lai tự nhiên biến mất hẳn. Tôi cảm giác rằng trong tôi đang nhen nhóm một đốm lửa của hy vọng và niềm khát khao được sống.

Có lẽ chẳng bao giờ tôi quên được hai vấn đề chính trong cuộc nói chuyện của chúng tôi: chúng tôi có nói về các giá trị quan trọng đối với bản thân tôi cũng như mục đích cuộc sống mà tôi cần vươn tới.

Nhà kinh doanh mạng luôn đặt ra cho tôi câu hỏi, điều gì đó và cái gì đó là giá trị đáng giá nhất đối với tôi. Đầu tiên, tôi có cảm giác như câu hỏi này là một sự đánh đố cho nên tôi vẫn chưa hiểu hết ý ông ta định nói gì.

Nhà kinh doanh mạng giải thích cho tôi rằng các giá trị, theo ông, chính là các yếu tố có tính quan trọng đối với cuộc đời tôi, ví dụ như sự thành đạt chẳng hạn. Đương nhiên, sự thành đạt đối với tôi chính là giá trị của cuộc đời tôi, và tôi cũng đã xác nhận điều này với ông ta như vậy. Nhà kinh doanh mạng tiếp tục hỏi tôi:

- Vậy theo anh, thế nào thì được gọi là sự thành đạt?
- À, ông biết không...- tôi lung túng

- Không, tôi không biết, - ông ta ngắt lời tôi. - Chẳng có ai ngoài anh ra có thể hiểu được thế nào là thành đạt. Tốt nhất tôi có thể nói rằng, **theo ý kiến cá nhân tôi** thì sự thành đạt có thể được hiểu như thế này, như thế nọ...nhưng như vậy không có nghĩa là chúng có thể đồng nhất với nhau. Điều làm tôi quan tâm là **Anh** hiểu sự thành đạt như thế nào thôi, chứ không phải là những gì mà tôi nói cho anh hiểu.

Tôi giải thích cho ông ta hiểu thế nào là sự thành đạt theo nhận thức của tôi. Tiếp đó, Nhà kinh doanh mạng nói:

- Như vậy, đối với anh, sự thành đạt chính là khả năng thực hiện những ước mơ và nguyện vọng của mình

Tôi đồng ý.

- Vậy anh có thể đạt được điều gì nhờ sự thành đạt đó? – ông ta hỏi.

Một thoáng ý nghĩ chạy qua đầu tôi, và tôi trả lời rất nhanh:

- sự tự do.

- Tốt, - Nhà kinh doanh mạng nhận xét. – Các giá trị luôn luôn tồn tại và đồng hành với nhau. Giá trị này có thể đảm bảo cho việc thực hiện giá trị kia. Chúng bổ trợ cho nhau...

- Chờ chút, - tôi ngắt lời. – Ông đang nói rằng **luôn luôn?** Vậy tại sao ông lại nói là nó đồng hàng song song với nhau?

Tôi cảm giác mình hơi lờ lờ trước người đối thoại. Tôi có cảm giác rằng mặt tôi đang đỏ rần lên vì xấu hổ.

- Ông có thể giải thích cho tôi về vấn đề vừa nêu được không? – tôi nói với giọng ănnăn.

Hình như Nhà kinh doanh mạng lại có vẻ thích cái kiểu ngang tàng cướp lời của tôi.

- Câu hỏi thật tuyệt, - nụ cười rạng rỡ tỏa trên gương mặt ông.
- Thật là thú vị nếu Bạn nhìn thấy gương mặt bối rối ngượng ngùng của tôi lúc này, - Nhà kinh doanh mạng đột nhiên cười vang, và giống như một ông thầy trên bục giảng, ông dùng ngón tay trỏ huơ vào không khí để giảng giải một vấn đề quan trọng nào đó:
- Anh có thể cho tôi một ví dụ thực tế nữa không? Thử nói xem, tại sao anh lại có hai con mắt?
- Vâng, con mắt là thị lực của chúng ta cho phép chúng ta nhìn thấy mọi sự vật, - tôi cố moi lại các kiến thức sinh học đã từng học hồi phổ thông.

- Chính xác. Điều đó cũng có nghĩa là thực tế chúng ta không hẳn đã phải dùng đến cả hai con mắt, đúng không? Mỗi một con mắt tự bản thân nó đã đủ để cho ta nhìn được sự vật rồi. Tuy nhiên, tồn tại song song và đồng hành với nhau, cả hai con mắt mới có thể giúp ta nhìn rõ và cảm giác được tất cả mọi vật. – Nhà kinh doanh mạng lại tiếp tục chỉ ngón trỏ - Con mắt này sẽ hỗ trợ thị giác cho con mắt kia giúp ta nhìn mọi vật một cách trọn vẹn. Cũng chính vì thế mà tôi muốn nói rằng, giá trị này sẽ hỗ trợ cho giá trị kia, và khi chúng đồng hành với nhau, chúng sẽ cho anh một cái gì đó tốt hơn, hoàn thiện hơn

Ví dụ mà Nhà kinh doanh mạng đưa ra thật là rõ ràng, tuy nhiên, tôi vẫn chưa cảm nhận hết được ý nghĩa của ông. Cái mặt ngây thộn của tôi có lẽ đã nói lên điều đó.

- Tốt thôi, - Nhà kinh doanh mạng nói khi nhìn thấy khuôn mặt đờ đẫn của tôi. -Thử tranh luận những vấn đề mà anh đã từng kể cho tôi nghe. Anh hãy nói cho tôi hiểu, sự thành đạt và tự do gắn kết với nhau như thế nào?

Tôi gật đầu khi nhớ lại những lời tâm sự của mình. Đã nhiều năm trời tôi từng nghĩ rằng mình đang sa chân xuống vực sâu, làm việc quần quật mà chẳng bao giờ thấy mở mày mở mặt.

- Như vậy có thể nói là, - Nhà kinh doanh mạng tiếp tục, - sự thành đạt đối với anh chính là sự tự do. Điều đó có nghĩa rằng giá trị này về thực tế đang hỗ trợ cho sự hình thành của giá trị kia, hay nói một cách khác, giá trị này thì tạo điều kiện cho sự hình thành và phát triển của giá trị kia.
- Chính xác, quả là như vậy! - Cuối cùng thì tôi cũng bắt đầu hiểu người đối thoại của tôi định nói gì.
- Tôi cho rằng, - ông ta nói, - trong cuộc sống anh có cảm giác rằng anh là một thằng công dân quên chẳng có chút địa vị nào trong xã hội. Điều đó có nghĩa là anh chưa đạt được đích tự do và thành đạt của mình.

Và cứ theo cái đà câu chuyện của chúng tôi, tôi đã có thể đúc kết được cho mình những giá trị cuộc sống: sự đánh giá hay là sự công nhận, sự thoải mái và trí tò mò, sự quảng giao và khả năng gây ảnh hưởng đến những người xung quanh, sự hợp tác và tính lãnh đạo, khả năng lôi cuốn mọi người xung quanh cùng làm việc để đem lại lợi ích chung, mối quan hệ với mọi người xung quanh nói chung và với

bạn bè nói riêng. Và rất nhiều các giá trị khác nữa. Tuy nhiên, những giá trị mà tôi vừa nêu ra ở trên, tôi cho rằng đó là những giá trị quan trọng nhất, cơ bản nhất.

Nhà kinh doanh mạng hỏi tôi:

- Vậy mục đích cuộc sống của anh là gì? - Giọng ông ta nghiêm trọng.

Ôi, mục đích cuộc sống của tôi là gì nhỉ?

Tôi chẳng thể nào nghĩ ra được câu trả lời và đã thú nhận với Nhà kinh doanh mạng rằng câu hỏi này thì tôi chịu tịt.

- Tôi muốn rằng anh làm một việc gì đó cho tôi. Có một trò chơi như thế này mà tôi vẫn thường áp dụng mỗi khi tôi muốn nhận một cái gì đó mà trong đời tôi chưa có.

Tôi đồng ý tham gia trò chơi và hỏi:

- Vậy tôi cần làm những gì?
- Ông ta bảo tôi nhắm mắt lại, ngồi thẳng lưng, đặt hai tay lên đùi, sau đó hít thở thật sâu hai lần và thả lỏng người.

Tôi đã làm theo đúng những gì ông ta chỉ.

Sau đó Nhà kinh doanh mạng nói:

- Anh hãy thử tưởng tượng xem, nếu như bây giờ anh đứng trước một rạp chiếu bóng, nơi có rất nhiều đám đông tụ tập và rất muốn được bước chân vào rạp hát đó. Anh hãy nhìn thử xem áp phích quảng cáo viết gì “Câu chuyện có thật về cuộc đời khó tin là có thật của anh ta” Anh hãy bước vào rạp và ngồi xuống ghế.

Tôi làm theo lời ông ta răm rắp.

Sau đó là các hướng dẫn cách tắt điện, cách vặn volume nhạc cho âm thanh to lên và buổi chiếu phim bắt đầu.

Nhà kinh doanh mạng bảo tôi phải nhớ miêu tả lại tất cả những gì mà tôi nhìn thấy trên cái màn ảnh tường tượng. Tôi vừa trả lời từng câu hỏi của ông ta vừa ghi nhận lại tất cả mọi sự kiện cũng như các nhân vật mà tôi đã nhìn thấy trên màn ảnh. Người đối thoại của tôi ngồi im lặng một lúc trong khi tôi đang dõi theo từng thước phim về chính cuộc đời của tôi.

Tôi không nhớ rõ là bao nhiêu giờ phút đã trôi qua trước khi tôi mở mắt. Nhà kinh doanh mạng nhìn tôi và mỉm cười thân thiện:

- Thế nào, những thước phim đó thế nào?

- Thật tuyệt vời! – tôi trả lời. – Chưa bao giờ trong đời tôi có những phút giây tương tự như lúc này.
- Tuyệt, - ông nói. - Vậy trong phim của anh có những sự kiện nào vậy?

Tôi mô tả cho ông ta một loạt các hoạt cảnh, vui có, buồn có, những hồi tưởng về thời ấu thơ của tôi và rất nhiều những điều chưa bao giờ xảy ra trong đời nhưng đã hiện diện trong những thước phim của tôi.

Người ta gắn huân chương cho tôi trước một lượng công chúng lớn, người ta hoan hô tôi, còn tôi thì thuyết trình cho nhiều nhóm công chúng, từng lời từng câu của tôi đối với họ quan trọng biết bao nhiêu; tôi viết sách... Ở đó, trong những thước phim của tôi, tôi thực hiện những hành trình du lịch tới các miền đất xa xôi: xứ Phù tang đầy ánh nắng mặt trời và hoa đào, Trung hoa lục địa với dãy Vạn lý trường thành hùng vĩ, nước Nga xa xôi với bạch dương và tuyết trắng. Và những nơi đó đầy ắp vô vàn các đồ vật khó quên .

- Phim kết thúc ra sao? – Nhà kinh doanh mạng tỏ vẻ quan tâm.
- Vô cùng thú vị, - tôi trả lời. – Nó kết thúc ở đây, ngay trong căn phòng này. Và tôi thì ngồi vào vị trí của ông bây giờ. Còn vị trí của tôi thì lại là một người phụ nữ trẻ khác, và tôi đang quan tâm đến những mục đích cuộc sống của cô ta.

Nhà kinh doanh mạng mở mắt, và chúng tôi cứ ngồi im lặng như vậy trong phút chốc. Sau đó ông nhìn tôi, lắc đầu và hỏi lại tôi cái câu hỏi mà nhiều lần ông đã từng hỏi:

- Như vậy, mục đích cuộc sống của anh là gì?
- Là truyền kiến thức cho mọi người. Tôi là giáo viên, là nhà văn, tôi có nhiệm vụ truyền đạt kiến thức cho mọi người để làm sao họ có thể trở thành những người tự do và đạt được các mục đích của mình. Tôi sẽ hướng dẫn cho họ cách thức để họ đạt được mục đích của mình trong cuộc sống. – Sau đó tôi nói thêm: - Tôi muốn thay đổi cuộc sống của hàng nghìn, không, hàng triệu con người.

Tôi không thể truyền được cho ông ta cái cảm giác tuyệt vời mà tôi có được khi nói những lời này!

CHƯƠNG 5

MỤC ĐÍCH QUAN TRỌNG HƠN CHIẾN THẮNG

Đêm nay tôi ngủ lại trong phòng khách của Nhà kinh doanh mạng, trên tầng hai, ngay trên phòng làm việc của ông. Khi cuộc đàm đạo của chúng tôi kết thúc cũng là lúc trời đã khuya. Vì tôi có nói với Nhà kinh doanh mạng rằng sáng ngày mai tôi phải dậy sớm để tham dự cuộc hội thảo, Ông đề nghị tôi ngủ lại. Tôi chẳng mang theo đồ ngủ, tuy chẳng có gì quan trọng lắm nhưng sao tôi vẫn có cảm giác hơi bất tiện thế nào ấy. Nhưng chủ nhân ngôi nhà lại rất quan tâm đến tôi và tạo cho tôi cái cảm giác tự nhiên thoải mái nhất.

- Anh nhớ đặt chuông đồng hồ vào lúc 7 giờ sáng để chúng ta cùng kịp ăn bữa sáng nhé. Hãy tự nhiên như ở nhà và chúc anh ngủ ngon nhé. – Nhà kinh doanh mạng nói và bước về phòng mình.

Lúc tôi đang chuẩn bị chợp mắt, bất chợt tôi nhớ ra là chưa gọi điện thoại cho vợ tôi. Lúc này là khoảng 2 giờ sáng, mà vào giờ này thì chắc chắn vợ tôi đã ngủ. Lương tâm tôi cứ cắn dứt và rối bời trong ý nghĩ là phải đánh thức cô ấy, mà tốt nhất là phải đánh thức cô ấy hơn là cứ phải chịu đựng nỗi lo lắng như thế này. Thế là tôi quyết định nhất ông nghe và quay số gọi cho Kate.

Vợ tôi nhắc ông nghe và trả lời với một giọng ngái ngủ. Tôi bắt đầu bằng một câu xin lỗi, nhưng cô ấy chặn tôi bằng một tràng nào là cô ấy lo lắng cho tôi thế nào, nào là cô ấy có cảm giác rằng dứt khoát phải có chuyện gì đó xảy ra với tôi. Và cô ấy rất muốn được biết điều gì. Phản ứng của cô ấy làm tôi cảm thấy dễ chịu. Quên mất việc chuẩn bị phải lên giường đi ngủ, tôi lại đi “buôn dưa lê” với cô ấy về tất cả những gì xảy ra trong cuộc gặp gỡ với Nhà kinh doanh mạng vĩ đại kia. Tôi đã kể cho cô ấy tất cả mọi việc. Không giấu giếm. Và câu chuyện của tôi đã làm cô ấy vui mừng, hạnh diện.

Hình như đã từ lâu lắm rồi chúng tôi chưa nói chuyện với nhau.

“Thật thú vị, - tôi thầm nghĩ khi gác máy, - ít ra tôi cũng nói chuyện không phải là với một cô nàng trên bán đảo Alaska, vợ tôi dù sao cũng không đến nỗi xa cách như tôi vẫn hằng tưởng”

Sau đó tôi đi nằm, trần trọc và không thể nào nhắm mắt được. Tôi nhớ lại cuộc nói chuyện với Kate vừa xong, nhớ lại tất cả những lời nói của tôi, nhớ lại tất cả những sự kiện xảy ra trong ngày. Và cuối cùng là những cảnh trong thước phim “ Câu chuyện thực về cuộc sống không tin là có thực của anh ta”; tôi ngồi ở dây ghế thứ nhất chứ không phải ở cái dây cuối cùng của gian, nơi lần đầu tiên tôi ngỡ ngàng lạ lẫm đến để nghe diễn thuyết. Trước khi thiêu thiêu đi vào giấc ngủ, tôi còn kịp tưởng tượng ra cảnh tôi đứng diễn thuyết trước một đám đông thật nhiều người.

Tỉnh giấc, tôi cảm giác rằng chưa bao giờ trong đời tôi lại cảm thấy khoan khoái, dễ chịu và tràn đầy nghị lực như thế này. Tôi nhìn đồng hồ, mới năm giờ ba mươi phút sáng!

Căn phòng hình như hơi lạnh vì cửa sổ mở suốt đêm. Nếu cảm nhận bằng thính giác, chắc rằng trên vòm cây ngay trước nhà hình như có vô vàn loài chim. Tôi khoác chiếc kimono treo trong nhà tắm và bước ra khỏi phòng với một tâm trạng thật dễ chịu. Tiếng dép của tôi nện loẹt quẹt xuống sàn nhà, những nơi chưa được lót thảm. Mở cánh cửa kính, tôi bước ra ngoài – và ngó người ra đờ đẫn. Ngay trước mắt tôi, trên bờ đậu là hai con công lớn tuyệt đẹp!

Trước đây, chưa bao giờ tôi được nhìn thấy loài chim này ở khoảng cách gần như thế, thậm chí ngay cả trong vườn bách thú. Con bé có màu trắng với cái đuôi lớn. Còn con lớn (tôi đoán là con đực) có những cái lông ở đuôi dài có khi tới 6-7 foot không chừng! Trông chúng giống như đuôi áo xiêm y của Hoàng đế Trung Hoa.

Lũ công này có vẻ dạn dĩ hơn tôi tưởng. Chúng tỏ ra thờ ơ trước sự hiện diện của tôi. Chúng đậu trên bờ rào gỗ và ngoái cổ lại, nghiêng nghiêng đầu từ phía này qua phía khác cứ như đang chụp ảnh tôi từ nhiều hướng khác nhau. Chúng làm tôi hơi hoảng sợ một chút, và tôi quyết định quay trở lại căn phòng khi nghe thấy tiếng nhảy phịch của chúng khi nhảy từ bờ rào xuống đất cũng như tiếng lạo sạo ồn ào.

Tôi quay lại và nhìn thấy rõ con công đực đang xoè cái đuôi thật rộng, hướng vào tôi, vừa đi vừa múa. Có lẽ cái âm thanh lạo sạo ồn ào chính là lúc chúng xoè cái đuôi vĩ đại. Quả là một cảnh tuyệt vời!

Tôi không nắm rõ lắm những thói quen hay hành vi của lũ công này. Những động thái của chúng đối với tôi không phải hoàn toàn dễ hiểu. Nhưng tôi cũng đã kịp nói vài câu với chúng, đại ý là khen chiếc đuôi tuyệt vời của chúng và vội vã bước vào nhà.

Tôi cạo râu, tắm, mặc vội chiếc kimono và bước xuống cầu thang. Những ngọn lửa hồng đã bắt đầu cháy trong lò sưởi. Trên chiếc đi văng có bộ quần áo được gói cẩn thận bằng một dải nơ màu đỏ tươi với dòng chữ “Chào buổi sáng. Đây là áo quần và giày dép của anh. Hy vọng rằng nó sẽ vừa với anh. Hãy gọi số 22 nếu như anh cần giúp đỡ cái gì đó. Hẹn gặp nhau vào lúc bảy giờ”- tôi đọc lướt qua.

Xỏ đôi giày kết này để đi dự hội thảo ư? Tôi tháo dải nơ màu đỏ và ngắm nghía bộ quần áo: đó là một bộ thể thao mùa đông sáng màu, một chiếc áo phông hiệu Ralf Loren và đôi bít tất len màu xám. “Buổi hội thảo chắc là thú vị đây” – tôi thầm nghĩ và mặc quần áo, đi tất, đi giày.

Xếp lại chăn màn, tôi xuống phòng khách. Nơi đó hình như có ai đó đang chêm củi cho lò sưởi. Ngồi xuống chiếc đi văng, tôi nhìn thấy một cuốn sách mỏng với tựa đề “Loài chim công: cách nuôi và nội dung”. Đúng bảy giờ sáng, Nhà kinh doanh mạng bước vào phòng khách và mang theo một chiếc khay.

- Chào buổi sáng
- Chào buổi sáng
- Anh thế nào?
- Tuyệt lắm, - tôi đáp, - thế còn ông>
- Cũng vậy, - Nhà kinh doanh mạng đáp. – Thế anh đã gặp Black và cô Pal chưa? – ông ta vừa hỏi vừa đưa tay chỉ vào cuốn sách nói về loài chim công để cạnh đi văng.
- Loài công? – tôi hỏi lại. – Vâng, thật tuyệt vời, một con cái và một con đực. Và nếu như nhìn vào chiếc đuôi thì có lẽ con đực cũng phải năm tuổi rồi thì phải.
- Anh nắm bắt vấn đề rất nhanh đấy anh bạn trẻ ạ. – Nhà kinh doanh mạng nói. – Black thì đã 15 tuổi rồi đấy, còn Pal có lẽ là ít hơn Black khoảng 2-3 tuổi gì đó. Có lẽ anh cũng đã đọc ở đâu đó rồi, lũ công có tuổi thọ khoảng chừng 25 năm, hoặc có thể lớn hơn.

- Tôi chưa bao giờ được nhìn thấy lũ công ở khoảng cách gần như vậy. Và cái khái niệm “tuyệt vời” có lẽ chưa hoàn toàn chính xác khi nói về lũ chim này.
- Đúng vậy, - ông nói và thở phào khoan khoái. – Chúng là những sinh vật tuyệt vời, là màu sắc sống động. Sống bên cạnh chúng, tôi thường hay nghĩ rằng, có vô vàn cách để biểu lộ cái đẹp. Và tôi cũng thường hay nghĩ đến mối quan hệ của con người với thiên nhiên. Loài chim này bản thân nó đã rất tuyệt vời, chúng chẳng cần làm gì nữa cả. Chúng là loài chim đẹp. Nhưng điều quan trọng hơn, - ông nói với ánh lửa cháy lên trong đôi mắt, - thật tuyệt vời nếu được làm một người được sở hữu loài chim này.

Nhà kinh doanh mạng dịch gần đến chiếc khay bày trước mặt chúng tôi:

- Nào, chúng ta cùng ăn sáng.

Trên chiếc khay là món ăn sáng được chuẩn bị từ trái cây tươi, bánh mỳ kiểu Pháp và cà phê. Bữa ăn sáng này dành cho riêng tôi. Còn Nhà kinh doanh mạng chỉ nhâm nhi ly trà.

- Thế Ông không ăn gì cả sao? – Tôi vừa hỏi vừa nhón một khoanh dưa gang thơm lừng cho vào miệng.
- Không, - Nhà kinh doanh mạng trả lời, - tôi rất ít khi dùng bữa sáng. Nếu như tôi dùng bữa sáng thì cả ngày hôm đó tôi rất khó làm việc. Bình thường tôi chỉ dùng một hoặc hai tách trà đồng thời có uống các viên thuốc dinh dưỡng. Thỉnh thoảng, vào ngày thứ bảy hoặc chủ nhật, gia đình tôi cũng tụ tập ăn sáng no nê. Nhưng riêng tôi có một thói quen là rất ít khi ăn sáng.
- Vậy ông có thể kể cho tôi về buổi hội thảo được không?

Nhà kinh doanh mạng bước vào phòng làm việc của mình và quay lại với một cuốn sách bìa mềm đưa cho tôi. Nhìn vào bìa sách, tôi lướt nhanh tựa đề: “Dạy trẻ con chơi bóng chày”

- Có rất nhiều sách hay dạy về marketing, - người đối thoại của tôi lên tiếng, - và đây là một trong những cuốn tuyệt vời đó.
- Dạy trẻ con à? – tôi hỏi. Hình như gương mặt tôi đang toát ra một sự hoài nghi.
- Đúng vậy, - Nhà kinh doanh mạng trả lời. – Dạy trẻ con! Thời tôi bắt đầu nghiên cứu lĩnh vực kinh doanh mạng làm gì có sách báo hay phim ảnh gì để dạy người ta

cách làm sao vươn đến sự thành công. Chỉ duy nhất một điều mà tôi hiểu được, đó là không nên nhìn vào đâu và không nên đọc cái gì. Tôi lấy ví dụ, trong kinh doanh nói chung, bất kỳ một công ty truyền thống nào, không quan trọng là công ty đó sản xuất cái gì, kinh doanh cái gì, cũng thường cạnh tranh với các công ty kinh doanh mạng trong việc thu nạp và tuyển dụng nhân viên. Sự cạnh tranh này không hiện diện trong bất cứ một ngành kinh doanh nào khác! Anh có hiểu ý tôi không?

- Có, - tôi gật đầu thay cho câu trả lời, mắt vẫn dán vào từng chuyển động nhỏ của Nhà kinh doanh mạng.
- Như vậy, vì hiểu các điều kiện mang tính đặc trưng của việc cạnh tranh mà những người truyền bá có thể phát huy tối đa khả năng kỳ diệu của ngành kinh doanh này. Điều này không có gì lạ lắm cả. Tuy nhiên, những phương thức mà họ thực hiện đang gây ra không ít tranh cãi.

Đại đa số những người này vẫn hình dung một cách ngây thơ về tính cạnh tranh khi làm phép so sánh, họ luôn cho rằng sản phẩm kinh doanh của họ bao giờ cũng tốt hơn.

Ta thử lấy ví dụ về cuộc cạnh tranh giữa hai hãng xe hơi “Ford” và “General Motor”, - nhà kinh doanh mạng tiếp tục, - hoặc là các công ty, các nhà sản xuất là đối thủ của nhau, lấy ví dụ như công ty sản xuất bia và sản xuất nước cola chẳng hạn, họ chi hàng triệu dollars cho việc quảng cáo trên truyền hình nhằm mục đích chiếm lĩnh thị trường. Tuy nhiên, khi những chiến binh của các công ty NM. Và sau đó thì sao: trong NM thông tin được truyền tải từ người này qua người khác, do vậy người ta dễ bị ảnh hưởng bởi những tin đồn thổi rằng công ty A thì làm ăn bậy bạ, công ty B hay C cũng chẳng tốt hơn. Anh có muốn biết một thống kê gây sững sốt không? – ông ta hỏi.

Tôi gật đầu.

- Bên cạnh mỗi một ý kiến khen ngợi của khách hàng có tới 11 ý kiến phản bác, chế nhạo. Anh hãy thử tưởng tượng xem: cứ mỗi một phản ứng tích cực về những gì mà nhân viên kinh doanh mạng nói về công ty hoặc sản phẩm của họ thì có tới 11 ý kiến bình luận mang tính tiêu cực, phê phán! Và cứ thế theo thời gian mà chúng ta có một thống kê đại số về tỷ lệ

các ý kiến “tích cực” cũng như “tiêu cực”. Và rồi 11 ý kiến tiêu cực này cứ thế nhân lên, rồi sẽ thành 22,44, vv và vv...Anh có biết là vì sao tôi lại nhắc đến điều này không? – Nhà kinh doanh mạng hỏi.

Tôi hiểu hết tất cả những gì nhà kinh doanh mạng nói, và cũng bởi cái ý nghĩ ấy mà tôi có cảm giác thật lạ lùng. Tôi hình dung ra khoảnh khắc mình giải thích cho một cộng sự vì sao anh ta lại không nên làm việc cho công ty A, B nào đó và khẳng định cho anh ta thấy rằng chỉ có công ty của tôi mới là công ty kinh doanh mạng làm ăn tử tế nhất.

Tôi chưa bao giờ dám hình dung rằng người cộng sự của tôi lại có thể nói rằng “Tôi có nên khởi nghiệp kinh doanh khi mà hầu như tất cả các công ty, ngoại trừ một nơi thôi, bán ra thị trường các sản phẩm của mình nhưng lại không hề có một chế độ trích thưởng thích đáng và còn đối xử tệ với người lao động nữa”.

- Anh có hiểu những gì tôi đang nói không? – Nhà kinh doanh mạng lên tiếng khi nhìn thấy cái nét mặt ngây thộn của tôi. – Tất cả những người kinh doanh trong hệ thống NM không chỉ bán sản phẩm cao cấp của công ty mình mà còn bán cả khả năng của mình cũng như các cơ hội làm việc trong lĩnh vực này. Anh thử nói cho tôi xem, hệ thống thông tin đại chúng có chịu trách nhiệm trước những điều ong tiêng ve về NM hay không?
- Cho đến tận bây giờ, tôi hoàn toàn không nghĩ như vậy, tuy nhiên, lúc này tôi cho rằng tất cả chúng ta, trong đó có tôi, đều là những kẻ có lỗi. – Tôi trả lời với giọng ảm nặn buồn bã.
- Rồi, - Nhà kinh doanh mạng đáp, - mọi chuyện là vậy. Tất cả chúng ta đều phải có trách nhiệm trước những vấn đề này. Cuối cùng thì NM vẫn có nghĩa là tự do mà chúng ta là những doanh nhân tự do. Tuy nhiên, đây chỉ là một mặt của tấm huân chương, còn mặt kia liên quan đến bản thân cá nhân chúng ta- tính trách nhiệm bởi NM chính là ngành kinh doanh dành cho những người bán lĩnh và trách nhiệm. Ta nhận được những đồng thù lao chính đáng bằng chính nghĩa vụ và trách nhiệm của chúng ta. Và đó cũng là ý nghĩa của từ “NGƯỜI ĐӨ ĐẦU” – trách nhiệm đối với những người mà ta đã dúi dắt gia nhập vào con đường kinh doanh mạng. Và khi người ta đứng mũi chịu sào trước một tổ chức hàng nghìn người, anh ta có thể kiếm được một khoản tiền kha khá. Điều đó là hoàn toàn có thể. Còn bây giờ ta sẽ nói đến một vấn đề thú vị khác. – Nhà kinh doanh mạng đột nhiên đứng lại. – Hình như trong anh đang có một nỗi lo lắng vô hình nào

đó ám ảnh, có phải là nỗi lo lắng về cái gọi là trách nhiệm mà tôi nói lúc này phải không?

- Đúng thế, - tôi trả lời.
- Được rồi, vậy điều gì có thể thay đổi nếu như anh là người chịu trách nhiệm cho sự thành đạt của chính ngành kinh doanh này nói chung?
- Nhưng...- tôi trả lời ấp úng, không tự tin lắm và sau vài ba tích tắc tôi bỗng có cảm giác rằng mình đã tỏ tường hết tất cả: - Lúc đó, có lẽ tôi sẽ không phải mất nhiều thì giờ cho công việc cá nhân của mình.
- Bằng cách nào? – Nhà kinh doanh mạng hỏi
- Có thể tôi sẽ làm một cách nào đó để mọi người có được thông tin cần thiết về NM và những người đang kinh doanh trong lĩnh vực này. Tôi sẽ kể cho họ nghe về hoạt động kinh doanh này để giúp họ hiểu được rằng công việc này thật thú vị biết chừng nào. Tôi cũng sẽ quan tâm đến việc làm thế nào để loại bỏ được các yếu điểm của mình – ví dụ, ước vọng kiếm tiền một cách bản năng hoặc là một cái gì đó tương tự vậy, - tôi nói.
- Vậy anh có còn bận tâm đến câu trả lời cho lời đề nghị mua thử sản phẩm hoặc việc gia nhập lĩnh vực kinh doanh này?
- Đương nhiên là không
- Vậy anh có thay đổi quan điểm của mình với công việc?
- Có chứ, - tôi trả lời.

Chúa ơi, thật là thú vị làm sao! Và tôi chợt hiểu ra cái mà người ta xưa nay vẫn nói về “ánh sáng cuối đường hầm”. Tôi đã nhìn thấy cái thứ ánh sáng đó.

- Hiểu rồi! – tôi kêu lên. – Nếu mọi vấn đề mà trước đây đối với tôi là vô cùng khó khăn thì bây giờ sẽ trở nên đơn giản hơn nhẹ nhàng hơn và chúng không làm tôi rối trí bất kỳ khoản nữa.
- Tuyệt! – Nhà kinh doanh mạng cười tươi. – Đó chính là bí quyết thành công số 36 “Hãy đặt ra cho mình một mục đích thật có ý nghĩa, và chỉ có như vậy ta mới không mất thì giờ cho những thứ vật vãnh trong đời. – Nhà kinh doanh mạng dùng ngón tay vuốt miệng, hắng giọng và thở dài – Chính tôi cũng đã say mê một cái gì đó.

Sau vài giây, ông ngồi xuống đi văng và uống trà.

- Thế anh có nhớ câu chuyện của tôi bắt đầu như thế nào không nhỉ? Ah đúng, anh có hỏi tôi về cuốn sách dạy trẻ con và tại sao tôi lại giới thiệu

cho anh cuốn sách thú vị đó về NM. Trí nhớ của tôi cũng khá tốt đấy chứ nhỉ, phải không ông bạn?

Hình như chính câu hỏi này đã làm cho tâm trạng của Nhà kinh doanh mạng phần khích.

- Có một thời – Nhà kinh doanh mạng tiếp tục – tôi đã từng say sưa tìm kiếm, thu thập thông tin về các hình thức kinh doanh truyền thống, bởi tôi rất hiểu bản chất của hình thức kinh doanh mạng. Và cuối cùng thì tôi cũng rút ra được một kết luận: việc dạy trẻ con chơi một môn thể thao nào đó chính là phương pháp mô phạm nhất trong lĩnh vực NM. – Ông chỉ vào cuốn sách đang nằm trên bàn ngay trước mặt tôi: - Anh có muốn tôi đọc cho anh nghe một đoạn nào trong đó không?

Tôi chuyển cuốn sách cho Nhà kinh doanh mạng. Ông lật rất nhanh những trang sách và tìm đúng chỗ ông cần tìm rồi đọc:

- “ Chúng ta cho rằng, việc dạy trẻ con chơi các bộ môn thể thao sẽ mang lại cho trẻ một sự thích thú và thỏa mãn, đảm bảo cho chúng sự phát triển cá tính, giáo dục chúng tính hiếu thắng – và chính xác là như vậy.

Chúng ta tin rằng, điều quan trọng nhất trong công iệc của các huấn luyện viên – làm thế nào để cho những đứa trẻ này có thể cảm thấy thích thú và thỏa mãn; phần thứ hai không kém quan trọng trong việc dạy dỗ này – dạy chúng những gì mà ta biết; phần thứ ba - phải xác định là lũ trẻ sẽ lớn lên theo thời gian và cùng với nó là sự hình thành về tính cách, và chúng cũng chính là những thành viên của nhóm; phần thứ tư - dạy chúng cách chiến thắng đối thủ.

Chúng ta vẫn chưa có hình dung về ý nghĩa của sự thành công và chiến thắng: người huấn luyện viên nếu không biết động viên, khen ngợi hay tưởng thưởng cho những đứa trẻ đã cố gắng hết sức mình cho chiến thắng chung, có lẽ người huấn luyện viên đó đã lừa dối tất cả đồng đội của đứa trẻ. Tuy nhiên điều quan trọng hơn tất cả là dạy chúng cách hưởng thụ những gì mà trò chơi mang lại cho chúng”

Nhà kinh doanh mạng gấp cuốn sách lại, nhìn tôi chăm chăm và lên tiếng:

- Đây hoàn toàn chỉ là một cách miêu tả cụ thể chức năng của người đỡ đầu trong kinh doanh mạng và là một ví dụ chứng minh cho ta thấy rằng ngành kinh doanh mạng của chúng ta hoàn toàn khác biệt với các ngành kinh doanh truyền thống. Nhiệm vụ trước hết của người đỡ đầu này - dạy cho

mọi người cách thức hưởng thụ sự thoải mái, tự do; dạy cho họ cách thức để đạt được thành công trong công việc; giúp họ hình thành và phát triển tính cách cá nhân cũng như tính đồng đội, tính tập thể; và điều quan trọng cuối cùng - dạy họ cách chiến thắng khi thời cơ đến. Tôi tin rằng nếu như anh thực hiện đúng những điều kiện này, nhất định anh sẽ là người chiến thắng.

Chương 6.

PHƯƠNG PHÁP HUẤN LUYỆN DỰA TRÊN HÌNH THỨC DẠY TRẺ CON

Trên suốt chặng đường đến nơi tổ chức hội thảo tôi có hỏi Nhà kinh doanh mạng rằng NM về thực chất là thế nào và cơ duyên nào đã đưa ông ta đến với hình thức kinh doanh này.

- Những năm đầu tiên, - Nhà kinh doanh mạng háng giọng, - tôi cũng là một kẻ ì à ì ạch như nhiều người khác. Việc đầu tiên mà tôi làm – lập một danh sách 250 người cả quen lẫn không quen và sau đó gửi lá thư dài lê thê 4 trang giấy cho tất cả họ. Trong lá thư dài loằng ngoằng ấy dĩ nhiên là những thông tin về sản phẩm cũng như các thành phần cấu tạo sản phẩm và một loạt các phụ lục đính kèm nói về các thức ăn bổ dưỡng. Hai trăm lẻ chín người đồng ý mua sản phẩm và năm mươi người trong số đó đã trở thành đối tác kinh doanh của tôi. Chẳng đến nỗi nào, đúng không anh bạn?
- Quay lại nhìn tôi, Nhà kinh doanh mạng nói và nở một nụ cười tươi rói.

- Vâng, quả là không đến nỗi nào, - tôi phụ họa,
- Vậy nhưng vấn đề lại nằm ở chỗ là chỉ sau nửa năm chẳng còn ai ở lại với tôi nữa, tất cả họ đã một đi không trở lại
- Thật thế ư? – tôi kêu lên. – Vậy chuyện gì đã xảy ra với ông?
- Chuyện gì ư? Chuyện là tôi đã làm việc rất tốt, thậm chí là quá tốt, nhưng mà là cho tôi chứ không phải cho họ. Tôi đã nghĩ rằng, mọi việc quá mỹ mãn mà không biết một điều rằng trong ngành kinh doanh này không được phép hài lòng với kết quả mà ta có được trong chốc lát. Điều quan trọng ở đây chính là phương pháp làm việc phải được lặp đi lặp lại nhiều lần, mà điều đó thì tôi đã không nắm bắt được. Tôi là người kinh nghiệm trong lĩnh vực quảng cáo và makerting, bởi vậy tôi có thể chỉ ra một cách rõ ràng cho mọi người biết giá trị của sản phẩm đồng thời có thể thuyết phục họ thử dùng sản phẩm. Tôi đã làm những công việc như vậy suốt một thời gian dài. Và bên cạnh đó, tôi còn chịu nhiều ảnh hưởng của một người uy danh khác mà cũng chính vì điều này mà bạn bè tôi cũng như những người quen khác rất tin tưởng vào tôi. Họ cho rằng tất cả những gì tôi nói về sản phẩm đối với họ đều là những điều đúng đắn và họ sẵn sàng thử nghiệm. Và thực tế mà nói, những sản phẩm này hoàn toàn có chất lượng tốt.

Tôi có cảm giác rằng Nhà kinh doanh mạng rất phần khích khi nói chuyện với tôi về đề tài này, và hình như ông thấy khoan khoái dễ chịu khi nhớ lại những thành công nho nhỏ ban đầu của mình.

- Tôi có thể thuyết phục bất cứ người nào dùng thử sản phẩm của mình cũng như lời cuốn vô số người gia nhập hàng ngũ của tôi, - ông tiếp tục, - nhưng tôi đã không tính đến một điều: cần phải làm sao để mọi người cảm thấy dễ dàng nhập cuộc. Tôi chỉ hiểu là tôi cần phải làm những gì, nhưng hình như chẳng có một ai chỉ ra cho tôi thấy là tôi phải làm những bước tương tự như vậy. Tôi là một chuyên gia marketing, còn họ thì không hề có một chút vốn marketing lặn lưng. Tôi là thằng cự bình trong lĩnh vực thực phẩm bổ dưỡng cả vài chục năm nay, trong khi đại đa số họ lại là những lính mới tò te. Nhưng, ngoài thành tích cá nhân, tôi đã không biết cách dạy họ các phương pháp đơn giản nhất để đạt được thành công. Mà họ thì có thể làm được điều này nếu thực hiện đúng như những gì tôi đã từng làm.
- Vậy ông đã làm thế nào?- tôi hỏi
- Tôi ấy à? Tôi đã hoàn toàn thất bại và phá sản! – Nhà kinh doanh mạng trả lời tôi và cười vang.

Tôi có cảm giác rằng, hình như đây không phải là lần đầu tiên Nhà kinh doanh mạng kể lại cho tôi nghe câu chuyện này, với một tâm trạng vô cùng thoải mái và dễ chịu. Ông ta cười khà khà đến chảy cả nước mắt nước mũi và đành phải đỗ xe lại bên lề đường.

- Oh, đây là một hình thức kinh doanh tuyệt vời đưa ta đến với giàu sang phú quý. Nhà kinh doanh mạng cười khẽ. – Và thực sự mà nói, việc này không hề khó chút nào!

Ông trở lại trạng thái bình tĩnh hơn, tiếp tục nổ máy, và chiếc xe lại bắt đầu lăn bánh.

- Đây là bài học nghiêm túc đầu tiên mà tôi học được trong NM. Khi hiểu ra những sai lầm của mình, tôi bắt đầu soạn thảo ra các phương pháp mà nhờ đó bất cứ người nào không phân biệt tuổi tác, kinh nghiệm, trình độ học vấn, khả năng.... có thể nhập cuộc một cách dễ dàng. Và điều quan trọng hơn, các phương pháp này phải dễ hiểu cho phép ta hướng dẫn, dạy dỗ người khác một cách hiệu quả. Cũng chính vì vậy mà bọn trẻ bao giờ cũng là những học trò tốt nhất của tôi.

“Ah, bây giờ thì tôi hiểu ở đâu chui ra lũ trẻ mà Nhà kinh doanh mạng nói đến”. – tôi thầm nghĩ.

Chúng tôi đỗ xe cạnh một trường tiểu học. Đó là một toà nhà không lấy gì làm cao lắm có màu gạch đỏ.

- Nào ta đi thôi, Nhà kinh doanh mạng nói, - các huấn luyện viên đang chờ anh đây.

Suốt một tiếng rưỡi đồng hồ tôi dõi theo chừng 15 đứa trẻ ở độ tuổi 6-7, 13 cậu con trai và 2 cô bé gái đang chơi trò tibol.

Thời của tôi, trò này chưa hề có. Trong trò chơi này, bọn trẻ phải đánh trúng quả bóng được đặt trên đỉnh của một cái giá làm bằng cao su, còn lũ chúng tôi thời xưa chỉ đuổi theo quả bóng mà thôi, mà lũ con gái thời đó cũng không được chơi bóng.

Tất cả bọn trẻ ngồi cạnh bờ tường đối diện với một sân chơi. Nhà kinh doanh mạng phân chân gọi tên từng đứa một

- Chuyên gia đánh bóng thuộc đội Horneest, July Dugan!- ông đồng dục July đứng dậy, vung vẩy chiếc mũ kết, chạy lên đứng vào vị trí. Tất cả bọn còn lại vỗ tay rào rào và huýt sáo cổ động cô bé. Nhà kinh doanh mạng tiếp tục gọi tên các thành viên khác...

Trò chơi bắt đầu bằng màn chào hỏi. Và đó cũng là quy định của trò chơi này.

Tôi thấy thật ngạc nhiên rằng trong suốt buổi huấn luyện, Nhà kinh doanh mạng luôn khen ngợi lũ trẻ, lúc nào ông ta cũng khen rằng lũ trẻ này là những tay chơi cừ khôi.

Đầu tiên Nhà kinh doanh mạng hỏi lũ trẻ: “Các con làm cái này như thế nào?”, sau đó ông đánh dấu là chúng đã hoàn toàn hiểu hết.

Tôi đề ý đến một chi tiết thú vị là Nhà kinh doanh mạng rất căng thẳng khi tranh cãi với lũ trẻ về thành tích của chúng so với tuần trước đó và thậm chí là so với năm ngoái nữa.

Khi lũ trẻ phạm một lỗi gì đó, Nhà kinh doanh mạng thường hỏi: “Có chuyện gì thế?”. Bình thường, lũ trẻ, khi đó thường trả lời ông “Con đã làm thế này, thế này....” Sau đó Nhà kinh doanh mạng hỏi: “Thế lần sau thì con nên làm thế nào?”

Khi đứa trẻ không thể giải thích được những gì đã xảy ra, Nhà kinh doanh mạng liền hỏi tất cả bọn trẻ còn lại bản chất sự việc. Khi tìm ra được câu trả lời chính xác, ông bước đến chỗ đứa trẻ phạm lỗi, nhắc lại sự việc cho nó hiểu và khuyên nó lần sau phải làm thế nào để tránh được lỗi lầm này.

Ban đầu, tôi có cảm giác rằng có cái gì đó lạ lùng, không được đúng lắm khi Nhà kinh doanh mạng thường xuyên hỏi bọn trẻ con. Tại sao ông không tự giải thích tất cả mọi điều cho chúng biết? Vì sao ông cứ đặt ra hàng loạt câu hỏi? Có phải điều này nhằm để tiết kiệm thời gian? Tôi vẫn ngạc nhiên khi nghĩ rằng nếu như đã biết nguyên nhân của sự phạm lỗi thì việc gì ông ta còn phải đi hỏi bọn trẻ về điều này?

Tôi có trao đổi với Nhà kinh doanh mạng về những băn khoăn của mình:

- Anh sẽ có được thông tin gì khi đặt câu hỏi cho tôi, còn tôi là người trả lời câu hỏi? – Nhà kinh doanh mạng hỏi tôi và chăm chú nghe tôi nói.

Tôi nghĩ một thoáng và trả lời ông:

- Tôi đã tự biết câu trả lời cho các câu hỏi của mình.
- Hoàn toàn chính xác! – Nhà kinh doanh mạng nói- Vậy cái lợi ích ở đây là gì?
- Nếu như tôi hiểu được tôi cần phải làm gì, tôi có thể thực hiện được điều đó bằng thực tế
- Chính xác, - Nhà kinh doanh mạng xác nhận, - anh có thể làm được việc đó, nhưng anh có làm được hay không?

- Không, không phải lúc nào cũng làm được, chính xác hơn là không thường xuyên, - tôi đành phải thú nhận. Hiểu biết phải làm thế nào và thực hiện một cách đúng đắn- đó không hẳn đã là đồng nhất với nhau.
- Khi tôi thường xuyên đặt ra các câu hỏi chính là tôi đang theo dõi hai mục đích, - Nhà kinh doanh mạng tiếp tục. – Trước tiên, anh sẽ luôn luôn phải đối mặt với câu trả lời một cách độc lập. Anh bắt đầu hiểu vấn đề một cách sâu sắc hơn đồng thời tạo ra ý kiến của riêng mình về vấn đề đó. Và đây chính là câu trả lời của chính anh cho câu hỏi mà anh rất quan tâm. Anh sẽ nhớ đến nó ngay nếu có một trường hợp tương tự xảy ra. Tuy nhiên, điều quan trọng hơn, khi anh học cách trả lời một cách độc lập, không những anh học được thêm kỹ năng tiếp nhận thông tin anh quan tâm mà còn học được cách tìm câu giải đáp. Và như vậy là vô hình chung, anh đã có tới hai cái lợi. Biết câu trả lời, hiểu nó và mổ xẻ nó đến cùng, đúng không anh bạn?
- Đúng, - tôi phụ họa.
- Mục đích không phải là để ta có được câu trả lời mà là để ta tìm được cách đi đến đó và giải nó, anh hiểu ý tôi chứ?
- Tôi chưa hiểu lắm.
- Được rồi, hãy thử xem xét ví dụ này nhé. Tôi dạy đứa trẻ cách đánh bóng: chỉ cho nó cách cầm gậy, cách giữ tay, cách thủ thế và cách đánh bóng cho trúng. Tôi hướng dẫn nó cận kề chỉ cốt là để nó có thể đánh trúng trái bóng. Và theo anh, đứa trẻ có biết thực hiện như vậy không?
- Biết chứ, - tôi trả lời. Tuy nhiên, tôi cho rằng, nếu như biết là cần phải làm thế nào, có lẽ con người không nhất thiết phải thực hiện nó.
- Đúng vậy, Nhà kinh doanh mạng phụ họa. – Người ta biết là phải làm thế nào. Thông tin chính là một tài sản tuyệt vời. Nhưng anh cứ tạm thời không làm gì cả. Đứa trẻ có thể thực hiện được nhiều cú đánh bóng cừ khôi, nhưng điều này không hoàn toàn có nghĩa là cậu bé đã nắm bắt được kỹ thuật đánh bóng. Một tay chơi thứ thiệt sẽ là một người hoàn toàn khác.

Có lẽ Nhà kinh doanh mạng hiểu rằng tôi đang bắt đầu nhầm lẫn lung tung cả lên. Từng lời của ông làm tôi bối rối và có lúc tưởng chừng như quần trí. Tôi có cảm giác rằng trong đầu tôi luôn vang lên câu hỏi: “Bây giờ thì mày thế nào rồi, khi biết được rằng mày đã hoàn toàn hiểu hết?...” Trong đầu tôi bỗng hiện lên cái tên cuốn sách tuyệt vời mà Nhà kinh doanh mạng đã đưa cho tôi ngày nào “**BẠN BIẾT GÌ VỀ NHỮNG ĐIỀU MÀ BẠN CHƯA TỪNG BIẾT?**”

Nhà kinh doanh mạng cắt ngang dòng suy nghĩ mông lung của tôi:

- Có lẽ anh đã từng nghe thấy rằng mục đích được hình thành theo kiểu: có...thực hiện...trở thành...nghĩa là ta phải có cái gì đó hoặc cái gì mà ta ao ước khao khát, ta sẽ thực hiện những việc mà ta muốn thực hiện, và ta muốn trở thành mẫu người mà ta đã từng mơ ước...

Tôi gật đầu phụ họa, còn Nhà kinh doanh mạng thì vẫn tiếp tục:

- Bởi vậy, tôi kết luận rằng cái đích chính của ta có lẽ nên gọi về thứ ba “trở thành”. Khi ta đạt được điều này thì hai về trước “có” và “thực hiện” sẽ tự điều chỉnh sự sắp đặt của chúng. Nếu quy trình này xảy ra theo một trình tự khác, có lẽ chúng ta sẽ phung phí cả cuộc đời mòn mỏi của mình mà chẳng đi đến một cái đích nào cả. Tốt hơn hết, bước đầu tiên ta hãy cứ “trở thành” đi đã, bởi điều này diễn ra chính trong quá trình nhận thức của chính chúng ta. Bất cứ một người nào ở bất cứ thời điểm nào cũng có thể “trở thành” một ai đó mà chính bản thân anh ta muốn.

Tôi thú nhận với Nhà kinh doanh mạng rằng hình như tôi chưa hiểu hết:

- Tôi chỉ thấy hiểu một điều rằng khi nói chuyện với ông về chi tiết “trở thành”, có lẽ vô hình tôi đã kéo ông ra khỏi vai trò của người huấn luyện viên, phải không?
- Anh nói đúng, anh bạn trẻ ạ. –Nhà kinh doanh mạng trả lời. Và tôi có cảm giác rằng những lời nói đùa của tôi đã làm cho ông thấy dễ chịu, rằng tôi đã nắm vững những bài học của ông. – Chúng ta sẽ thảo luận thế nào là “trở thành” và “có” một cách thật cụ thể và kỹ lưỡng sau giờ luyện tập thể thao với lũ trẻ nhé, được không anh bạn?

Và nhà kinh doanh mạng quay gót bước về chỗ lũ trẻ.

Chương 7: HÃY BIẾT CÁCH ĐẶT CÂU HỎI ĐÚNG

Chia tay với lũ trẻ (hầu hết lũ trẻ đều tỏ ra thích thú với sự có mặt của tôi tại buổi luyện tập này. Chúng cảm ơn tôi rồi rút và hỏi rằng lần luyện tập sau liệu tôi có đến nữa không, cái thứ tình cảm chân thật của lũ trẻ con này làm tôi thấy thật ấm lòng

và dễ chịu), chúng tôi lên xe ra về. Lại một lần nữa, tôi hỏi người bạn đồng hành của tôi thế nào là “trở thành” và “có”.

Ông ta giơ cao tay lên và ngắt lời tôi:

- Đừng vội thế, anh bạn. Chúng ta sẽ thảo luận sau cơ mà. Trước tiên anh hãy nói cho tôi biết là anh có thích buổi luyện tập với lũ trẻ hay không?
- Thích chứ, thật tuyệt vời! – tôi kêu lên.
- Được rồi. Thế anh có thấy có điều gì đó thú vị trong buổi luyện tập này hay không?
- Có.
- Điều gì?
- Tôi thích cách mà ông gọi từng đứa trẻ ra đứng trước cả đội, còn tất cả những đứa khác thì vỗ tay tán thưởng chào đón bạn mình. Thật là tuyệt đấy.
- Chúng tôi đã từng làm như vậy ngay từ những buổi luyện tập đầu tiên. Điều này sẽ động viên khuyến khích lũ trẻ rất nhiều để chúng đạt được thành tích cao trong luyện tập. Cũng vì thế mà chúng sẽ trở nên cố gắng hết sức để đạt được thành tích và cảm thấy mình quan trọng. Thế anh có để ý thấy các bậc phụ huynh thường làm những gì không? – Nhà kinh doanh mạng hỏi thêm.
- Tôi cũng không để ý đến điều này, và bây giờ thì nhớ ra rằng các ông bố bà mẹ thường nhấp nha nhấp nhồm cạnh sân vận động, vỗ tay động viên cổ vũ lũ trẻ.
- Anh còn để ý thấy điều gì nữa không? Nhà kinh doanh mạng hỏi.
- Nhiều thứ nữa, - tôi trả lời. – Ví dụ như cách ông đưa ra những câu hỏi cho lũ trẻ kiểu như “các con đang làm gì” chứ không phải kiểu giải thích là chúng cần phải làm gì. Điều này có một ý nghĩa giáo dục lớn đối với tôi. Có lẽ suốt cả cuộc đời mình tôi chẳng bao giờ quên được những người thầy kính mến thời ấu thơ- những người đã dạy tôi tự tìm lấy lời giải đáp cho những câu hỏi của mình.
- Thế còn những giáo viên khác? – nhà kinh doanh mạng hỏi
- Những giáo viên khác ư? Bình thường họ bắt lũ chúng tôi làm một việc gì đó hoặc nhắc lại hay nhớ lại một cái gì đó. Những tiết học của họ thật là buồn chán.
- Và ... những người thầy đầu tiên có dạy cho các anh làm toán cao cấp và cách sử dụng máy tính?...- Người đối thoại của tôi chêm vào. Đáng lẽ ra

- ông ta phải nhớ rằng đã có lúc nào đó tôi rất yêu thích khám phá tính cách. Và hình như nhà kinh doanh mạng đoán ra trước câu trả lời của tôi sẽ là gì.
- Đúng, chính xác. Tiến sĩ Dogerti, người đã dạy chúng tôi năm lớp 11. Cho đến tận giờ tôi vẫn còn nhớ như in gương mặt và màu tóc của ông.
 - Rồi rồi, - nhà kinh doanh mạng nói, - anh cứ tiếp tục đi.
 - Bây giờ thì tôi hiểu cách ông khen ngợi lũ trẻ, cũng chỉ với mục đích là để chúng nhận thấy giá trị của chúng. Tôi có cảm nhận rằng bởi chính điều này mà lũ trẻ dám nhận trách nhiệm về mình và dám trồng cây, hy vọng vào bản thân. Điều này thật là tuyệt.

Tôi cố lục soát trong trí nhớ để moi ra một ví dụ nào đó. Và quả thực, những ví dụ kiểu này cũng rất nhiều.

Tôi nhớ có một cậu bé con khóc toáng lên mà không hiểu là nó phải làm gì: đầu tiên phải hét thời gian, sau đó là đánh vào trái bóng hay là phải thực hiện toàn toàn ngược lại.

- Đó chính là Jonny.
- Ông đã nói chuyện và cư xử với Jonny thật là đúng cách và hợp lẽ.
- Cảm ơn vì lời khen của anh- Nhà kinh doanh mạng trả lời, hình như lời khen của tôi đã làm ông ta phấn khích.- Thế anh có rút ra được điều gì cho bản thân từ việc đó không?
- Tôi nhận thấy rằng ông gây được sự chú ý với đứa trẻ một cách nhanh chóng và nhạy cảm. Đầu tiên ông ngồi sau ghế cùng hàng với Jonny để nó cảm thấy rằng ông gần gũi chan hoà với nó, sau đó ông hỏi “Chuyện gì thế?”. Nó trả lời là nó chẳng biết phải làm thế nào cả vì nhóm trẻ này thì lại kêu toáng lên “Ném bóng đi”, còn nhóm khác “Thời gian!”. Còn ông thì ân cần hỏi nó: “Thế theo con, điều gì con cho là đúng mà con cần làm trước nhất?” Jonny trả lời “hết thời gian”. Ông đề nghị nó “được rồi, bây giờ thấy với con thử chơi lại nhé để xem cách trả lời của con có đúng không”. Ông và Jonny chơi bóng, Jonny hét thời gian- và tất cả đã kết thúc một cách êm đẹp.
- Vậy từ việc này, anh rút ra được bài học nào cho bản thân?
- Tôi vừa mới trả lời ông mà. – Tôi nói
- Không, - Nhà kinh doanh mạng mềm mỏng chỉnh lại. – Anh mới chỉ miêu tả lại những gì mà tôi đã làm chứ. Còn tôi đang hỏi anh là anh rút ra được bài học gì cho anh qua sự việc trên, nó có lợi cho anh hay không?

- Bây giờ thì tôi cảm thấy dễ tập trung hơn vào sự việc đồng thời phải tiếp nhận nó thế nào.

Tôi nhìn người đối thoại với hy vọng đoán ra được phản ứng của ông ta. Nhà kinh doanh mạng nhìn băng quơ ra phía con đường trước mặt và nói:

- Tốt. Hãy cho tôi biết, anh đã đạt được những kết quả nào?
- Kết quả ư?
- Đúng, kết quả, - ông ta nhắc lại. – kết quả mà anh đạt được trong ngày hôm nay.
- Nhưng, - tôi nói mà chẳng cần phải nghĩ ngợi gì, - tôi đã chỉ ra cho Justin ...tên cậu bé là như vậy phải không nhỉ?

Nhà kinh doanh mạng gật đầu

- Tôi đã chỉ cho Justin cách giữ thế tay như thế nào để trái bóng không trượt ra khỏi tay. Ngón tay thì phải giơ lên cao nếu trái bóng bay lên trên, và tương tự phải hạ xuống dưới nếu trái bóng rơi xuống dưới. Trong trường hợp này Justin sẽ không để tuột mất bóng và bóng cũng khó mà rơi vào mặt nó được.
- Tuyệt- Nhà kinh doanh mạng cười. – Như vậy là anh cảm thấy thú vị vì anh đã biết được điều gì đó mới mẻ cũng như có được một kết quả nhất định nào đó, đúng không?
- Đúng thế, - tôi xác nhận.
- Chúc mừng anh, anh đã thắng.
- Thắng? Cái gì?- tôi ngạc nhiên, nhưng sau chợt nhớ lại phương pháp dạy trẻ mà tôi được chứng kiến và ghi nhận: sự thoải mái thoải mái, sự phát triển kỹ năng trò chơi, sự phát triển tính cách của đứa trẻ... là những thứ dẫn chúng đến với chiến thắng.
- Tôi đang định nói đến ba điều mang lại cho ta kết quả, -nhà kinh doanh mạng nói, - anh nhận được kết quả. Anh học hỏi, phát triển như một con người bình thường. Hơn thế nữa, anh có được sự thoải mái và thoải mái. Đây là những yếu tố không thể thiếu. Nếu thiếu một trong những yếu tố này, anh sẽ không bao giờ chạm tay được tới chiến thắng.
- Hiểu rồi, - tôi nói, không giấu nổi lo lắng. Bây giờ thì tôi hoàn toàn hiểu. Trước đây, tôi cũng đã từng làm những việc tương đối thành công, nhưng có lẽ những điều đó không mang lại cho tôi một sự thích thú thoải mái nào.

Hoặc là có những việc tôi cảm thấy thích thú, thoải mái nhưng lại không mang lại kết quả khả quan gì. Thật tuyệt! Quá trình này bao gồm 3 yếu tố.

- Chính xác, - Nhà kinh doanh mạng trả lời và tiếp tục: bởi vậy anh đừng nên để tâm lắm đến kết quả, nếu như ta đang nói đến bản thân anh hoặc những người bạn đồng hành của anh.

Tôi thầm nghĩ “Những điều này chính xác là NM”. Và trước mắt tôi bỗng hiện ra những thước phim “Dạy trẻ chơi karate”, trong đó ông thầy buộc học trò của mình rửa chiếc xe hơi suốt từ sáng đến tối không được nghỉ: đầu tiên rửa phí này, sau đó là phía kia, rồi lại rửa đi rửa lại như vậy...

- Nếu như ta không tính đến ba yếu tố, ta vẫn có thể đạt được kết quả, tuy nhiên hiệu quả sẽ không cao. Khi ta nói đến NM, nếu không có kết quả ta sẽ không có thu nhập, nếu ta không chịu học hỏi, trau dồi, sớm hay muộn ta cũng sẽ bị bật bãi, hoặc bị đốt cháy. Hoặc là sẽ bị đốt cháy để rồi sau đó bị bật bãi. Đơn giản.
- Hiểu rồi, - tôi gật đầu phụ họa. Sau lời giải thích này của nhà kinh doanh mạng, tôi cảm giác rằng mọi thứ đối với tôi bây giờ thật là dễ hiểu và đơn giản, và tôi cũng không có ý định nói về điều này.
- Nhưng đây mới chỉ là lý thuyết thôi, - Nhà kinh doanh mạng nói với giọng đầy tin tưởng. – Một lúc nào đó anh khởi đầu đúng lúc, đúng cách và anh cảm nhận được thế nào là thành công, lúc đó anh sẽ với được tới những đỉnh cao.
- Làm thế nào để thực hiện được việc này?- tôi hỏi
- Nếu biết được câu trả lời thì người ta đã có thể kiếm được sáu mươi tư ngàn dollars một tháng!
- Thế ông có biết câu trả lời này không?- tôi tò mò một cách hơi thái quá
- Biết, - Nhà kinh doanh mạng đáp.

Một khoảnh khắc im lặng bao trùm lấy chúng tôi. Thật đáng sợ.

- Bao giờ thì ông có thể nói cho tôi biết câu trả lời đó?- Tôi hỏi với giọng nài nỉ, van lơn.

Nhà kinh doanh mạng quay người lại phía tôi, cau mặt, nhướn cặp lông mày, nhìn tôi chăm chú và nói với tôi bằng một cái giọng the thé lẽ nhè như giọng của những người lồng tiếng trong phim hoạt họa:

- Hãy nói cho tôi biết ngay bây giờ, Mr...! Tôi van ông đấy

Chúng tôi đều bật cười. Khá lâu. “Ông ấy quả là một con người tuyệt vời”- tôi thầm nghĩ.

Chương 8: HÃY HỌC CÁCH TRỞ THÀNH CHÍNH MÌNH

Bây giờ chúng tôi sẽ nói về việc thế nào là trở thành chính mình.

Tuy nhiên, tôi lại là kẻ phải chờ đợi những lời vàng ngọc của Nhà kinh doanh mạng. Một sự chờ đợi thật kiên trì! Tôi vẫn nhớ rằng nhiều khi tôi hay thốt lên “Tuyệt diệu!”. Con người đó không còn làm tôi ngạc nhiên chút nào nữa. Tôi rất hay để ý đến con người đó và đã nhận biết được đôi điều thú vị tự ông. Tôi cảm nhận được những điều mà trước đây tôi chưa từng trải qua và thậm chí là chưa bao giờ dám mơ ước về một điều nào tương tự. Và tôi đang ở đây, bên cạnh Nhà kinh doanh mạng vĩ đại nhất thế giới.

Điều này với tôi thật sự là một giấc mơ tuyệt vời!

Nhà kinh doanh mạng đỗ xe phía sau nhà và hỏi tôi:

- Anh có muốn thư giãn một chút không?
- Có, - tôi đáp.
- Thế anh đã bao giờ nghe thấy người ta nói về tắm hơi kiểu Nhật chưa?
- Chưa, - tôi trả lời thật thà.
- Vậy thì anh sẽ không bao giờ quên được đâu, - Nhà kinh doanh mạng quả quyết. – Mời anh đi thôi. Tôi cho rằng, ông nói khi chúng tôi đã bước vào nhà, người Nhật đi trước chúng ta trong lĩnh vực kinh doanh không phải là

vì họ có nhà tắm hơi kiểu đó mà ta thì lại không có. Tôi đang dự tính sẽ cho mở một hệ thống các nhà tắm hơi kiểu này ở Mỹ để đất nước của chúng ta có thể giữ vị trí hàng đầu trong lĩnh vực này trên thế giới. Tôi không hề nói đùa đâu!

Bên trong ngôi nhà thật là tuyệt diệu, cũng như khu đất và khu văn phòng, nhưng ngôi nhà có cái gì đó cổ điển. Nội thất ngôi nhà thật tuyệt vời, tràn ngập không khí và ánh sáng với vô vàn loại cây cảnh và hoa tươi. Tôi có cảm giác rằng trong ngôi nhà này luôn luôn hiện hữu cái ấm áp tươi mát của mùa hè.

Một số thứ đồ gỗ trong nhà là đồ cổ thứ thiệt. Qua một hành lang rộng, trước mắt ta là một phòng khách. Nhà kinh doanh mạng đi phía trước tôi, khi nhìn thấy tôi đột nhiên dừng lại, ông bước đến gần tôi và hỏi:

- Có chuyện gì thế?
- Đây...đây...- tôi trả lời, miệng lúng búng, - đây có phải là nó không?
- Ý anh định nói về cái gì?- chủ nhà hỏi với giọng ngạc nhiên

Nơi đây, dưới cái bóng của ngôi nhà, trong cái khung tranh cũ nạm vàng còn nguyên nét cổ kính diệu kỳ cỡ khoảng 6x4 foot là kiệt tác bất hủ của danh họa Mone! Đó là bức tranh nguyên tác, một bức tranh gốc chứ không phải là bức sao chép! Tôi có cảm giác chóng mặt và đôi chân thì bắt đầu khuyu xuống.

- Đây là tác phẩm của Mone, - tôi nói. - Có phải là “Hoa ly nước” hay là một cái tên khác nhỉ?
- Nimfa, - Nhà kinh doanh mạng đính chính lại và cười vang, một nụ cười thật sáng khoái.

Ông ta đặt tay lên vai tôi, vừa cười vừa ôm lấy tôi và nói:

- Tôi rất thích anh, anh bạn trẻ a. - Và ông giải thích: - không, không phải, đây không phải là tác phẩm của Mone như anh tưởng. Đây chính là tác phẩm của tôi. Tôi đã vẽ nó. Nhưng dù sao tôi cũng phải cảm ơn anh, thật là tuyệt vời, anh bạn trẻ ạ!

Tôi lắc đầu không tin vào những gì tôi nghe thấy, - cảm giác được khen làm tôi bay bổng, ngất ngây.

Chúng tôi đi tham quan khắp nhà, - đó là một ngôi nhà rất lớn, - Nhà kinh doanh mạng kể cho tôi nghe về quãng đời của ông. Trước đây, ông từng theo học tại một

trường phổ thông chuyên về hội hoạ và thậm chí đã lấy được bằng cử nhân nghệ thuật. Mặc dù từ đó đến nay ông chưa vẽ được tác phẩm nghệ thuật có ý nghĩa nào, nhưng trong trái tim chàng trai tài hoa này luôn ấp ủ một ước mơ cháy bỏng. Ý tưởng của bức tranh này chính là những gì ông tích góp và nung nấu suốt hai chục năm.

Mone là một danh hoạ mà Nhà kinh doanh mạng ngưỡng mộ và sùng ái. Sự thành công của ông trong lĩnh vực marketing đã đem lại cho ông cơ hội làm những gì mà ông yêu thích, những thứ mà trước đây ông chưa từng có được hay đạt được. Ông đã bỏ tiền ra mua rất nhiều sách nói về nghệ thuật và những phiên bản sao các kiệt tác của Mone. Ông nghiên cứu, mày mò và phóng tác ra những sản phẩm của mình.

Tác phẩm của Nhà kinh doanh mạng thật là tuyệt vời, nếu như không dám nói là một kiệt tác đáng được trưng bày trong các bảo tàng nghệ thuật. Và tôi cũng đã nói cho ông biết ý nghĩ này của mình.

- Cảm ơn anh, -Nhà kinh doanh mạng nói lời cảm ơn. – Khi tôi chết, tôi sẽ bay trên không trung và sẽ luôn dõi theo những đứa con của tôi cũng như bức tranh này- những thứ mà tôi cho là ý nghĩa nhất mà tôi có được trong cuộc đời này. – Liền sau đó, như một ông thầy nghiêm khắc, ông ra lệnh: - Đi tắm!

Phòng tắm, chính xác như mong đợi của tôi, không hề có chút gì đặc biệt cả, nó chỉ là phòng toilet bình thường nhưng quả thật là rất tuyệt vời.

Tường và trần nhà tắm được thiết kế bằng một loại gỗ phẳng có màu đỏ sậm. Hai chiếc gương to được gắn trên trần nhà, còn cửa sổ thì được trở theo chiều rộng của gian tắm.

Trước lối vào buồng tắm là chỗ để treo quần áo, nơi đó có vài ba chiếc ghế băng để ngồi. Nhà kinh doanh mạng giải thích rằng người Nhật bản thông thường rất thích tắm theo kiểu tập thể- cả nam lẫn nữ- và nếu như tôi cảm thấy bất tiện, tôi có thể mặc quần tắm và ông ta cũng sẽ thực hiện giống như tôi.

Tôi trả lời rằng tắm thì tôi là một thằng theo chủ nghĩa “trần như nhộng” và sẽ thực hiện theo đúng quy luật “tắm tấp”.

Sàn nhà tắm được lát bởi những thanh gỗ sồi. Có hai bồn tắm: một cái cao khoảng chừng 3 foot được bố trí ngay trên sàn, cái thứ hai có hình vuông được lắp sâu dưới nền nhà khoảng chừng 3 foot.

Một phần nền nhà tắm được bố trí như một vườn đá- điều mà tôi chỉ thấy trong các bức hội hoạ của các danh hoạ chuyên nghiên cứu về phật học Nhật bản.

Nhà kinh doanh mạng bảo tôi ngồi lên chiếc ghế băng để sát tường, bên cạnh cái bồn tắm thứ nhất. Cạnh chiếc ghế băng này là mấy chiếc xô gỗ có dung lượng ước chừng 1 gallon (3,8 lit), trong mỗi một chiếc xô là một cái gàu gỗ sạch sẽ.

Chủ nhà đổ đầy nước ấm vào chiếc xô, dùng gàu múc nước và dội lên đầu. Ông đổ một ít sữa tắm từ cái chai ra miếng cọ lưng được làm bằng chất liệu nào đó rồi ném cái chai sữa tắm cho tôi và bắt đầu cái “sự tắm” cầu kỳ của mình.

- Thật là thú vị khi ta để ý thấy rằng những người sống ở các nước phương tây thường ngồi vào bể tắm trước tiên và sau đó thì mới bắt đầu kỳ cọ và tắm. Người Nhật thì lại dạy tôi thực hiện ngược lại hoàn toàn. Cũng là do một loạt nguyên nhân. Thứ nhất là để tiết kiệm nước, không phải lúc nào ta cũng thay nước liên tục được. Nhưng riêng tôi, vì hiểu người Nhật nên tôi cho rằng, ngoài nguyên nhân kia còn có một nguyên nhân khác nữa: người Nhật bản rất quan tâm và trân trọng môi trường sống xung quanh- đặc biệt là đối với nguồn nước. Họ chỉ có highzen thì mới chui vào buồng tắm và không kỳ cọ trước.

- Highzen?...- tôi kêu lên ngạc nhiên

- Đúng thế, highzen là người ngoại quốc theo cách gọi của người Nhật bản. – Nhà kinh doanh mạng nói. Nhưng có lẽ cần phải dịch cái từ này theo sát nghĩa của nó thì mới đúng và nên gọi họ là “barbarian- những kẻ man rợ”. Người Nhật bản coi trọng nền văn hoá tinh tế của mình và họ coi người nước ngoài như những barbarian chính hiệu, mà người Mỹ là đối tượng số một. Việc kỳ thị này không phải là không có nguyên nhân. Sự thật, chúng ta là những kẻ không mấy khi tắm và cũng không mấy coi trọng “văn hoá tắm”.

Xoa sữa tắm từ đầu đến chân, Nhà kinh doanh mạng lại một lần nữa đổ đầy nước vào xô của mình rồi dội nước tắm qua loa. Tôi cũng bắt chước ông.

Khi chúng tôi đứng dậy, Nhà kinh doanh mạng nói:

- Nhiệt độ trong buồng tắm bao giờ cũng cao hơn nhiệt độ mà chúng ta đã từng quen trước đây.
- Tôi rất thích tắm với nhiệt độ nóng như thế này, - tôi phụ họa.
- Hãy tin tôi đi, nhiệt độ ở đây nóng lắm đó. Vì vậy tôi khuyên anh tốt nhất nên tắm bằng vòi hoa sen đã: hãy vận vòi nước nóng đến độ nào mà anh có thể chịu đựng được và cứ thế tăng dần. May ra lúc đó anh mới có thể ngồi vào bồn tắm được.

Tôi trả lời rằng tôi có thể ngồi vào bồn tắm được ngay mà không cần phải “tắm thử” qua vòi hoa sen. Nhà kinh doanh mạng lắc đầu quầy quậy và mỉm cười:

- Vậy thì xin mời anh!- Nhà kinh doanh mạng quay người và bước đi.

Tôi bước vào bồn tắm, thò một chân vào trước- và không thể chịu nổi hơn được cái nóng rát bỏng, tôi nhảy ra ngoài.

Nhà kinh doanh mạng bình thản dõi theo từng cử chỉ của tôi,

- Tôi nghĩ rằng...tốt nhất có lẽ nên nghe theo lời khuyên của ông, - tôi lắp bắp và đoán rằng thể nào Nhà kinh doanh mạng cũng ném cho tôi mấy từ “Thì tôi đã bảo với anh rồi mà...”

Nhưng điều này đã không xảy ra. Nhà kinh doanh mạng bình thản nói:

- Được rồi, - sau đó ông ta bước tới bồn tắm, thản nhiên thả mình vào đó. Nước trong bồn ngập tới cổ ông!

Tôi tắm bằng vòi hoa sen, bằng nước nóng, rất nóng. Chúa ơi, nóng rát thế này sao? Vòi hoa sen cuối cùng cũng đã giúp tôi quen với cảm giác nóng rát đó. Và bây giờ thì tôi đã có thể ngồi vào bồn tắm hơi được rồi.

- Ngồi yên đấy nhé, - Nhà kinh doanh mạng nói, - điều quan trọng là anh phải ngồi yên một chỗ nếu như anh không chịu được.

Tôi nhắm mắt và chịu đựng cái nóng rát đến bỏng người này. Dần dần thì tôi cũng quen với nhiệt độ nóng bỏng đó. Rồi cuối cùng thì tôi cũng có thể dội nước lên cả thân thể mình mà chẳng thấy sợ hãi gì cả. Kết thúc cái “sự tắm” này, tôi mở mắt và nhìn thấy người bạn đồng hành của mình đang ngâm mình dưới nước, chỉ nhô mỗi phần mặt được phủ bởi một chiếc khăn tắm.

Tôi ngó sang xung quanh. Cả phòng tắm như được phủ bởi một màn sương trắng toàn hơi nước. Đoán rằng người bạn đồng hành của mình giờ này chắc không muốn nói chuyện, thu hết can đảm, tôi đề nghị Nhà kinh doanh mạng nói cho tôi biết thể nào là thuật ngữ “trở thành” trong câu chuyện trước đây của ông ta.

Ông từ tốn cởi bỏ chiếc khăn tắm đắp trên mặt, nở một nụ cười và trả lời:

- Dĩ nhiên rồi

Hít một hơi sâu, ông ta bắt đầu câu chuyện, và như thường lệ, bằng một câu hỏi:

- Anh là ai?

“Được đấy, - tôi nghĩ, lại thêm một câu hỏi “đơn giản” nữa. Nghĩ ngợi trong chốc lát, tôi quyết định rằng, nếu như tôi chỉ gọi ra cái tên tôi thì câu trả lời của tôi đối với ông ta chắc chắn là hoàn toàn vô nghĩa. Ông ta muốn nghe một cái gì đó khác hơn cơ. Bởi vậy, sau một thoáng suy nghĩ, tôi trả lời nhà kinh doanh mạng:

- Tôi chính là một tổng thể của nhiều kinh nghiệm mà tôi đã cóp nhặt cả cuộc đời, là tổng thể của các ý nghĩ suy tư về điều này và về chính bản thân mình cũng như nhiều ý kiến, suy tư của người khác về bản thân tôi nữa.

Nhà kinh doanh mạng ngạc nhiên nhìn tôi và không giấu nổi vẻ thán phục:

- Thật là tuyệt diệu!

Tôi hoàn toàn không còn tin ở tai mình nữa!

- Nói đúng ra, tôi không nghĩ rằng anh lại có thể nói được những điều như vậy. Thật sự là một điều bất ngờ và tuyệt vời, anh bạn trẻ ạ.

Tôi không biết phải giải thích gì hơn nữa, trong chính lúc này tôi có cảm giác như là mình đang bồng bềnh trên cội cực lạc nào đó. Vậy nhưng, đáp lại lời tán dương của Nhà kinh doanh mạng, tôi chỉ nói được gọn lỏn hai từ:

- Cảm ơn

- Rất tuyệt, - Nhà kinh doanh mạng tiếp tục, - Vậy anh có biết là những ý nghĩ suy tư của người khác về bản thân cá nhân anh giúp được điều gì?

- Chắc là giúp cho việc hình thành cá nhân tôi, chữ “tôi”?

- Đúng vậy, - Nhà kinh doanh mạng đáp. Sự nhận biết của chúng ta cũng hình thành theo con đường như vậy mà kết quả là sự hiện diện của cái tôi trong bất kỳ tình huống nào. Nhân sinh quan của chúng ta, hệ thống quan điểm của ta cũng được hình thành chính xác theo sơ đồ như vậy.

Nhưng tôi sẽ không sử dụng cái thuật ngữ đó khi nhiều người còn chưa biết đến nó. Người ta tin rằng, “hệ thống” chính là một tổng thể phức tạp nào đó mà bản thân họ không muốn thay đổi. Hơn thế nữa, tôi muốn khẳng định rằng nhân sinh quan của chúng ta- đó là thói quen suy nghĩ được bản thân con người ta nuôi dưỡng mà có. Mà đã là thói quen thì chúng ta có thể có được nó và thay đổi nó. Thói quen- đó là khi chúng ta làm một việc gì đó vô thức mà không hề suy nghĩ

trước. Chỉ khi nào chúng ta bắt đầu suy nghĩ về những việc mà chúng ta đã làm, lúc đó không còn là thói quen nữa. Lúc đó là ta nói đến sự chọn lựa. Vậy anh có nghĩ rằng chúng ta có thể thay đổi được thói quen không nếu như ta có được một sự chọn lựa như vậy?

- Vâng, - tôi trả lời, trong đầu đã hình dung được tất cả.
- Như vậy, - người đối thoại của tôi tiếp tục, - trong mỗi chúng ta định hình các motiv hành vi, và điều này rất quan trọng bởi chúng ta đang kiểm soát nhận thức cũng như hành vi của chúng ta.

Chúng tôi quay trở lại chủ đề “có” “thực hiện” và “trưởng thành”. Nếu ngó vào bản mặt của tôi, có lẽ chẳng khó khăn gì mà không đoán ra rằng tôi định hướng vào những điều này rất chuẩn.

- Tôi thử lấy cho anh một ví dụ nhé. – Nhà kinh doanh mạng nói, - hồi bé, tôi là một đứa trẻ rất mập, khi tốt nghiệp phổ thông, tôi cân nặng tới 250 funt đấy.
- Thật vậy a?- tôi kêu lên, - nhưng bây giờ thì đáng người ông rất chuẩn cơ mà, và sau khi tắm hơi kiểu Nhật, đáng của ông lại càng chuẩn hơn, đúng không?
- Chính xác, - Nhà kinh doanh mạng gật đầu và mỉm cười. – Nhưng nếu nói một cách nghiêm túc thì trong nhiều năm trời tôi cân nặng 175 funt và nhiều lúc tôi nghĩ rằng mình là một thằng “quá khổ”. Ba chục năm tròn cái ý nghĩ này cứ ám ảnh tôi! Hơn thế, còn rất nhiều người cũng nhận xét như vậy. Và trong đầu tôi thì cái câu “tôi là một thằng béo” cứ văng vẳng đến cả nghìn lần. Ở trường học, mọi người cứ hay trêu chọc và dành cho tôi những từ lóng không mấy hay ho gì chỉ vì cái bề ngoài quá khổ của tôi. Lần đầu tiên, khi cố gắng để bỏ bớt cân lượng sức khỏe, tôi quyết định mua những chiếc quần cỡ nhỏ. Tôi tự hào rằng tôi đã nhẹ cân hơn và đã có thể mặc được những chiếc quần cỡ nhỏ. Nhưng rồi tôi nhận ra rằng, trong những chiếc quần kiểu này, tôi mới trở nên “quá khổ” hơn!

Muộn hơn một chút, khi đã gầy đi được chừng 75 funt, tôi cứ quả quyết nhận mình là một thằng béo, thế là đám bạn bè của tôi nhao nhao phản đối, chúng ngạc nhiên với những lời “thách thức” của tôi, chúng nói với tôi rằng đáng tôi bây giờ mới là đáng chuẩn, rằng trọng lượng của tôi bây giờ là hoàn toàn bình thường. Tôi đã phải mất nhiều năm trời cho cuộc cách mạng về nhận thức của bản thân, và cuối cùng thì tôi cũng đã vút được vào sọt rác cái ý nghĩ về trọng lượng của mình để

coi rằng mình là một người bình thường mà không phải là quá khổ. Tôi đã mất mười lăm năm để làm được việc đó!- Nhà kinh doanh mạng nhắm mắt, im lặng trong chốc lát và chêm vào: - ta đã hoài thời gian cho việc gì đây nhỉ?

Một thoáng im lặng bao trùm lấy chúng tôi. Người đối thoại của tôi thở dài và mở mắt:

- Phật đã dạy ta rằng, cuộc đời của con người ta chính là một bể khổ mà tôi chỉ đồng tình với một phần nào trong quan điểm này thôi- Nhà kinh doanh mạng nói- Nhưng trong quan điểm này không hẳn là không còn những ý nghĩa khác. Nếu như ta cố gắng, ta có thể thay đổi được cuộc sống của chúng ta và chúng ta sẽ không còn đau khổ nữa.

Chúng ta cần xem xét lại nhận thức của bản thân và học cách thay đổi đó khi thời cuộc cho phép.

Tôi cho rằng, khi Chúa nói “đánh vào má khác” có nghĩa là Ngài đã dạy ta không nên lấy oán mà trả oán mà nên thay đổi nhận thức của mình.

Nhận thức của ta có thể được thay đổi, cũng giống như những thói quen khác mà thôi, - cần phải lặp đi lặp lại nhiều lần những hành động của ta một khi nó chưa ăn sâu vào nhận thức. Ví dụ như cá nhân tôi, tạo ra một thói quen mới không coi mình là một thằng quá khổ nữa, tôi đã có được nhân sinh quan của mình.

Tôi đã thực hiện việc này một cách vô thức, vào thời điểm đó. Tôi đã không hiểu được là bằng cách nào mà những ý kiến của thiên hạ cho rằng tôi không hề mập ú cũng như ý nghĩ của tôi về việc này lại có thể làm thay đổi quan niệm của tôi về chính bản thân mình.

Cần phải cân bằng nhận thức của mình. Một bên cán cân là vô vàn các quan điểm của ta cùng với kinh nghiệm sống, chúng là những thứ vô hình áp đảo nhận thức của ta. Chúng ta sẽ dễ dàng thay đổi được tình thế này nếu cho thêm vào cán cân kia một ít thói quen mới. Anh có hiểu là tôi định nói đến vấn đề gì không? – Nhà kinh doanh mạng hỏi tôi, tay ông ta cứ hươ lên hươ xuống nhằm diễn tả hai cán cân.

Lần này thì tôi hiểu thực sự ý ông ta định nói gì.

- Như vậy, - ông ta tiếp tục, - nếu như anh đồng ý với những gì tôi trình bày lúc này, nếu như đó là sự thật, hãy nhớ lại là tôi đã hỏi anh về điều gì ngay từ lúc đầu.
- Làm thế nào để thay đổi được thói quen?
- Hãy thay vào đó bằng một cái gì đó mới mẻ hơn.

- Nghĩa là sao?

Thế quan điểm ban đầu được hình thành trong anh ra sao? – Nhà kinh doanh mạng hỏi tôi và rồi chính ông tự trả lời câu hỏi đó: - Anh suy tư về bản thân và vẫn thường làm việc này thường xuyên. Và tới đây anh chẳng còn cần phải nghĩ thêm gì về điều này – nhân sinh quan của anh đã được hình thành. Anh chỉ việc chăm sóc nó, nuôi dưỡng nó, phát triển nó, cứ thế bồi đắp hàng ngày hàng giờ những kinh nghiệm sống, những kết luận rút ra chính từ các kinh nghiệm đó, rồi những suy nghĩ của nhiều người khác về điều này – nghĩa là tất cả những gì mà anh cho rằng nó không đi ngược lại với quan điểm của chính anh.

- Nghĩa là, - tôi nói, - con người ta có thể thay đổi nhân sinh quan của mình bằng cách thay đổi các quan điểm vô hình đang áp đảo nhận thức của chúng ta, theo như chính lời ông đã từng nói?
- Chính xác, nhưng quan điểm vô hình áp đảo nhận thức của ta. – Nhà kinh doanh mạng xác nhận.
- Như vậy, khi con người ta thay đổi các quan điểm vô hình áp đảo nhận thức họ, các quan điểm mới bên cán cân kia sẽ được hình thành, đúng không?
- Chính xác, - Nhà kinh doanh mạng gật đầu.- Vậy những quan điểm này là những quan điểm nào?
- Là những quan điểm để tạo ra nhân sinh quan của chúng ta – cái điều quan trọng mà con người ta khao khát có được.
- Chính xác! – Nhà kinh doanh mạng kêu lên và bỏ ra khỏi bồn tắm. Ông huơ tay giống như một nhạc trưởng, dẫn giọng và lặp đi lặp lại: - Như vậy... tôi nói ... rằng... anh... biết... đốt cháy...thói quen. Tiếp tục nhé, - Nhà kinh doanh mạng tiếp tục nói với nụ cười trên môi. Bây giờ chúng ta sẽ chỉnh sửa nhé.

Dứt lời, Nhà kinh doanh mạng nhảy vào bồn tắm khác và lặn xuống đáy bồn, ngậm mình trong đó. Đúng 10 giây sau, ông ta trồi mình lên, hít thở không khí và quay lại phía tôi:

- Lại đây, anh bạn trẻ.

Tôi ngoan ngoãn vâng lời. Chúa ơi, lạnh thế này ư! Nước trong bồn lạnh như đá băng, - không, còn lạnh hơn cả đá băng ấy chứ!

- Ái ! – tôi kêu lên thất thanh và trườn ngay ra khỏi bồn tắm.

Người bạn đồng hành của tôi ném cho tôi chiếc khăn tắm.

- Tuyệt vời đúng không anh bạn trẻ? – tôi đồ rằng ông ta đang hỏi tôi, nhưng tôi đã không còn tin tưởng vào bản thân mình nữa, ngay lúc này tôi đang sốc vì quá rét.
- Đúng như vậy! - cuối cùng, dường như chợt nhớ ra sự việc, tôi thở phào. Cái cảm giác tương tự như thế này có lẽ xuất hiện lần cuối cùng trong tôi là vào một dịp nghỉ ở trại hè, cái thời ấu thơ xa tít tắp. Đúng như vậy! – cái câu này lại vô thức vang lên trong đầu tôi.
- Anh cảm thấy trong người thế nào? – Nhà kinh doanh mạng vừa hỏi vừa đưa khăn mặt tắm cho tôi lau khô người và quần nó quanh hông.
- Thật tuyệt, - tôi nói. – Chương trình tắm này thật là tuyệt. Thế ông có thường xuyên đi tắm như thế này không?
- Hàng ngày, - người đối thoại của tôi trả lời một cách bình thản. Đối với tôi, chắc chắn có một chương trình gì tốt hơn thế này để ta giữ được phong độ về tinh thần cũng như thể xác. Thực tế là tôi đã chín mươi bảy tuổi, thế anh trông tôi thế nào? – Và Nhà kinh doanh mạng cười vang.
- Cụ oi, cụ trông còn trẻ chán! – tôi đùa.
- Vâng, - Nhà kinh doanh mạng nói và dường như ông đang nhớ lại một sự kiện gì đó quan trọng. – Anh có muốn làm quen với gia đình tôi không?
- Ông còn phải hỏi nữa! – tôi kêu lên. – Lúc nào tôi cũng muốn được biết những người thân thiết ruột thịt của ông sống ở đâu.
- Tôi cũng vậy, - ông ta nói, - từ hôm qua đến giờ, ngay từ khi anh đến đây với tôi, tôi chưa gặp lại những người ruột thịt của mình. Thôi, ta đi tìm họ nhé.

CHƯƠNG 9: NGƯỜI HẬU GÁI

Khi chúng tôi bước ra khỏi phòng tắm để thay quần áo, tôi phát hiện ra rằng quần áo của chúng tôi đã không cánh mà bay. Thay vào đó là hai chiếc chậu gọn

gàng. Trong một chậu là quần áo cũ của tôi đã mặc từ hôm thứ sáu lúc đến đây nhưng đã được giặt giũ và là ủi chỉnh tề trông cứ như đồ mới.

Người bạn của tôi thì khoác ngay chiếc áo sơ mi dày được may từ một loại vải jean và hình như ông ta quần cái gì đó vào chiếc khăn quàng, quần cái gì nữa vào chiếc khăn mùi soa.

Tôi chỉ vào một chiếc khăn lớn

- Cái gì đây?
- Chiếc váy xarông, - Nhà kinh doanh mạng đáp. - Ở Thái lan hay trên các đảo Java và Bali các thổ dân cũng hay quần loại váy này.
- Trông thật là tuyệt đấy, - tôi trả lời
- Cảm ơn, - Nhà kinh doanh mạng đáp. Đây là một loại váy tiện lợi nhất trên thế giới đấy. Anh có muốn thử không?
- Dĩ nhiên là có. Nhưng...mặc ra sao đây?

Nhà kinh doanh mạng bước đến chiếc tủ và lấy từ trong đó ra một mảnh vải màu xanh sáng có thêu bằng chỉ màu xanh sẫm và trắng.

- Màu của anh là màu xanh, đúng không? – Nhà kinh doanh mạng hỏi

Ông ta đã đoán chính xác cái màu mà tôi yêu thích!

Nhà kinh doanh mạng chỉ cho tôi cách quần chiếc xà rông. Bằng hai cách. Và tôi đã chọn một, trong khi ông ta thì quần theo cách kia. Nhà kinh doanh mạng quần khăn quanh lưng và buộc thắt ở hai nút phía trước.

Tôi cũng làm theo chỉ dẫn của ông, quần chiếc khăn xung quanh lưng, giữ hai mối bên hông và buộc chặt lại.

Tôi không nghĩ là cứ có một bản hướng dẫn nào trong tay là ta đã có thể làm được tất cả mọi việc. Đây chính là trường hợp mà để hiểu nó, ta cần phải tự mò mẫm thực hiện một mình.

Tôi hỏi Nhà kinh doanh mạng:

- Ai mang đến đây những chiếc váy xà rông này vậy?
- Có thể là Reichen, vợ tôi, mà cũng có thể là Rebecca, con gái tôi. Hoặc cũng có thể là Kazuko, người hầu gái của gia đình tôi.
- Kazuko, - tôi nhắc lại khi nghe thấy một cái tên là lạ. – Người hầu gái này chắc hẳn là người Nhật bản?
- Chính xác. – Nhà kinh doanh mạng mỉm cười- Anh thừa hiểu là tôi thích tất cả mọi thứ có xuất xứ từ Nhật bản! Kazuko-san là một người phụ nữ tuyệt diệu! Nhưng tiếp xúc với cô ấy không hề đơn giản tí nào. – Cảm nhận

thấy thoáng ngờ ngàng trên gương mặt tôi, Nhà kinh doanh mạng nói thêm:
- Hoàn toàn đúng, tôi không bịa đâu, rồi anh sẽ thấy.

Chúng tôi bước vào phòng khách, nơi có treo bức tranh, tác phẩm của Nhà kinh doanh mạng. Ông ta mời tôi ngồi xuống. Bước đến chiếc tủ được thiết kế theo kiểu Pháp, Nhà kinh doanh mạng mở cửa tủ và vận stereosystem, những nốt nhạc vang vọng khắp phòng...

Tuyệt vời!

- Đây là loại nhạc đồng quê phải không?- tôi hỏi.
- Anh quả là người đa tài đấy nhỉ, tôi có thể hỏi anh một chút về lĩnh vực âm nhạc được không? Ca sĩ nào đang hát bài này đây, anh có biết không?
- Hừ...m...- Emily Harric?- tôi hỏi khi chỉ gọi tên được đúng một nữ ca sĩ của dòng nhạc này mà tôi từng biết.
- Hay đấy, - người đối thoại của tôi quay lại phía tôi và nói. – Đó chính là ca sĩ K.T. Ostlin

Tôi cũng không rành rẽ lắm về thể loại nhạc đồng quê này vì rất ít khi tôi được nghe, và tôi cho rằng loại nhạc đó không phải là để dành cho tôi. Tôi nghĩ rằng, cái loại nhạc này nghe cứ sống sượng thế nào ấy, và chính tôi đã từng nghĩ như vậy suốt một thời gian dài, ít ra là cũng tới trước thời điểm này. Thật tình mà nói thì tôi cũng thích giọng hát của K.T...

“Chuyến đi nào đây không biết, - tôi thầm nghĩ, -giàn âm thanh giấu trong chiếc tủ kiểu Pháp, bức tranh sao chép từ bản gốc của danh họa Mone, phòng tắm hơi kiểu Nhật, váy xa rộng, nhạc đồng quê... Tôi thấy thật là thích những thứ này!”

- A, highzen-san, ông hôm nay quên khoá xe à? Tôi rất thích đây!- một giọng nói lạ lùng cất lên.

Tôi ngoái cổ lại và nhìn thấy một phụ nữ Nhật bản dáng người nhỏ nhắn với búi tóc đen dài mượt mà buộc gọn gàng sau gáy; chị ta mặc một bộ thể thao sáng màu. Người phụ nữ kính cẩn chào tôi và mỉm cười. Thật khó mà đoán được tuổi chị ta- ba mươi, năm mươi hay hơn thế, mà cũng có thể ít hơn thế. Trên gương mặt ưa nhìn của chị ta không hề có bóng dáng một nếp nhăn.

-Oh, phải đấy, - chủ nhà khép cửa tủ lại và quay về phía người phụ nữ.

Chị ta bước xích lại gần tôi, những bước đi sải dài không giống với phong cách của phụ nữ Á đông, bắt tay tôi và nói:

- Chào ông, tôi là Kazuko. Thật hân hạnh được làm quen với ông. – Lần này thì chị ta nói giống hệt như một người bản địa.

Tôi chào chị ta và đáp lại rằng tôi cũng thấy rất dễ chịu. Trong một khoảnh khắc nào đó, tôi có cảm giác rằng tôi đang rất vất vả để lựa chọn từ.

- Có phải chị đã mang váy xa rộng đến cho chúng tôi?- tôi hỏi chị ta.
- Tôi chỉ là ninja- tôi nhóm lò, ủi quần áo, - chị ta mỉm cười, đôi mắt lấp lánh. Lúc này tôi cảm thấy chị ta thật là một phụ nữ ưa nhìn, và quả thật là tôi rất thích chị ta.
- Thế nào, highzen-san, - chị ta nói và quay mặt về phía chủ nhà. – Thưa ông, ông có cần uống một chút gì không ạ?
- Anh có muốn uống một chút gì không, anh bạn trẻ? – Nhà kinh doanh mạng hỏi tôi
- Thế ông có những loại nước gì vậy? – tôi tò mò.
- Tôi chỉ muốn uống trà đá thôi. Anh thấy thế nào, có muốn dùng trà đá không? Có sô đa, nước trái cây và nhiều loại nước uống khác. Anh muốn dùng gì?
- Cho tôi trà đá đi

Kazuko, hết như một tiếp viên nhà hàng, kêu đồng phục:

- Bobby-san, cho ba trà đá vào phòng khách nhé!

Một giọng nói lạnh lạnh cất lên từ phía nhà dưới:

- Có ngay.
- Rất vui nếu chị cùng uống trà với chúng tôi, - Nhà kinh doanh mạng nói với Kazuko.
- Tôi sẽ uống trà cùng các ông để ông chẳng có cơ hội mà nói những lời ngu xuẩn với ông khách đáng kính này, - Kazuko quay sang Nhà kinh doanh mạng, mỉm cười trả lời.
- Tôi đã nói với anh rồi mà, - Nhà kinh doanh mạng mỉm cười nhìn tôi đầy ẩn ý.

Bộ ba chúng tôi ngồi tán chuyện gẫu với nhau. Tôi để ý thấy rằng Kazuko gọi Nhà kinh doanh mạng là highzen-san, và tôi rất tò mò muốn biết tại sao lại như vậy. Người phụ nữ cười tươi và trả lời tôi rằng đơn giản là họ thích đùa. Theo lời chị ta thì Nhà kinh doanh mạng là một trong những người quen của chị, những người Mỹ chính gốc biết trân trọng phong tục tập quán Nhật bản.

Trà đã được mang lên cho chúng tôi. Người mang trà cho chúng tôi chính là cậu con trai của Nhà kinh doanh mạng – Bobby- một cậu con trai chừng mười tuổi thật kháukhinh. Sau khi giới thiệu khách với cậu con trai, Nhà kinh doanh mạng quay sang hỏi Bobby xem cậu ta có ở lại uống trà tán gẫu với chúng tôi

không, nhưng cậu bé đã trả lời: “Không, cảm ơn bố”. Cậu bé giải thích rằng bây giờ cậu đang rất bận và sẽ quay lại sau khi xong việc. Bước chân ra khỏi phòng, Bobby còn cố quay lại để hỏi tôi rằng liệu tôi có ở lại để dùng bữa trưa với cả nhà hay không.

Nhà kinh doanh mạng nhắc lại câu hỏi và sau khi nghe tôi trả lời rằng tôi sẽ ở lại dùng bữa trưa liền quay lại nói với Bobby ‘Tuyệt đấy, gặp nhau sau con nhé’.

-Thế con bận việc gì vậy?- Nhà kinh doanh mạng hỏi Bobby.

Bobby bước đến gần chỗ chúng tôi ngồi và lễ phép:

- Con làm cái lồng nuôi bò sát ấy mà.
- Bài tập ở trường ra cho con à?- ông bố hỏi và ngồi dịch ra tận phía đi-văng để ngắm đứa con từ đầu đến chân.
- Không, - cậu bé trả lời. – Con làm cho mẹ.
- Con có cần bố giúp không?- Nhà kinh doanh mạng hỏi
- Dĩ nhiên, - Bobby trả lời, và tôi để ý thấy mặt cậu ta rạng rỡ lên vì lời đề nghị của ông bố. – Nhưng hình như bố đang bận tiếp chuyện kinh doanh với khách mà.
- Không, - Nhà kinh doanh mạng trả lời- bọn bố đang tán gẫu về cuộc đời thôi. Mà bố con mình sẽ làm việc gì con nhỉ?
- Bố nay, - cậu con trai vùng vằng tỏ vẻ không hài lòng.
- Vậy có cần bố giúp không đây? Cần không?- ông bố hỏi lại
- Có chứ bố. Bố là người cha tốt nhất trên thế gian này, - Bobby nói, tay mân mê chiếc gối mà Nhà kinh doanh mạng ném cho cậu. Bobby ném trả lại cho cha mình chiếc gối và nói: - Bố ơi, bắt lấy chiếc gối và để nó vào đúng chỗ của nó đấy!
- Giỏi! Một đứa be ngoan, - Nhà kinh doanh mạng nói, - Tôi cứ nghĩ rằng bọn tôi sẽ cho nó tá túc thêm khoảng 1 năm nữa. – Bước đến cánh cửa phòng, ông ghé mắt liếc vào phía trong và giả nhại giọng Swarsenegger: - Tôi sẽ quay lại đấy. Kazuko-san, hãy để ý ông bạn tôi chút nhé, - và rồi ông ta nắm tay cậu con, bước ra khỏi phòng.

Tôi quay lại phía chị hầu gái và bắt chuyện với chị ta. Tôi hỏi chị ta về việc làm quen với Nhà kinh doanh mạng ra sao, cơ duyên nào đã đưa chị ta về sống ở ngôi nhà này:

- Tôi gặp ông ta tại Nhật. Lâu chưa ấy hả? Khoảng chừng 9-10 năm trước. Lúc đó ông ta đang làm việc tại đất nước chúng tôi. Và tôi đã gặp ông ta tại buổi hội thảo do ông ta tổ chức. Lúc đó tôi đang giúp việc cho một gia đình thương gia thành đạt người Nhật. Nhiệm vụ của tôi là cơm nước, dọn dẹp và chăm sóc lũ trẻ. Đó là một gia đình Nhật bản điển hình. Cả hai vợ chồng nhà chủ đều bận bịu, họ theo học chương trình gì đó bên Mỹ, nơi mà trước đây họ đã từng quen nhau. Và tôi quen hai vợ chồng này cũng tại đó.
- Vậy chị cũng học cùng với họ ở Mỹ?- tôi hỏi
- Vâng, -chị ta trả lời- Ông chồng thì viết luận án cử nhân về quản trị kinh doanh, còn bà vợ là một chuyên gia trong lĩnh vực luật quốc tế, một nghề không mấy phổ biến đối với đại phần đông phụ nữ Nhật bản thời bấy giờ. Tôi cho rằng, thời nay cũng vậy thôi.
- Thế chị tốt nghiệp trường nào ra vậy?- tôi hỏi.
- Trường tổng hợp Yale- Kazuko trả lời
- Chị theo học ngành gì?
- Ngành bi kịch học. Tôi sang Mỹ học theo chương trình trao đổi văn hoá giữa trường Đại học Yale và trường Đại học Tokyo
- Tôi thấy hơi lạ, - tôi nói với Kazuko, -là vì sao chị theo học trường Đại học Yale để rồi sau đó quay về Nhật bản làm nghề ôsin!

Kazuko cười:

- Đúng. Nhưng thực tình mà nói, tôi yêu công việc này, và tôi rất thích được làm thành viên của gia đình này. Con cái tôi đã lớn hết rồi, chúng đã tự kiếm được tiền. – Hy vọng là Kazuko không để ý đến vẻ mặt ngạc nhiên của tôi- Tôi rất gắn bó với gia đình này. Mọi người coi tôi như một thành viên của gia đình
- Kazuko, tôi có thể hỏi chị câu này không, chị năm nay bao nhiêu tuổi rồi ạ? – tôi hỏi một cách không được tự tin, mạch lạc lắm.
- Năm mươi sáu tuổi- chị ta trả lời

Tôi trả lời rằng thật khó mà tin được điều này. Kazuko cảm ơn tôi vì những lời khen đó.

Chúng tôi nói chuyện với nhau mà không hề để ý đến thời gian trôi qua như thế nào nữa. Kazuko là một trong những người quảng giao, dễ tiếp xúc nhất mà tôi đã từng gặp, chị ta rất đơn giản và tự nhiên.

Kazuko kể cho tôi nghe về chuyến hành trình đến Nhật bản của Nhà kinh doanh mạng ra sao, về buổi thuyết trình đầu tiên của ông ta, về ước muốn được làm việc với ông ta đã thôi thúc Kazuko thế nào.

Kazuko kể với tôi rằng chị biết đến NM từ hồi còn ở Mỹ, và chị cho rằng lĩnh vực kinh doanh này rất gần, rất hợp với người Nhật bản. Nhiều công ty Mỹ có mặt tại Nhật trước cả công ty của Nhà kinh doanh mạng hầu như không có một thay đổi nào trong các hoạt động kinh doanh của mình: trong quảng cáo sản phẩm, trong việc đóng gói và thuyết trình sản phẩm, thuyết trình các cơ hội kinh doanh cũng như việc phân tích tính chất đặc trưng và nhu cầu của người Nhật bản. Công ty của Nhà kinh doanh mạng thì lại tránh được những sai lầm này. Nhà kinh doanh mạng đã chuẩn bị các bước rất kỹ cho việc thâm nhập thị trường Nhật bản.

Theo lời Kazuko thì cuộc nói chuyện của chị ta với Nhà kinh doanh mạng kéo dài tới 6 tiếng! Buổi thuyết trình chính thức chỉ kéo dài một tiếng rưỡi đồng hồ, thời gian còn lại là dành cho thảo luận: người ta tranh cãi về NM, về việc NM hình thành và phát triển tại Mỹ ra sao, các phương pháp mà Nhà kinh doanh mạng định áp dụng tại thị trường Nhật bản.

Kazuko nói rằng cuộc gặp gỡ này chính là một buổi huấn luyện về NM, nơi đó Nhà kinh doanh mạng trả lời tất cả các câu hỏi và chia sẻ với mọi người những phương pháp kinh doanh hiệu quả. Tại cuộc hội thảo này có khá nhiều đại diện các công ty NM khác đến dự, và Nhà kinh doanh mạng giúp họ áp dụng các phương pháp mới trong việc thuyết trình sản phẩm cũng như tạo dựng sự nghiệp kinh doanh của mình.

- Mọi người đã trải qua những tháng ngày đầy thất vọng, - Kazuko nói. – Có lẽ chưa bao giờ trong đời họ gặp được một người hiểu biết và kinh nghiệm về lĩnh vực kinh doanh này và sẵn sàng chia sẻ với họ tất cả mọi bí quyết kinh doanh. Có khá nhiều người đang làm việc trong các công ty NM khác xin được đầu quân cho Nhà kinh doanh mạng nhưng ông đã từ chối! Ông giải thích với những người này rằng tốt nhất họ nên tiếp tục làm việc tại chỗ cũ và ông sẽ luôn luôn sẵn sàng giúp đỡ nếu họ muốn. Đây quả là một buổi chiều tuyệt diệu, - Kazuko thêm vào – ông ta đã thay đổi một cách cơ bản cuộc đời tôi.

- Như thế nào? Bằng cách nào? – tôi tò mò hỏi và nhớ lại những phút giây hồi hộp lo lắng trong cái buổi chiều thứ năm đáng nhớ ấy, một buổi chiều định mệnh trong đời tôi.
- Trong uối thuyết trình này có một số doanh nhân tham dự, và mỗi một trong số họ đều muốn tranh thủ sự quan tâm của Nhà kinh doanh mạng để tìm cơ hội kinh doanh. Ông bày tỏ lòng cảm ơn của mình đối với họ và giải thích rằng chỉ khoảng một tuần sau vị Chủ tịch của công ty sẽ bay đến Nhật bản, và vị Chủ tịch này mới là người quyết định cơ cấu tổ chức cũng như phương pháp kinh doanh tại đất nước xinh đẹp này.

Đại đa số các thành viên tham gia buổi thuyết trình đều được tiếp kiến Nhà kinh doanh mạng. Tôi tin rằng, người nào cũng muốn khoe khoang mình một chút trước Nhà kinh doanh mạng với hy vọng rằng sẽ được ký hợp đồng làm đại lý kinh doanh đầu tiên. Tôi nán lại sau cùng, đợi mọi người về hết, bước đến gần Nhà kinh doanh mạng và hỏi: “Ông có định đi tham quan đất nước chúng tôi không, thưa ông?”. Ông ta trả lời rằng sẽ làm việc này trong vòng ba ngày nữa, khi tôi đề nghị rằng tôi có thể làm hướng dẫn viên du lịch cho ông ta, ông ta vui vẻ nhận lời.

Tờ mờ sáng hôm sau, vào giờ ăn sáng, chúng tôi hẹn gặp nhau ở khách sạn, nơi ông tạm trú. Và sau đó là chuyến đi tham quan vô cùng lý thú. – Tôi hình dung rằng Kazuko đang sống lại với những cảm xúc sung sướng, hạnh phúc trong suốt chuyến tham quan.

Kazuko kể cho tôi nghe về những nơi mà họ đến. Công viên Hòa bình ở Hiroshima đã làm Nhà kinh doanh mạng sửng sốt. Các nhà hàng với những món ăn thuần túy Nhật bản làm ông ta thích thú đến thế nào: từ những món ăn truyền thống trong các quán sushi bar, nơi họ vẫn đến ăn vào những buổi chiều muộn cho đến món mỳ ăn liền được bày ra cho thực khách khi họ phải chờ shinkansen – thực đơn nổi tiếng được chế biến thành 11 món (cho một người) với giá hơn 500 dollars. Kazuko nói rằng trước đây chị ta rất ít khi được đi du ngoạn. Và mặc dù chuyến đi rất gấp gáp nhưng cả hai đều rất thoải mái và hài lòng.

Thành phố Nara, một trong những thành phố nổi tiếng xinh đẹp của Nhật bản, là nơi để lại nhiều dấu ấn nhất đối với họ mà theo Kazuko thì nơi đây còn bảo tồn và lưu giữ được các tập tục cổ truyền lâu đời. Chị ta nói rằng trong thành phố này người ta vẫn có thể nhìn thấy các doanh nhân và các phụ nữ hiện đại trong bộ kimono truyền

thống. Hai người thuê khách sạn Nara, nơi đó người ta ngủ trên những chiếc đệm mềm kiểu Nhật được trải ngay trên sàn nhà.

Đạo chơi chán trên các phố phường nổi tiếng với các ngôi chùa phật cổ kính, hai người ghé vào một quán trà khá nổi tiếng tại đây. Quán trà nằm lọt thỏm giữa một vườn hoa lá tuyệt diệu mà có lẽ lần đầu tiên trong đời mình Kazuko mới có dịp ngắm nhìn nó.

Kazuko nói với Nhà kinh doanh mạng rằng quán trà đó là niềm mơ ước của chị ta suốt cả cuộc đời, và Nhà kinh doanh mạng hỏi lại Kazuko rằng chị ta có muốn mua một ngôi nhà như thế không. Người phụ nữ Nhật bản bùng miệng cười khúc khích và trả lời rằng cả đời chưa bao giờ chị ta dám nghĩ đến việc sở hữu một ngôi nhà tuyệt vời như thế.

- Ôi, chúng tôi cũng đã từng nói đến đề tài y hệt như vậy đấy, - tôi nói với Kazuko.
- Có gì lạ đâu, - chị ta trả lời với vẻ thản nhiên đến kỳ lạ. – Anh bạn ơi, đừng hà tiện với ngay cả ước mơ của mình. Tôi đã sống trong căn nhà như vậy suốt sáu năm nay ở Nara rồi đấy.

Chúng tôi im lặng khá lâu. Và tôi ngồi há hốc miệng ngạc nhiên với những gì chị ta nói.

Chương 10

TỰ DO

Mặc dù cảm nhận được sự bối rối trên gương mặt tôi, Kazuko vẫn cố tỏ ra vẻ phớt lờ không thèm để ý đến điều đó và tiếp tục câu chuyện bỏ ngỏ.

Khi về đến Tokyo và đặt chân vào phòng khách sạn của mình, Nhà kinh doanh mạng có hỏi Kazuko rằng liệu chị ta sẽ làm gì nếu như chị ta phải thiết lập mạng lưới NM tại Nhật bản, và chị ta sẽ mời những ai tham gia vào việc điều hành, chị ta muốn làm việc với những loại người nào và ai sẽ là những người làm việc dưới sự hướng dẫn của chị.

- Lúc này Nhà kinh doanh mạng đặt ra rất nhiều câu hỏi, - Kazuko nói tiếp. - Tôi thì hiểu rằng vấn đề này đối với ông ta rất quan trọng, tuy nhiên tôi nghĩ rằng tốt hơn nhất và thông minh nhất là nên chọn một ai đó trong đám người tham dự buổi thuyết trình. Và tôi đã nói với ông ta những điều tôi nghĩ đó.

Nhưng có một điều làm tôi băn khoăn, hầu hết những doanh nhân tham dự buổi thuyết trình đều là những người chưa bao giờ có kinh nghiệm trong lĩnh vực NM. Nhà kinh doanh mạng cười và nói rằng điều đó hoàn toàn không quan trọng ới tất cả những ai chưa biết rồi sẽ biết bởi họ sẽ phải học hỏi trong quá trình làm việc. Còn nếu như họ đã có một hình dung cụ thể nào đó về lĩnh vực này, rất có thể sẽ xuất hiện nhiều khó khăn rắc rối khi họ vào làm việc.

Chúng tôi nói chuyện khá lâu. Đến gần sáng thì câu chuyện của chúng tôi mới đến hồi kết thúc. Chúng tôi tranh cãi về các phương pháp làm việc mà theo quan điểm của tôi có thể áp dụng được tại Nhật bản, về thái độ nghiêm túc trong cuộc sống cũng như tính cần cù trong lao động của người Nhật. Tôi đã cố gắng tìm hiểu ý kiến của Nhà kinh doanh mạng về những vấn đề này, nhưng ông ta vẫn chỉ quan tâm đến ý kiến riêng của cá nhân tôi.

- Tôi hiểu ý chị định nói gì, - tôi nói. Chưa bao giờ trong đời tôi nài gặp một người nào mà lại đặt ra cho tôi nhiều câu hỏi đến thế!

Chúng tôi cười vang. Lúc này Nhà kinh doanh mạng bước vào phòng và ngồi vào chiếc ghế đối diện với chúng tôi.

- Thế nào, - ông ta hỏi tôi, - Kazuko có kể gì cho anh nghe không?
- Có, rất nhiều. Chị ấy kể về cuộc gặp gỡ giữa ông và chị ấy, về việc tạo dựng sự nghiệp kinh doanh NM tại Nhật bản, và về cả cái cách đặt câu hỏi quá nhiều của ông, và tôi cũng có chung một nhận xét như vậy, - tôi trả lời.

Nhà kinh doanh mạng cười tươi và hỏi tôi:

- Kazuko có kể rằng là chị ấy có tổ chức công việc NM tại Nhật không?
- Không, - tôi ngạc nhiên, - chị ấy có nói với tôi về chuyện đó đâu.
- Kazuko-san, - Nhà kinh doanh mạng nhứ mày, - hãy kể cho ông bạn của tôi nghe mọi việc đi.
- Nhà kinh doanh mạng đã chọn tôi cho bước khởi đầu công việc kinh doanh NM ở Nhật bản, - Kazuko bắt đầu kể. – Và để làm được điều này, ông ấy đã phải rất bình tĩnh. Cấp trên của ông ta thì muốn bỏ nhiệm vụ vào chức danh này một doanh nhân có ảnh hưởng nào đó, nhưng Nhà kinh doanh mạng thì lại khẳng định bảo vệ ý kiến chọn tôi, một phụ nữ giúp việc nhà. – Kazuko cười giòn dã. – Anh thử tưởng tượng xem là Nhà kinh doanh mạng đã phải trải qua những giờ phút căng thẳng thế nào! Nhưng rồi, rốt cuộc ông ấy cũng đã thuyết phục được cấp trên rằng tôi mới là người thích hợp cho vị trí đó hơn cả. Tôi cho rằng có không ít cuộc tranh cãi nảy lửa đã nổ ra chỉ vì chuyện bỏ nhiệm vụ này...
- Chưa hẳn thế đâu, - Nhà kinh doanh mạng ngắt lời. – Tôi có đề nghị cấp trên xem xét một thương vụ làm ăn thú vị mà theo đó, nó có thể mang lại lợi ích cho ông ta.
- Đúng vậy, - Kazuko cười, quay lại tôi và nói: - Nhà kinh doanh mạng cam kết sẽ chuyển hết phần hoa hồng của mình vào tài khoản công ty nếu như trong vòng một năm tôi không thực hiện tốt chỉ số kinh doanh cũng như số người gia nhập.
- Thật thế ư? – tôi hỏi và không giấu được sự thán phục của mình.
- Vâng, - Kazuko đáp. – Hơn nữa, Nhà kinh doanh mạng cũng có nói với tôi về những chuyện này đâu. Tôi biết được việc này sau khi kết thúc năm đầu tiên làm việc, khi vị Chủ tịch công ty cùng một số quan chức khác bay từ Mỹ sang Nhật dự lễ tổng kết.
- Kazuko, chị hãy kể cho ông bạn tôi biết về chỉ tiêu kinh doanh đề ra.
- Hết năm thứ nhất phải bán được 500 nghìn dollars, - Kazuko nói với một vẻ nghiêm nghị.
- Vậy cuối cùng chị đạt được điều gì? – Nhà kinh doanh mạng gặng hỏi.
- Không, tốt nhất là ông nên tự trả lời đi, highzen-san, Kazuko trả lời với vẻ mặt không được vui cho lắm.
- Người giúp việc nhỏ nhắn của gia đình tôi đã trở thành người kinh doanh mạng thành đạt nhất trong lịch sử công ty, một người luôn luôn muốn không ngừng vươn lên để phát triển sự nghiệp. Thành viên trong nhóm của chị ấy hầu hết là người Nhật, và trong năm đầu tiên chị ấy đã đạt được

doanh số 11 triệu dollars! Kazuko trở thành nữ triệu phú chỉ trong vòng hai năm làm việc.

- Không thể tin được! – tôi thì thâm và không tin vào đôi tai mình nữa. Có lẽ cái mặt ngây thộn đầy vẻ ngạc nhiên của tôi đã làm cho Nhà kinh doanh mạng và Kazuko được một mẻ cười khoái chí.
- Anh bạn trẻ này, - Nhà kinh doanh mạng dịch gần đến chỗ tôi và nói, - trong lĩnh vực kinh doanh này tất cả phụ thuộc vào niềm tin và khả năng của chúng ta. Tôi chọn Kazuko vì chị ấy luôn tin tưởng rằng chị ấy có thể làm được tất cả. Kazuko không nhìn thấy bất cứ một cản trở nào trên con đường kinh doanh NM tại Nhật và làm việc hết mình. Kazuko tin rằng chẳng có việc gì là không làm được và không muốn nghe bất cứ một ai nói trái lại điều này.
- Thiếu kiên thức đôi khi cũng là một điều hay đấy chứ, - Kazuko chêm vào. – Mà đúng là như vậy đấy. Tôi rất cảm ơn cha mẹ mình đã cho tôi một niềm tin rằng tôi có đủ khả năng để đạt được những điều tôi muốn. Mà đối với đa số phụ nữ Nhật thì điều này là hơi quá sức tưởng tượng. Tôi có được may mắn là trong suốt nửa năm trời người bạn quý báu này luôn có mặt bên cạnh và dìu dắt tôi từng bước. Tôi bước theo sau ông, làm người phiên dịch cho ông và học hỏi ở ông. Và đó quả thực là những bài học quan trọng nhất đối với tôi. Bây giờ tôi vẫn đang làm việc với các leader của mình, - Kazuko nói.
- Có bao nhiêu người trong nhóm của chị? – tôi hỏi Kazuko.
- Chín người.
- Có bao nhiêu người tất cả được chị đỡ đầu?
- Cỡ khoảng 50 người.
- Trong vòng mười năm? – tôi hơi ngạc nhiên vì câu trả lời của Kazuko.
- Đúng, - Kazuko xác nhận, - trong vòng 10 năm. Sensei đã dạy tôi điều đó. Ông ta tin rằng tất cả những người kinh doanh mạng thành công được hưởng phần lớn thu nhập do những người nhánh dưới họ mang lại. Và ông khuyên tôi nên đi tìm những người như thế. Và để làm được điều này thì trước tiên ta cần phải hiểu họ có sẵn sàng làm việc để trở thành leader không, họ có muốn thực sự thành công không, và sau đó cần phải bỏ sức ra để cùng làm việc với họ. Và tôi đã làm đúng như vậy.
- Thế chị làm việc như thế nào với những người mà bản thân họ không muốn trở thành leader? - tôi hỏi Kazuko.

- Tôi chỉ cho mọi người thấy rằng họ muốn gì. Anh nên nhớ tôi là một người giúp việc đấy nhé. Nhiệm vụ của tôi là quan tâm tới mọi người, bởi vậy tôi luôn ủng hộ họ và quan tâm để họ có thể đạt được mục đích của mình. Và tôi cũng hiểu rõ mục tiêu của tôi là gì, tôi muốn điều gì. Tôi rất cần những leader vận động và phát triển, Tôi chẳng bao giờ nghĩ đến việc họ đang hướng đến cái gì, đơn giản tôi chỉ hỏi họ. Một số thì cho rằng họ muốn gây dựng những nhóm lớn, bởi vì họ không tin rằng họ có thể thành công. Lúc này cần phải thuyết phục và nhấn mạnh vào mục tiêu chính của họ, họ muốn cái gì. Trong nhóm của tôi thời đó cũng có những leader như vậy - những người mà thời gian đầu tiên luôn nghi ngờ vào chính bản thân mình, lúc nào cũng nơm nớp lo sợ rằng mình không có đủ khả năng để thực hiện.
- Vậy bây giờ chị vẫn còn đỡ đầu cho thành viên của chị chứ? – tôi hỏi.
- Vâng, - Kazuko trả lời. – Nhưng không thường xuyên lắm và cũng không trực tiếp. Tôi chỉ giúp các trưởng nhóm trong bộ phận của tôi thôi. Và tôi luôn luôn quan tâm để ý đến từng thành tích của họ thông qua các nhân viên dưới họ.

Tôi ngồi dựa hẳn vào đi văng. Những điều này tôi cũng đã từng nghe, từng đọc nhiều trong các tạp chí nói về kinh doanh mạng, nhưng thật sự chưa gặp một người nào bằng da bằng thịt trải nghiệm qua lĩnh vực này.

Tôi có cảm giác là tôi đang trở nên tự tin hơn.

-Kazuko, - tôi hỏi, - chắc là bây giờ chị rảnh rang để dứt khỏi công việc. Thế tại sao chị vẫn tiếp tục theo đuổi NM và còn kiêm thêm cả công việc ô sin?
 - Tôi rất thích ngành kinh doanh này, bởi vậy nên tôi chẳng tham gia vào bất cứ một lĩnh vực nào khác. Và tôi đã kiếm tiền cho cuộc sống của mình bằng cách đó.
 – Kazuko dùng cái từ “cho cuộc sống” một cách đầy ý nghĩa, và tôi cũng hiểu rằng, đó còn là một cái gì đó, với Kazuko, lớn hơn, quan trọng hơn cả công việc hay sự nghiệp. – Và tôi vẫn tiếp tục làm công việc của ô sin, - Kazuko nở một nụ cười - bởi vì tôi rất yêu cái công việc này. Anh có biết là tôi đã đúc kết ra điều gì không, cái công việc này đã giúp cho tôi có được những kỹ năng tuyệt diệu để làm việc, để đào tạo các leader trong lĩnh vực kinh doanh mạng. Và sự thật là như vậy- Kazuko chêm vào khi nhận ra thoáng nghi ngờ trên gương mặt tôi. – Bản chất của NM chính là các mối quan hệ mà qua đó ta có thể thể hiện được mối quan tâm của mình đến người khác, mà tôi thì lại rất yêu thích những công việc đó, đặc biệt là việc phải chăm sóc và quan tâm đến quý ông đây, - Kazuko tươi cười nói. – Đây là sensei, là thầy dạy của tôi, và đối với tôi là cả một danh dự khi được ở bên cạnh

ông. Tôi vẫn thường học được ở ông cũng như ở các thành viên gia đình ông rất nhiều điều. Có lẽ anh chưa kịp làm quen với Raychen thì phải. Vậy thì tới lúc anh nên làm quen với người đó đi, phải không thưa ông? – Câu hỏi hướng sang phía Nhà kinh doanh mạng.

- Tôi cho rằng, nên như vậy, - Nhà kinh doanh mạng đáp. – Tôi không thể nói được chính xác là bà ấy đang ở đâu. Chị Kazuko có nhìn thấy bà ấy đâu không nhỉ?

- Không, hình như hôm nay có triển lãm hay sao ấy nhỉ?

- Mùa xuân thì các cuộc triển lãm ngựa tổ chức thường xuyên ấy mà. Hình như, theo tôi thì hôm nay không có buổi triển lãm nào cả. Thôi được, để tôi thử ngó qua cuốn sổ tay xem. Tôi nhớ là hôm nay chúng ta gặp nhau vào giờ ăn trưa mà.

- Cuốn sổ tay à? – tôi hỏi.

- Đúng thế, - nó dành để ghi hoặc đánh dấu các cuộc gặp gỡ, hội họp...- Nhà kinh doanh mạng trả lời.

Câu trả lời này làm tôi hơi ngạc nhiên:

- Ông mà cũng sắp xếp lịch gặp gỡ với cả người thân?
- Đúng thế, - Nhà kinh doanh mạng trả lời, - với Raychen và bọn trẻ.
- Vậy ông có thể nói cho tôi biết về điều này một chút được không? – tôi hỏi với giọng rụt rè.
- Dĩ nhiên. Vậy anh thực sự muốn biết lắm phải không? – ông ta hỏi.
- Vâng, tôi thấy hơi lạ khi ông lên cả lịch gặp gỡ với người thân của mình. – tôi nói.
- Một kết luận hay đấy, Vậy là anh thực sự muốn biết?
- Tôi có cảm giác là hình như mối liên hệ giữa các thành viên trong gia đình có vẻ hơi xa cách đúng không, thưa ông?
- Không hẳn thế, - Nhà kinh doanh mạng đáp. – Chúng tôi cảm thấy điều đó không có gì ghê gớm cả. Tôi lên lịch gặp gỡ với các partner cũng như với các thành viên trong gia đình mình. Như vậy tôi thấy dễ gặp gỡ, dễ làm việc với họ hơn. Và đó cũng là một trong những trách nhiệm của tôi.
- Nhưng, - tôi ngắt lời, - không lẽ không thể làm việc được nếu thiếu thủ tục đó hay sao?
- Ngược lại thì có, - Nhà kinh doanh mạng đáp. – Chính bằng cách đó mà tôi có thể yên tâm gặp gỡ và làm việc với họ.

Tôi thực sự ngạc nhiên.

- Bây giờ tôi sẽ giải thích cho anh nghe. Có một thời, đối với tôi, gia đình là mối quan tâm lớn thứ hai sau sự nghiệp kinh doanh. Tôi rất thích làm việc, và cảm giác rằng hầu như chẳng có một thứ gì trên đời làm tôi quan tâm hơn nữa. Vì vậy mà cái khái niệm gia đình trong tôi bị giáng xuống hàng thứ hai. Và tôi chỉ quay về tổ ấm của mình khi thấy tiện lợi hoặc khi có thời gian rảnh rỗi sau khi kết thúc công việc.

Nhưng rồi một ngày tôi hiểu ra rằng tôi chẳng có một chút thời gian rảnh rỗi nào theo đúng nghĩa của nó. Nếu hở một chút thời gian là thế nào cũng tòi ra một đồng công việc. Cả cuộc đời của tôi đã được lên lịch hết rồi, mà thời gian dành cho gia đình thì hầu như chẳng có. Và cho chính bản thân mình, tôi cũng còn chẳng có đủ thời gian, dù chỉ là một khoảnh khắc con con.

Lúc này tôi tự hỏi: hình như tôi đã để lọt một điều gì đó? Cần phải làm gì để có thể tìm được khoảng thời gian dành cho gia đình mà vẫn làm được những công việc mình yêu thích?

Tôi đã không tính đến hai yếu tố. Thứ nhất, cần phải học cách nhận trách nhiệm về mình và thực hiện trách nhiệm đó. Tôi hiểu rằng tôi hoàn toàn có thể làm được việc này bởi tôi là một người biết tổ chức các cuộc hẹn và biết giữ lời hứa. Tôi cảm thấy rằng việc này đâu có gì khó khăn nặng gnhọc gì đâu, đương nhiên nó cũng chẳng phải dễ dàng. Và nếu tôi làm được việc đó trong kinh doanh thì tại sao lại không thử áp dụng vào những trường hợp khác nhỉ?

Bởi vậy nên tôi bắt đầu thỏa thuận về thời gian gặp gỡ với Raychen và lũ nhóc nhà tôi. Tôi hỏi chúng bọn việc gì và thỏa thuận thời gian gặp gỡ. Tất cả mọi thành viên đều coi việc này như là một nghĩa vụ nghiêm túc. Mọi việc được lên lịch một cách khoa học, chính xác, lúc nào thì ăn trưa, nghỉ ngơi, lúc nào thì cho trẻ con lên giường đi ngủ... Và cứ vào thứ bảy chủ nhật hàng tuần chúng tôi tổ chức hội thảo tại các khách sạn trong thành phố. Tôi và Raychen thống nhất là cứ vào 9 giờ sáng hàng ngày sẽ thảo luận với nhau về công việc và những vấn đề của cuộc sống. Và nếu như chúng tôi bận bịu công việc không thể có mặt ở nhà để thực hiện việc này, chúng tôi thường gọi điện cho nhau.

Với Bobby tôi cũng áp dụng chế độ nghiêm ngặt này, bởi tôi chẳng có đủ thời gian dành riêng cho lũ trẻ - công việc ngập cổ, chẳng còn thì giờ mà nghĩ đến

chuyện xả hơi. Tôi và Bobby thường đi dạo với nhau, cùng chơi bóng với nhau, và cũng từ cái việc chơi bóng này mà trong tôi nảy ra cái ý cùng luyện tập đội bóng tivol của đám trẻ con tiểu học. Hai bố con tôi cũng thường hay du ngoạn với nhau, và tôi cũng học được khá nhiều điều bổ ích từ cậu con trai bé bỏng.

Với Rebecca thì không đơn giản lắm. Ngoài việc chơi đùa với đàn ngựa, con bé chỉ vồi tiền tôi để chi trả cho các khoản mua sắm của nó.

Khoảng vài chục năm nay tôi chưa đặt móng vào cái yên ngựa nhà mình, - Nhà kinh doanh mạng nghĩ ngợi một chút, mắt lim dim và tiếp tục, - những năm đó tôi và con gái vẫn hay cưỡi ngựa theo kiểu mấy tay cao bồi. Rebecca dạy tôi ngồi vào yên ngựa theo kiểu Ảng lê rồi nhảy một cách điệu nghệ từ lưng ngựa xuống đất. Cô con gái tôi là một huấn luyện viên cưỡi ngựa cừ khôi, và hiện tại tôi vẫn học môn cưỡi ngựa do con gái dạy mỗi tuần hai buổi. Với Rebecca, tôi vừa là một ông bố đáng kính, một học trò và là một khách hàng và vẫn phải rút tiền túi thanh toán học phí cho nó đàng hoàng tử tế.

Chưa bao giờ trong đầu tôi lại có ý nghĩ rằng mọi người trong gia đình tôi hiếm khi gặp nhau và mối quan hệ của chúng tôi lại lạnh lẽo. Điều quan trọng là hình thức giao tiếp này mang lại cho tôi và những người thân của mình sự tự tin. Trong nhiều năm liền. Bởi vậy tôi cho rằng đó là một hình thức giao tiếp khá hữu hiệu, mặc dù đối với anh, hình thức này chưa chắc đã có thể áp dụng được.

- Không, - tôi phủ nhận, - tôi hiểu tất cả những gì ông nói. Đó quả là một hình thức tuyệt diệu để cân bằng hai mảng quan trọng của cuộc sống, và tôi cũng sẽ có một lúc nào đó thử nghiệm chuyện này. Và té ra, - tôi nói, - việc lập kế hoạch cho các cuộc gặp giữa các thành viên gia đình và việc lên lịch trong cuốn sổ tay chính là phương pháp để ta tạo ra nhân sinh quan, phải không, thưa ông?
- Khá lắm, anh bạn trẻ ạ, - Nhà kinh doanh mạng nói.
- Chúng ta đã kết thúc đề tài nói về thói quen chưa nhỉ? - tôi hỏi.
- Nào, thoải mái đi, - người đối thoại của tôi ngồi dịch ra gần phía tôi và nói. - Nhưng cần phải nhớ là tôi đã nhắc đến hai yếu tố quan trọng mà tôi đã không đề ý đến, hai yếu tố gây ảnh hưởng lớn đến chất lượng cuộc sống của tôi.
- Vâng, đúng, - tôi phụ họa. - Yếu tố thứ nhất - dám nhận trách nhiệm về mình và thực hiện trách nhiệm đó. Thế còn yếu tố thứ hai?

- Chỉ khi tôi bắt đầu áp dụng chế độ lên lịch các cuộc hẹn với các thành viên trong gia đình, lúc đó tôi mới thấy rõ là trên thực tế tôi có rất ít thời gian rảnh rỗi.

Nhà kinh doanh mạng nói chậm rãi, thỉnh thoảng nhấn mạnh trọng âm cứ như những từ đó là quan trọng lắm, và cuối cùng thì tôi vẫn nhận ra rằng quả những câu từ mà ông nhấn mạnh là quan trọng thực sự.

- Tôi cho rằng tôi là một người quan trọng. Lương của tôi có thể nói là rất cao, với 6 chữ số 0 đằng sau. Tôi có quyền được hưởng nhiều đặc quyền đặc lợi, hình của tôi được chụp đăng trên các tạp chí. Và điều quan trọng là tôi tạo dựng được sự nghiệp kinh doanh của mình. Nhưng đó chưa phải là tất cả những gì mà con người ta cần. Thực lòng mà nói, đôi khi tôi lấy làm sung sướng khi chẳng có lấy một khoảng thời gian rảnh rỗi nào để nghỉ ngơi và giải trí. – Nhà kinh doanh mạng vung tay với ý muốn nhấn mạnh tính quan trọng của từng câu từng lời giống như các giáo sư vẫn thường giảng giải cho học sinh tại hội thảo của trường đại học. – Ông nói tiếp: - Cái tôi thiếu nhất ở trên đời này đó là thời gian! Và tôi hiểu, để có được nó, cần phải hoạch định cuộc sống của mình và đừng quên những thực hiện những gì mà ta mơ ước.
- Và chỉ lúc đó NM mới xuất hiện trong cuộc đời của ông? – tôi giả thiết.
- Đúng vậy, lúc đó NM mới bắt đầu xuất hiện trong cuộc đời tôi. – Nhà kinh doanh mạng đồng tình. – Lúc đó thì tôi cũng đã có một số thông tin nhất định về NM. Tôi hiểu rằng đó là một ngành kinh doanh rất thú vị có thể mang lại cho ta nhiều cơ hội lớn, tuy nhiên, bản chất của nó thì tôi chẳng hiểu mô tê gì cả. Tôi có khá nhiều kinh nghiệm quản trị kinh doanh truyền thống, mà cái này đã làm tôi nhầm lẫn và khó phân biệt được triển vọng của NM. Anh có thể nhận thấy rằng, chính những quan điểm kinh doanh truyền thống đã làm tôi nghĩ rằng thật khó mà trở thành một doanh nhân thành đạt trong lĩnh vực NM được.
- Vậy ông đã quyết định ra sao? – tôi hỏi với giọng đầy hoài nghi và lo lắng
- Tôi biết là tôi sẽ phải rũ bỏ nhiều thói quen, và để thực hiện được điều này không dễ dàng chút nào. Nhưng tôi lại nghĩ rằng mình sẽ là một người cương quyết.
- Chính xác, - Kazuko nói.

Nhà kinh doanh mạng nhìn mặt nhìn Kazuko, thờ dãi và tiếp tục:

- Như vậy, tôi đã quyết định giao phó cuộc đời mình vào công ty có thanh danh trong sạch và công ty đó, có thể phải trải qua những song gió thẳng trâm trên thương trường nhưng cuối cùng vẫn cứng cáp trước sương gió cuộc đời. Công ty có cả một tập thể vững mạnh bao gồm nhiều nhân viên giỏi, và sản phẩm của công ty rất được người tiêu dùng ưa chuộng. Và như vậy có nghĩa là nhân viên công ty thường xuyên có thêm thu nhập. Còn tôi, tôi có thể tìm ra cho mình người đỡ đầu tốt nhất, và thực sự là tôi muốn có một người đỡ đầu như vậy, - ông ta nói với giọng hơi cái lương, - Đó chính là Nhà kinh doanh mạng vĩ đại nhất thế giới.
- Đúng, chính xác! – Tôi kêu lên. – À mà tôi thì lại đang nghĩ rằng chính ông mới là Nhà kinh doanh mạng vĩ đại nhất thế giới!
- Ai đó cũng đã từng nói với tôi như vậy, - Nhà kinh doanh mạng nói. – Và thậm chí nếu có thể đi chẳng nữa thì cũng chẳng bao giờ tôi dám đi so sánh với người đã cho tôi cả một thế giới quan mới về ngành kinh doanh này!
- Tôi hiểu, - tôi trả lời một cách mù mờ, và thực ra vẫn chẳng hiểu mô tê gì cả

Đầu óc tôi quay cuồng với ý nghĩ vừa hình thành. Tôi bàng hoàng sửng sốt. Như vậy có nghĩa là còn có một người khác uyên bác hơn, tuyệt diệu hơn? Tôi bần thần hết nhìn Nhà kinh doanh mạng lại nhìn Kazuko. Họ đang ngồi cạnh nhau với nụ cười nhếch mép, và giống như những đứa trẻ, họ đang cố gắng giữ bí mật riêng của mình chưa muốn hé ra cho tôi biết. Họ ngồi bên nhau. Và im lặng.

- Tốt, - tôi lên tiếng, định tiếp tục nói ra những suy nghĩ của mình, nhưng cái miệng ngậm hột thị của tôi lại bỗng nhiên trở nên câm như hến.
 - Được thôi, - Nhà kinh doanh mạng nói và đứng dậy, - Chúng ta thử đi tìm người đỡ đầu của tôi nhé.
- “Đó chính là bà ta, - tôi nghĩ thầm – Raychen, vợ của Nhà kinh doanh mạng”
- Thật tuyệt! – tôi vô thức kêu lên. Theo chân Nhà kinh doanh mạng và Kazuko, tôi bước ra khỏi nhà.

CHƯƠNG 11

SỰ THIẾU TỰ TIN VÀO BẢN THÂN

Chúng tôi bách bộ qua một chiếc sân lát đá phía trước vườn dành để đỗ ô tô, đi qua văn phòng làm việc và dừng lại trước một chú ngựa. Cạnh nó là chiếc xe tải đang đỗ với một rơ moóc khá dài, trên đó chở khoảng chừng không dưới 4 chú ngựa.

Tiếng ngựa hí và không hiểu có tiếng gì đó vọng ra từ chiếc rơ moóc. Cạnh cánh cửa có một thiếu phụ trẻ đang dụ một chị ngựa xám bước vào chuồng. Đứng cạnh chị ngựa này là một cô gái trẻ xinh đẹp.

- Nào, xin mời nàng, - cô gái nói với giọng trách móc. – Mà biết là phải làm gì rồi chứ, đừng có mà bướng bỉnh nữa.

Nhưng cô nàng ngựa xám đồng đánh chẳng chịu đứng yên, nó nhảy lồng lên, né mình khi bên này khi bên kia

- Con ngựa này chẳng giống chủ nó chút nào cả, - Nhà kinh doanh mạng nói.
– Công việc thế nào hả Becca? – Ông hỏi cô gái, - và hình như, nếu tôi không lầm, cô gái này chính là con gái của Nhà kinh doanh mạng.
- Thật là một khủng khiếp bố ạ, - cô gái trả lời. – Mẹ con thật tuyệt vời bố ạ. 4 thẻ xanh da trời và thẻ xanh dương!
- Đứng thứ sáu à? Có chuyện gì xảy ra vậy? – ông hỏi.
- Cái yên ngựa của tôi nó cứ cọt kẹt, - giọng nói dưới chiếc rơ moóc vang lên.
- Mẹ bị trọng tài phạt bố ạ. Rebecca cười. - Mẹ không giữ được bình tĩnh nữa. Con cứ nghĩ là mẹ... Mẹ hứa rằng lần sau mẹ sẽ không bực bội khó chịu thế nữa. Nhưng buồn cười là chính mẹ đã mời ông trọng tài này đến dự cuộc đua ngựa ở Red Mountain.
- Cô bé ơi, - giọng nói từ chiếc rơ moóc vang lên. – Quên đi nhé, mẹ chỉ..., úi chà! Cái người đó..

Và lúc này Raychen hiện ra trước mắt tôi - đôi ủng cao cổ, chiếc áo vét màu xanh, chiếc áo sơ mi trắng kín cổ. Mái tóc màu hạt dẻ xoa dày sỏ nghiêng nghiêng theo từng cử động thân thể.

Bà ta nhìn tôi và bước tới bắt tay tôi. Bằng một giọng mềm mại, sâu lắng bà nói với tôi:

- Tôi tên là Raychen, một phụ nữ dễ chịu nhất, bình tĩnh nhất mà đến một lúc nào đó anh mới nhận thấy được điều đó. – Sau đó, bà ta cất cao giọng nói không mấy thân thiện: - Nhưng tôi cũng dữ dằn lắm đấy, và cũng không định tỏ ra thân thiện với anh đâu. Thông cảm nhé! – Bà ta nói và đi về hướng phía tàu ngựa.

Một thoáng im lặng trôi qua, có tiếng cười khúc khích vọng lại, trộn lẫn vào là một giọng cười có vẻ thân thiện của ai đó. Và hình như chủ nhà là người có giọng cười thoải mái nhất.

Tôi không thể nào nặn ra một nụ cười nào tương tự vậy, và cuối cùng thì Kazuko cũng lên tiếng:

- Tôi phải đi chuẩn bị bồn tắm cho bà nhà đây. Có lẽ bà ấy nên cho nước nóng hơn một chút nhỉ?
- Chị đừng lo, - Nhà kinh doanh mạng nói – Bà ấy sẽ tự điều chỉnh, ngâm mình vào bồn nước là bà ấy sẽ cả thấy ả ngay ả mà! Mà Chúa ơi, hình như vợ tôi đang phát hỏa thì phải. Mười hai năm nay chưa bao giờ tôi nhìn thấy vợ tôi dữ dằn như thế. Rebecca, mẹ con gây lộn với ông trọng tài hử?
- Đâu có bố, - cô gái trả lời. – À mà hình như cũng có đấy bố ạ. Ông trọng tài thì cũng quá quắt lắm cơ, mẹ con xử thế là phải. Kassi thì chạy không chê vào đâu được. Thế mà ông trọng tài ấy... Con nghĩ là ông ta không muốn cho mẹ con lấy bằng lần này.
- Có lẽ hôm nay gã trọng tài này hơi nguyên tắc với bà ấy, - Nhà kinh doanh mạng nói. - Thế làm sao mà mẹ con biết là người ta bắt lỗi mình? Bà ấy nhìn thấy bằng điểm à?
- Dạ đúng, thưa bố, - Rebecca trả lời. Sau khi thực hành xong phần thi cưỡi ngựa, mẹ tiến đến chỗ khu vực trọng tài và làm toáng lên. Chúng con có can ngăn mẹ, nhưng mẹ không thèm nghe, lúc đó mẹ đã không giữ được bình tĩnh.

- Bó hiểu, - Nhà kinh doanh mạng cười, và quay lại phía tôi, chêm vào: - Đây, anh vừa nhìn thấy người phụ nữ mạnh mẽ nhất thế giới, đúng thế, rất mạnh mẽ. Trong con giận dữ em mới tuyệt vời làm sao! – ông ta kêu lên mất hướng về phía con ngựa, và sau đó ôm lấy vai tôi và Rebecca rủ đi về nhà.

Chúng tôi lại tiếp tục tán gẫu trong phòng khách hơn một tiếng rưỡi đồng hồ. Sau khi tắm xong, Rebecca nhập hội với chúng tôi, và người cuối cùng tham gia vào câu lạc bộ tán gẫu này chính là Raychen.

Kazuko đi chuẩn bị bồn tắm cho bà chủ. Chị ta đốt nến, thông phòng tắm, có lẽ muốn làm dịu con thịnh nộ của bà chủ. Kazuko mang đến cho Raychen bộ váy mà bà ta yêu thích nhất và để sẵn lên bàn ly nước chanh. Bước vào phòng, Raychen ngồi lên đi văng, ngay cạnh tôi.

Bà ta đặt bàn tay mềm mại lên trên tay tôi, nhìn thẳng vào mắt tôi và nói:

- Tôi nghĩ anh phải là một người rất đặc biệt. Từ lâu lắm rồi chưa bao giờ tôi lại dữ dằn như vậy, ít ra là bảy năm nay...- Tôi nghe thấy tiếng cười khi của Nhà kinh doanh mạng. - Những con thịnh nộ ngày xưa đó hầu như là chỉ dành trút lên đầu chồng. Có cái gì đó đặc biệt trong anh phải không?

Trước khi tôi định thần lại để trả lời câu hỏi, Raychen đã kịp nói thêm:

- Anh xem này, anh bạn trẻ đang ngưng ngưng đây. - Nắm tay tôi, bà ta quay lại phía Nhà kinh doanh mạng: - Em thích anh bạn trẻ này anh ạ.- Sau đó bà ta nhìn tôi, mỉm cười thân thiện. – Anh gặp cậu ta ở đâu vậy?
- Anh gặp anh bạn đây vào buổi chiều thứ năm tại một buổi hội thảo tại thành phố mình, - Nhà kinh doanh mạng trả lời. - Và anh mời cậu ta đến đây ngày thứ sáu hôm sau, từ bảy đến giờ bọn anh tán gẫu với nhau thôi.
- Anh bạn, - quay lại phía tôi, Raychen hỏi: - anh làm nghề gì?
- Tôi cũng chẳng biết là phải bắt đầu từ cái gì nữa. Cuộc đời tôi bộn ba nhiều rồi..., tôi thốt ra, ngắc nga ngắc ngứ.
- Bình tĩnh nào, - Raychen nói và xiết chặt tay tôi, đây không phải là bài thi vấn đáp. – Và bà ta uống ly nước chanh một cách ngon lành.
- Thế nào, thưa bà, - Kazuko lên tiếng, một ngày tuyệt vời chứ ạ?
- Đúng thế, - Raychen trả lời. – Cám ơn chị đã chuẩn bị chu đáo cho tôi bồn tắm, và cả nến, cả ly nước chanh nữa. Kazuko, chị quả là một phụ nữ tuyệt vời.

- Thật là hân hạnh được mang lại cho bà sự thoải mái, - Kazuko đáp lễ. – Tôi cho rằng nghĩa vụ của tôi là phải như vậy.
- Vâng, - Raychen nói, quay sang phía tôi, bà ta mỉm cười: - các người đang bàn luận chuyện gì đây?

Tôi cố gắng hết sức mình để kể lại cho Raychen nghe một cách thật chi tiết về tất cả những điều mà chúng tôi đã và đang tranh luận. Và qua việc tường thuật lại những chuyện xảy ra, tôi bắt đầu cảm nhận được một điều rằng tôi đã có được một lượng thông tin khổng lồ như thế nào, rằng trong đầu tôi đang hình thành biết bao nhiêu suy tư, ý tưởng cũng như những kinh nghiệm sống ở đời, - và tất cả những thứ mà tôi đang có đây chỉ xảy ra trong vòng một ngày!

Bây giờ, tôi cho rằng Bạn đang chờ một câu đại loại như “Thật tuyệt vời!” phải không? - và tôi cũng sẽ không làm Bạn quá thất vọng. Quả thực, tôi cũng đã từng nghĩ “Thật tuyệt vời!”

- Thế nào, - Raychen nói, khi tôi kể cho bà ta nghe về những gì tôi đã nhận thấy, nghe thấy và thực hiện, -hình như một ngày đó đối với anh là một ngày thật là căng thẳng? Thế kế hoạch của anh cho thời gian sắp tới?
- Tôi sẽ bắt đầu bằng việc tạo ra các thói quen, - tôi hưng hăng, - những thói quen sẽ giúp tôi đạt được mục đích và mơ ước.
- Rất tuyệt, anh ta quả là người thông minh, - Raychen nói với Nhà kinh doanh mạng.
- Anh cũng đã từng nói với anh ta như vậy, - Nhà kinh doanh mạng đồng tình. – Anh ta tiếp thu rất nhanh.
- Tuyệt, - Raychen tiếp tục, - vậy anh định bắt đầu như thế nào?
- Vâng, - tự nhiên mọi suy nghĩ của tôi bật lên thành tiếng, - đầu tiên tôi sẽ phải xác định mục đích của mình cũng như các thói quen trong cuộc sống, mà những cái đó, theo tôi biết, sẽ giúp tôi vươn tới ước mơ.
- Anh có muốn nghe một lời khuyên không? – Raychen hỏi
- Đương nhiên là có.
- Trước hết, anh nên thay đổi quan điểm của mình.
- Tại sao? – tôi hỏi
- Không, - Raychen nói với giọng lúc cương, lúc nhu, - anh hãy kể cho tôi tại sao chứ.

Tôi bắt đầu hiểu rằng đôi vợ chồng này quả thật là những người có cá tính mạnh mẽ và vì sao Nhà kinh doanh mạng lại trở thành một người thành đạt đến vậy.

- Được rồi, - tôi nói một cách nặng nhọc. – Tôi cho rằng những thói quen hình thành trong tôi không đánh giá hết được bản thân con người tôi... - Tôi nghi lấy hơi và thầm mong đợi một phản ứng nào đó của hai vợ chồng Nhà kinh doanh mạng.
- Khá đấy, - Raychen nói và mỉm cười, - anh nói tiếp đi.

Tôi tiếp tục:

...Sự thiếu tự tin chính là yếu tố cản trở tôi đặt ra cho mình các tiêu chí. Mà sự thiếu tự tin cố hữu trong tôi cho tới thời điểm này. Bởi vậy, lẽ đương nhiên là tôi sẽ phải thay đổi điều đó. Như vậy, trước tiên tôi sẽ phải cân bằng hai cán cân, hoặc chí ít ra tôi cũng phải thử sức để thực hiện việc đó. Thế nào, ông bà đánh giá tôi thế nào, thông minh đấy chứ nhỉ?

- Chính xác. – Raychen nói, hoàn toàn chính xác như vậy.
- Đúng thế, - Nhà kinh doanh mạng chêm vào. Cố gắng dịch sát vào tôi, ông hỏi: - Vậy anh định làm việc này thế nào?
- Tôi muốn đặt câu hỏi này cho cả ông và bà, - tôi trả lời và ngồi vào chiếc đi văng.

CHƯƠNG 12: GIÁO DỤC TÍNH TỰ TIN V ÀO BẢN THÂN

Chúng tôi chuyển từ phòng khách sang phòng ăn để tiếp tục câu chuyện.

Cũng giống như mọi lần, chẳng ai mấy để ý đến thời gian đang vèo vèo trôi. Sáu giờ ba mươi phút, Kazuko hỏi chúng tôi xem đã cần dọn bữa tối chưa. Cả bọn chúng tôi đồng ý ngay. Rebecca theo sau Bobby ủa xuống bếp, Raychen đi thay đồ, còn ba chúng tôi ngồi vào bàn thưởng thức những món ăn tuyệt diệu.

Cũng giống như tất cả các phòng khác trong nhà, phòng ăn có diện tích khá rộng. Nó giống như khu vực bếp của một nhà hàng, tuy nhiên, một số đồ dùng ở đây

lại không có vẻ giống đồ nhà bếp lắm: bếp ga màu xám sẫm to quá cỡ, tủ lạnh được làm từ loại thép không rỉ sừng sững không hề giống đồ dùng cho nhà bếp chút nào.

Tuy vậy nhưng ta vẫn cảm giác có cái gì đó ấm áp và tiện lợi khi có mặt nơi đây. Phòng ăn là nơi mà gia đình này có nhiều cơ hội gặp gỡ quay quần bên nhau để bàn luận công việc, vâng chính xác là nơi đây chứ không phải là ở một nơi nào khác trong ngôi nhà rộng rãi đó tỷ như phòng khách.

Tất cả thành viên trong gia đình đều có mặt đầy đủ tại bữa ăn tối. Rebecca hướng dẫn tôi thái món cà rốt và giảng giải cặn kẽ rằng, để đảm bảo tối đa độ dinh dưỡng năng lượng cho cơ thể, cà rốt phải được thái theo đường chéo.

- Ian và inh, - Kazuko chêm vào câu chuyện của chúng tôi bằng âm điệu nhật bản. - Nếu cắt cà rốt bằng kiểu đó, cà rốt sẽ trở nên hữu ích đến mức tối đa vì lúc này củ cà rốt tạo ra sự cân bằng năng lượng sống.
- Giống như trời và đất giao hòa đây, - Rebecca chêm vào
- Bây giờ tôi mới cảm nhận được “mùi” của triết học đây, - tôi đùa và mọi người cười vui vẻ.

Chúng tôi tập trung ở chính giữa phòng ăn. Chiếc bàn làm việc to đùng dường như có mặt trên đời này cả trăm năm nay được làm từ loại gỗ tẻch. Phía cuối bàn có một chiếc vỏ sò đôi, trong đó đựng một ít rau củ rửa sạch và một ít sản phẩm biển (tôm, cá nhuyền thể, vài ba lát cá phi lê...)

Trên bàn là một cấu trúc được gắn kết với trần nhà bằng mối hàn, trên đó treo một loạt các loại chảo, nồi đủ màu đủ kiểu dáng. Vô vàn các kiểu bóng đèn nho nhỏ xinh xinh tạo ra cảm giác ấm cúng như trong lễ Giáng sinh.

Bọn tôi bày biện sắp đặt đồ ăn thành 4 món chính. Ba món đầu tiên là các món rau củ: cà rốt, bầu, bắp cải, hành tây, ớt xanh và đỏ, ngô hạt..., còn món thứ tư - đồ ăn hải sản. Tất cả món ăn được bày biện đẹp đẽ, sang trọng y như các bức ảnh chụp món ăn trong cuốn tạp chí “Rượu và các món ăn”

Chúng tôi đứng quanh, mệt mỏi, đói là khi ngắm những món ăn tuyệt diệu đó, và tôi, không thể chịu đựng ghon được nữa, đánh tiếng:

- Còn đợi gì nữa nhỉ?
- Nabe, - Bobby thốt lên (nó cố kéo dài âm “a” trong cổ họng)

- Đó là cái gì?

Raychen giải thích cho tôi rằng đó là một món ăn Nhật bản được nấu trong một chiếc nồi ngay cuối bữa ăn. Mọi người ngồi xung quanh chiếc nồi nước lèo kê trên chiếc bếp ga, dùng đũa của mình gắp những món ăn mình yêu thích trên đĩa như cá, rau củ... và nhúng chúng vào nồi nước cho chín rồi gắp ra đĩa. Trên bàn thường có các bát cơm và nhiều loại tương ớt, xì dầu mà người ta vẫn thường chấm các món ăn vào đó.

Kazukok giải thích rằng ở Nhật bản người ta thích dùng món Nabe vào mùa đông hoặc mùa thu. Nhưng, thành viên gia đình này không phải là người Nhật chính hiệu nên họ vẫn có thể tổ chức nấu món này quanh năm.

Chúng tôi thưởng thức bữa tối quanh chiếc bàn gỗ cổ được đặt chính giữa phòng. Không đợi kết thúc bữa ăn, Raychen nói với tôi:

- Như vậy, chúng tôi và anh đang nói dở về việc tạo ra tính tự tin vào bản thân. Và anh đang muốn hỏi chúng tôi là làm việc này thế nào, có đúng không?
- Đúng, - tôi đáp.
- Nhưng tôi thì lại muốn biết là trước tiên anh sẽ làm việc này thế nào?
- Được thôi, - tôi bắt đầu, không tỏ vẻ gì ngạc nhiên về câu hỏi. Có lẽ tôi sẽ quay trở lại bộ phim mà chồng bà đã dạy tôi cách xem trước đây. Chắc bà cũng biết bài tập này đúng không?
- Biết đấy, - Nhà kinh doanh mạng chêm vào. – Chính bà ấy dạy tôi phương pháp đó mà.
- À, - tôi mỉm cười và nói, - hiểu rồi!...Tôi chọn một ít cảnh trong phim này và trên nền của nó tôi tạo dựng ra những quan điểm mới, nhân sinh quan mới.
- Tuyệt, - Raychen đồng tình với cách diễn đạt của tôi. – Anh hãy nói cho tôi biết về các hình dung trước đây của anh về bản thân mình cũng như những điểm đặc trưng mà anh muốn có với sự trợ giúp của bộ phim này.
- Ví dụ, tôi rất ngại khi phải diễn thuyết trước một đám đông, tuy nhiên trong những thước phim của tôi, tôi dám đứng trên sân khấu, khan thính giả của tôi rất phục tôi và coi tôi như là một nhà diễn thuyết giỏi.
- Tuyệt, - Raychen nói, - hãy thử mô tả cho tôi một cách cặn kẽ là anh sẽ trở thành một nhà diễn thuyết, nhà hùng biện kiểu nào.

Tôi thu hết cố gắng để trả lời các câu hỏi của Raychen. Đầu tiên tôi cũng có cảm giác là tôi không được tự tin lắm, nói không tròn vành lăm và đôi khi tôi cứ nghĩ rằng những lời nói của tôi là hoàn toàn dối trá. Và, hình như Raychen đoán biết được nhữn gý nghĩ đó của tôi, bà ta hỏi gặg tôi xem có chuyện gì xảy ra không. Tôi giải thích một cách trung thực những gì tôi đã cảm giác thấy, mặc dù khi nói ra những điều này, tôi thấy thật là vô duyên ngu ngốc.

- Hiểu rồi, - Raychen nói. - Những chuyện đó vẫn thường hay xảy ra nhất là ở giai đoạn đầu. Anh phải để ý đến điều này. Và mặc dù anh có thể không phải là một nhà diễn thuyết giỏi, những ý nghĩ mới mẻ cũng như những hình dung của anh về việc này cũng không nên hiểu là một cái gì đó vô nghĩa hoặc nhảm nhí.
- Vâng, tôi hiểu, - tôi ngắt ngang lời Raychen. – Đó là một quá trình tự nhiên. Tôi cho rằng việc thay đổi những thói quen, quan điểm cũ bằng những cái mới là một quá trình tự nhiên.
- Tuyệt! – Raychen nói, và tôi cảm giác rằng bà đang rất phấn khích với giọng nói chân thành.
- Khá đấy, - chồng Raychen phụ họa cùng vợ.
- Anh cứ tiếp tục đi, - Raychen đề nghị.
- Được thôi, - tôi hít một hơi dài, nhắm chặt mắt và tưởng tượng ra mình đang đứng trên sân khấu, phía dưới là các khan thính giả đang vỗ tay hoan hô nhiệt liệt.
- Raychen chạm nhẹ vào tay tôi và bằng một giọng mềm mại nhưng có vẻ nghiêm nghị, hỏi nhỏ :”Hiện tại anh làm việc gì?”. Cái chạm nhẹ cùng câu hỏi của Raychen kéo tôi trở lại với thực tại.
- Tôi đã chọn một vài hoạt cảnh trong những thước phim về cuộc đời mình. Tôi nhớ rất rõ những gì xảy ra trong đó và cả những gì mà tôi cảm nhận được. Tôi vẫn còn nhớ như in những tràng pháo tay của công chúng.
- Tuyệt vời! – Raychen thốt lên.
- Tại sao?
- Đây chính là những gì mà hiện tại anh đang làm – đang nhớ lại các hình ảnh, - và đây chính là quá trình thay đổi các quan điểm, cách nhìn nhận của anh về sự vật, và nó có thể diễn ra ở bất cứ nơi đâu, vào bất cứ lúc nào. Anh có thấy không, - bà ta tiếp tục, - bây giờ anh đang cân bằng hai cán cân bằng cách thêm vào một bên những hình ảnh với những quan điểm mới, cách nhìn nhận mới. Bộ não của anh cũng giống như một chiếc máy ảnh, nó chụp lại tất cả những gì anh nhớ được đồng thời nó cũng sẽ “lọc”

lại những kinh nghiệm cuộc sống của chính anh. Chỉ một thời gian ngắn trôi qua, và mọi thứ sẽ bắt đầu biến chuyển, thay đổi.

Trên thực tế thì mọi sự biến chuyển thay đổi đều trong trạng thái “động”. Và chỉ cần có một chút động lực đẩy nó, - có nghĩa là ta buộc bộ não của ta làm việc theo hướng tích cực, - ngay lúc đó tất cả mọi hành động của ta sẽ thay đổi theo mà theo đó nhân sinh quan của ta cũng được thay đổi. Anh có hiểu ý tôi định nói gì không?

Hãy thử hình dung xem bà ta đang định nói về chuyện gì? Thật là thú vị rằng tôi có thể “nhìn thấy” được những gì Raychen nói. Trước mắt tôi là hai cán cân mà trên đó người ta đặt sẵn những quả cân, và cái cân bên nặng bên nhẹ. Một bên trái cân thì cứ nặng dần và trùng xuống, và thậm chí còn phát sáng nữa. Tôi mô tả cận kề những điều tôi nhìn thấy, cảm nhận thấy cho Raychen.

Raychen ngồi trong chiếc ghế bành, nhìn tôi và nở một nụ cười tươi rói:

- Tôi không biết là nên yêu quý anh hay là nên ôm hôn anh đây, - bà ta nói, - đơn giản là anh rất đáng yêu.
- Vậy trái cân bên kia thì hình thù như thế nào? – Nhà kinh doanh mạng hỏi tôi.
- Xin lỗi ông, ý ông định nói về điều gì? – tôi hỏi lại.

Nhà kinh doanh mạng giảng giải:

- Anh nói rằng, một trái cân nặng dần và thậm chí còn phát sáng, đúng không? Vậy trái cân thứ hai thì sao?

Tôi nhắm mắt và hình dung ra chiếc cân, đồng thời mô tả cận kề những gì tôi nhìn thấy được, hình dung được.

Tôi nhìn thấy sự chuyển động của hai trái cân. Một trái cân lấp lánh sáng, còn trái kia thì có màu tối hơn, hình thù cũng mờ nhạt hơn và hình như đang lơ lửng...

Thật không thể tưởng tượng được! Chưa bao giờ trong đầu tôi lại xuất hiện những hình ảnh như vậy. Cứ có giảm giác như là tôi đang xem vô tuyến hoặc đang ngồi trong một rạp chiếu bóng.

- Anh nghĩ gì về điều này? – Nhà kinh doanh mạng hỏi tôi.
- Chúa ơi! – tôi thốt lên như một đứa trẻ con. – Có cảm giác rằng những quan điểm xưa cũ đang úa màu và đang trôi đi nơi nào đó.
- Tuyệt vời! – Nhà kinh doanh mạng kêu lên.

- Thế có nghĩa là thế nào? – tôi hỏi.
- Tôi cũng chẳng hiểu nữa, - ông ta trả lời. – Đơn giản là tôi thấy thật tuyệt diệu, anh bạn trẻ ạ.

Tôi cũng hoàn toàn đồng tình với Nhà kinh doanh mạng và thấy thật thoải mái, thậm chí còn thấy khỏe khoắn về thể lực nữa. Những nỗi hoài nghi và lo lắng về tương lai đôi khi vẫn dày vò hành hạ tôi thì giờ đây đã biến đâu mất. Tôi cảm thấy mình tự tin hơn.

- Thật là tuyệt vì anh đã đến thăm chúng tôi, - Raychen nói.

Có lẽ bà ta cũng đã để ý thấy thoáng ngạc nhiên trên gương mặt tôi. Bà nhướn cặp long mày, vôi đôi mắt mở to, nói với giọng đồng đặc đầy tin tưởng:

- Thật là tuyệt vì anh đã có mặt ở đây, chính nơi đây. Tôi cứ ngỡ rằng anh phải có mặt ở một nơi nào khác cơ, chứ không phải nơi này.
- Đáng lẽ là tôi nên có mặt ở ngoài nhà bếp chứ gì? – tôi mỉm cười và nói.

Cả hai vợ chồng chủ nhà cười vang ra về đồng tình.

Chúng tôi im lặng một lúc lâu. Trong đầu tôi hiện lên những hoạt cảnh của bộ phim. Và, chẳng cần phải nhắm mắt, tôi vẫn có cảm giác rằng tôi đang làm những việc mà trước đây tôi đã từng mơ ước, tôi đang tiếp xúc với những người mà tôi từng ao ước được gặp họ. Những hình ảnh tuyệt diệu này xuất hiện trong đầu tôi một cách tự do vô thức và rồi cũng lần lượt biến mất.

Tôi nói:

- Như vậy, quan niệm mới của chúng ta về cuộc sống được hình thành đúng như vậy, chính điều đó giúp ta thực hiện ước mơ. Thật tuyệt vời!
- Chính xác như vậy, - Raychen nói.
- Mẹ, - Rebecca tham gia vào câu chuyện của chúng tôi, - mẹ kể cho chú ấy nghe về cuốn sổ tay đi mẹ!
- Thế có gì hay ho ở trong đó? – tôi tò mò.
- Thế anh có biết sổ tay là gì không? – Raychen hỏi tôi.
- Đó là một cuốn sổ, nơi ghi chép các cuộc hẹn gặp mà chồng bà có lần đã nói cho tôi hay.
- Chính xác, - Raychen trả lời. Trong cuốn sổ tay của tôi và Rebecca có dành riêng một góc ghim các mẫu giấy nhỏ mà trong đó chúng tôi ghi vắn tắt mô tả các thói quen mới cũng như các quan điểm hay cách nhìn nhận mới mà khi có được những điều này, ta phải bắt đầu vào làm việc nghiên cứu thật sự. Hai lần trong ngày, vào sáng sớm và buổi tối chúng tôi lật xem các mẫu giấy này. Bất cứ lúc nào

trong ngày, khi ngó vào sổ tay và kiểm nghiệm những việc cần làm, tôi thường chọn nguyên một đoạn nào trong sổ. Sau đó, nhắm mắt, nghiền ngẫm và hình dung ra sự việc tiến triển như thế nào. Mỗi một ngày tôi mất ba mươi phút để làm việc đó. Và bao nhiêu năm nay tôi vẫn duy trì thói quen này của mình.

- Cũng chính nhờ việc này mà cháu mới có được con ngựa đấy chú ạ, - Rebecca nói. - Có một lần ở trường, trong cuốn vở viết văn cháu có sáng tác ra một câu chuyện về chú ngựa, và trên trang sau cháu dán những mẫu minh họa về đề tài ngựa cắt từ các báo hoặc tạp chí. - Cô bé thì thầm: - Cháu nghĩ rằng, nếu biết được việc này chắc bố cháu giết cháu mất.
- Thực tế thì tao cũng cho mày biết tay rồi còn gì. - Nhà kinh doanh mạng nói với cô con gái. - Trong cuốn sổ tay của tao cũng có một bức tranh đấy.

Tất cả chúng tôi cười nắc nẻ.

- Không, mà thật thế, - Rebecca tiếp tục - cháu luôn để ý đến những mẫu giấy con con của mình, nhiều lần trong một ngày. Rồi có một lần trên giờ học ngoại ngữ, cô giáo dạy anh văn bước đến gần chỗ cháu và hỏi rằng cháu đang làm gì. Lúc đó cháu vô cùng lúng túng, và cũng đành thú nhận với cô giáo tất cả sự thật. Cháu nghĩ rằng cô giáo sẽ hiểu và thông cảm cho mình...,
- Thông cảm ấy à? - Nhà kinh doanh mạng ngắt lời. - Bây giờ bố sẽ kể cho con nghe. - Ông quờ tay qua chiếc bàn, cốc vào đầu cô con gái một cái, Rebecca nhăn nhó kêu lên “ái, thôi mà bố!”
- Cô giáo ra bài tập cho cả lớp, - Nhà kinh doanh mạng tiếp tục, - và bắt tất cả phải viết một bài luận văn về nghề nghiệp tương lai, sau đó lấy các tờ tạp chí, - chứ không phải là sách giáo khoa, - ông liếc mắt nhìn sang Rebecca, - để học sinh cắt các bức tranh từ đó rồi dán vào những trang sau của cuốn vở. Và cô giáo còn hứa sẽ cho điểm cao nữa cơ, chính xác như vậy.
- Thật thế hả cháu? - tôi hỏi Rebecca.
- Vâng, đúng đấy chú ạ, - Rebecca bối rối trả lời
- Cả lớp? - tôi hỏi lại mà không tin vào tai mình nữa.
- Cả lớp, - Rebecca trả lời, nhưng nét bối rối đã hoàn toàn biến mất.

Cô bé đã hoàn toàn chinh phục tôi!

- Như vậy, - Rebecca tiếp tục, - nửa năm đã trôi qua, ngay sau khi cháu tiếp nhận các quan điểm mới, cách nhận thức mới, cháu đã có được một chú ngựa.
- Thế ư? - ông bố hỏi lại.

- Ax, đúng thế, - Rebecca xác nhận, - những hai con ngựa cơ đấy.
- Không thể như thế được, - tôi nói, không giấu nổi sự ngạc nhiên của mình.
- Sự việc xảy ra như vậy đây chú ạ, - Raychen xác nhận. – Chúng tôi cũng có nói với Rebecca là bố mẹ sẽ ủng hộ hết lòng ý tưởng về việc mua ngựa, tuy nhiên, Rebecca phải tự kiếm tiền để thực hiện việc này. Bởi vậy mà sau khi tốt nghiệp phổ thông, con bé đi lau rửa chuồng ngựa và giúp bạn bè của chúng tôi, những nông dân có trang trại ở quanh vùng. Họ có một nàng ngựa cái thuần chủng tuyệt đẹp với một chú ngựa con. Nàng ngựa cái đồng đánh này rất khó tính, không muốn chung đàn với bất cứ con ngựa nào và chẳng một ai dám ngồi lên lưng nó để cưỡi. Rồi họ quyết định rao bán nàng ngựa vô duyên quá lứa này, nhưng nhiều tháng qua đi vẫn chẳng có lấy một khách hàng nào dám hỏi mua. Chỉ có Raychen là có thể trị được con ngựa bất kham này. Và cũng do vậy mà những người bạn nông dân này quyết định tặng Rebecca hai chú ngựa kia đấy.
- Khó mà tin được, - tôi nói và dựa lưng vào chiếc ghế. Sau đó, quay về phía Bobby, tôi hỏi nó: - Thế cháu có thể kể cho chú nghe về những thành công của cháu không?
- Vâng, trước hết là trong lĩnh vực khoa học...tíbol - những trận đấu tranh giải vô địch...chiếc xe đạp của cháu...
- Chờ chút, - tôi thốt lên. – Chú hiểu rồi
- Thế anh có muốn biết là tôi đã làm như thế nào để có thể tậu được ngôi nhà không? – Kazuko hỏi tôi.
- Đừng bỏ lỡ cơ hội nghe câu chuyện này, anh bạn trẻ ạ. – Nhà kinh doanh mạng khuyến nhủ.
- Có một lần tôi đến Nara công tác, - Kazuko bắt đầu câu chuyện, - và ghé vào một ngôi nhà. Tôi đã vui vẻ nói với những chủ nhân ngôi nhà rằng họ đang sở hữu một ngôi nhà và khu vườn tuyệt vời nhất mà từ xưa đến giờ tôi mới được nhìn ngắm. Tôi đề nghị họ cho phép tôi chụp ảnh ngôi nhà và khu vườn. Tôi kể cho họ nghe rằng đã từ lâu tôi ước ao có được một ngôi nhà như vậy, còn những bức hình chụp ngôi nhà và khu vườn chỉ nhằm tạo ra cách nhìn nhận mới, các quan điểm mới mà nhờ đó tôi có thể thực hiện được mơ ước khát khao của mình. Những người này rất quan tâm đến những điều tôi nói và đề nghị được chụp hình tôi khắp nơi, trong khu vườn, trong phòng khách...Họ mời tôi tham quan khắp khu nhà và thậm chí còn mời tôi dùng bữa. Và ngay trong buổi chiều hôm đó tôi đã ký được hợp đồng với chủ nhân ngôi nhà này – Kazuko cười lém lỉnh. Bây giờ họ chính

là những leaders trong nhóm của tôi và là những người bạn tốt. Hai năm trôi qua kể từ sau cuộc gặp gỡ đầu tiên, những người bạn này quyết định quay về Yukoga để đoàn tụ với con cái, và bởi vậy họ đề nghị tôi mua lại căn nhà này của họ. Theo như chính lời họ nói thì họ rất muốn tìm một người chủ mới cho căn nhà, người phải biết yêu quý căn nhà như chính bản thân họ, phải biết nâng niu và bảo tồn lịch sử cũng như vẻ đẹp của ngôi nhà. Và tôi đã có được ngôi nhà như vậy đó.

- Thế nào, bài học thứ bảy mươi lăm đã kết thúc chưa? Nhà kinh doanh mạng đặt tay lên vai tôi và hỏi.
 - Xong rồi, thưa ông, - tôi trả lời
 - Tốt, - Nhà kinh doanh mạng đứng lên khỏi ghế và ra lệnh: - Tất cả đàn ông ở lại rửa bát, còn phụ nữ thì cho đi chơi.
 - Bố thì lúc nào cũng tranh rửa bát, kể cả chỉ là một chiếc xoong. – Rebecca dựa lưng vào cửa bếp và nói.
 - Bố con bao giờ cũng là một người thông minh và tốt bụng. – Raychen nói.
- Kazuko gật đầu, mỉm cười và bước ra khỏi bếp, bỏ mặc lũ đàn ông chúng tôi với đồng chén bát và “chủ nghĩa tự do” của mình.

CHƯƠNG 13 ĐÀO TẠO GIÁO VIÊN

Khi chúng tôi kết thúc công việc rửa chén bát và bước ra khỏi phòng ăn, Nhà kinh doanh mạng hỏi tôi rằng tôi có biết chơi bi-da không.

- Bơi ấy à? – tôi hỏi
- Không, chơi bi-a cơ. – Nhà kinh doanh mạng nói. Ở đó không có hồ đâu, chỉ có ba viên bi thôi: hai viên màu trắng và một viên màu đỏ.

Tôi có nói rằng tôi chưa từng chơi môn này mặc dù đã từng nhìn thấy người ta chơi trò này thế nào và rất thích được xem người khác chơi. Chúng tôi rảo bước sang một khu khác trong tòa nhà và đặt chân vào một gian phòng khá đẹp. Gian phòng này, trông giống như một câu lạc bộ dành cho các quý ông ở Philadenphia mà chỉ mới nhìn thoáng qua ta cũng có cảm giác rằng nơi này chắc chỉ dành cho các vị trấn hối bụng phệ với điều xì gà phì phèo trên môi.

Giữa phòng là một chiếc bàn bi-a được phủ bởi tấm vải màu xanh sáng. Dăm ba ngọn đèn hắt thứ ánh sáng mờ ảo xuống chiếc bàn. Chiếc bàn bi-a kiểu cổ có đáng dấp nặng nề với những chiếc chân bàn thô kệch. Ở một phía chân bàn ai đó dán lên tấm biển nhỏ: “Dành cho Ethony và Rebecca nhân kỷ niệm ngày cưới thứ ba mươi”

Đọc những dòng chữ này, tôi ngạc nhiên đưa mắt nhìn Nhà kinh doanh mạng. Và ông ta giải thích:

- Đó chính là ông bà nhạc của tôi, bố mẹ của Raychen. Ông nhạc của tôi đã dạy vợ tôi chơi bi-a, và vợ tôi thì lại dạy lại tôi. Mà anh thấy đấy, Raychen quả là một giáo viên có phương pháp sư phạm rất tốt.
- Chính xác, - tôi đồng tình.
- Anh thử chơi đi – Ông ta quảng cho tôi chiếc gậy bi-a. - Một trong những ưu điểm lớn nhất của Raychen chính là ước muốn nhìn thấy học trò của mình nắm bắt vấn đề nhanh chóng, không quan trọng đó là môn học gì: chơi bi-a, cưỡi ngựa hay NM. Bà ấy làm tất cả sức mình để học trò cảm thụ và tiếp nhận được nhiều điều bổ ích hay hơn chính bản thân bà ấy. Raychen là một mẫu phụ nữ tuyệt vời, - Nhà kinh doanh mạng nói, và dường như trong giọng nói của ông có âm hưởng ngọt ngào của tình yêu, lòng kính trọng pha lẫn niềm tự hào, ngưỡng mộ.

Nhà kinh doanh mạng nói vắn tắt cho tôi hiểu luật chơi bi-a đồng thời hướng dẫn cho tôi cách cầm gậy và cách thụt.

Thật là quá sức tưởng tượng, ở lần chơi đầu tiên này, trước khi nhường cơ cho Nhà kinh doanh mạng, tôi đã ăn điểm tới 6 lần liên tục.

Chúng tôi vừa chơi vừa nói chuyện. Nhà kinh doanh mạng không quên giải thích cho tôi nghe về tính năng, đặc điểm của những nước cơ khác nhau.

Trong phòng bi-a có treo một số bức chạm gỗ về đề tài săn bắn thú rừng. Trên bức tường có treo một tấm da thú phơi khô để làm cảnh. Nhà kinh doanh mạng nói rằng ông ta chưa bao giờ săn bắn, mặc dù rất thích súng ống. Ông ta vẫn thường đến các phòng bắn tập để luyện tay bóp cò của mình.

Tầm da thú chính là sản phẩm của nhạc phụ Nhà kinh doanh mạng. Ông già này đã từng là một vận động viên, và những chiến lợi phẩm kiểu này luôn luôn được Nhà kinh doanh mạng gìn giữ cẩn thận để tỏ lòng kính trọng bố vợ.

Tôi đề nghị Nhà kinh doanh mạng kể thêm cho tôi biết về nhạc phụ của ông.

- Ethony dạy tôi cách bắn súng, - Nhà kinh doanh mạng nói, - và dạy tôi rất nhiều, rất nhiều thứ nữa. Ông ấy cho rằng điểm yếu lớn nhất của tôi đó chính là việc tôi không say mê môn săn bắn. Nhạc phụ của tôi là một mẫu đàn ông mạnh mẽ có nét gì đó goings giống Teodor Ruzvent. Ethony nói rằng ông chịu đựng tôi đơn giản chỉ vì con gái ông là vợ tôi. Ông ấy thực sự là một người đàn ông tuyệt vời mà tôi đã từng gặp.

Công việc làm ăn của nhạc phụ tôi suôn sẻ, thuận lợi, - Nhà kinh doanh mạng tiếp tục.- Ông ấy không giàu có lắm nhưng sức làm việc của ông thì thật là đáng kính nể. Ông làm việc rất nhiều để đảm bảo cuộc sống của bản thân và gia đình. Raychen là cô con gái duy nhất của ông bà nhạc tôi đây, và cô ấy chính là niềm hy vọng lớn nhất của ông – cô ấy phải là người duy trì nòi giống của dòng họ. Khi tôi cưới Raychen, nhạc phụ của tôi đề nghị tôi đổi họ để mang họ của dòng tộc ông ấy.

Trước ngày sinh nhật tròn mười sáu tuổi của mình, Raychen có nói với cha mình rằng cô ấy mơ ước có một chiếc xe hơi màu đỏ. Ethony nói với cô con gái rượt rằng “Được rồi, bố sẽ mua cho con, nhưng làm sao bố có thể tin được rằng con sẽ đánh giá đúng giá trị của nó và chăm sóc, bảo dưỡng nó đúng cách?” Raychen đã không thể tìm ra câu trả lời thích hợp, cô im lặng. Và nhạc phụ của tôi đã khuyên Raychen suy nghĩ thêm cho chín chắn về việc này.

Đúng vào ngày sinh nhật của Raychen, cô nhận được một hộp quà xinh xắn từ tay bố. Cô hồi hộp mở gói quà ra, bên trong hộp quà xinh xắn đó là chiếc chìa khóa của chiếc xe hơi màu đỏ, cùng một mảnh giấy có ghi số điện thoại. Tôi thừa hiểu rằng Raychen đã rất hạnh phúc, cô ôm lấy cổ ông già và nhảy cẫng lên sung sướng.

Tôi gật đầu.

Nhà kinh doanh mạng tiếp tục câu chuyện:

- Raychen hỏi nhạc phụ: ‘Vậy chiếc xe của con đâu hả bố?’ Ông già trả lời rằng ông để chiếc xe ở gara. Raychen vội vã ba chân bốn cẳng chạy ra gara, và cô không tin vào mắt mình nữa: trước mắt cô, chiếc xe hơi màu đỏ đã được tháo rời ra từng bộ phận nhỏ!

Nhìn thấy thoáng ngỡ ngàng trên gương mặt tôi, Nhà kinh doanh mạng cười:

- Tôi đâu có đùa đâu. Raychen thất vọng nhìn chiếc xe bị tháo rời ra thành hàng trăm linh kiện nhỏ! Bố cô đã mua chiếc xe mới hoàn toàn và thuê một tay thợ cơ khí tháo rời và ... như anh tưởng tượng ra đấy!
- Thật là khó hiểu, - tôi nói. – Tôi không thể hình dung nổi!
- Tôi cũng vậy, - Nhà kinh doanh mạng tiếp. – Tôi không thể hình dung nổi việc này cho mãi tới khi gặp và làm quen với ông ta. Anh thử hình dung xem Raychen thất vọng thế nào. Cô ấy ngẩn ngơ đứng nhìn đồng linh kiện xe ngổn ngang dưới chân, nhưng rồi ông già cũng bước đến gần Raychen và nhẹ nhàng nói: “Con có muốn biết cái số điện thoại trên mẫu giấy mà bố để trong hộp quà là số điện thoại nào không?” Raychen gật đầu. Đó chính là số điện thoại của tay thợ cơ khí mà bố cô đã thuê tháo rời chiếc xe. Chỉ có ông thợ này mới có thể giúp cô lắp ráp lại chiếc xe đúng như ý muốn và chính ông ta cũng đang chờ tiếng chuông điện thoại từ cô.
- Thế Raychen đã quyết định thế nào? – tôi hỏi hộp hỏi mà không tin vào những điều nghe thấy.
- Cô ấy tự mày mò và ráp lại chiếc xe đó, - Nhà kinh doanh mạng bình tĩnh trả lời. Raychen hì hụi lắp ráp một mình ngày này qua ngày khác, và cô ấy đã mất 4 tháng trời để ráp xong chiếc xe. Và cô ấy đã sử dụng chiếc xe này suốt mười bảy năm sau đó. Nhạc phụ tôi quả đã không lầm: cô ấy chăm sóc chiếc xe cực kỳ cẩn thận.
- Thật tuyệt! – tôi thốt lên
- Ethony quả là một người tuyệt vời, - Nhà kinh doanh mạng nói và lúc lắc cái đầu.

Người đối thoại của tôi hỏi tôi có muốn ngắm nghía khẩu súng mà Ethony tặng cho ông không. Chưa bao giờ trong đời tôi được sở hữu một khẩu súng, thậm chí chỉ là một khẩu súng đồ chơi. Mẹ tôi đặc biệt phản đối chuyện tàng trữ và sử dụng súng ống. Vậy mà tôi lại mê những khẩu súng đẹp đẽ. – và khẩu súng mà Nhà kinh doanh mạng cho tôi xem quả thật là một khẩu súng tuyệt vời, chỉ cần thoáng nhìn qua cũng đủ nhận biết chất lượng tuyệt hảo của nó.

Còn một cặp súng ngắn dành riêng cho “chàng và nàng” nằm gọn trong chiếc bao gỗ có lót lớp nhung. Hai khẩu súng này trước đây cũng của nhạc phụ ông ta. Khẩu súng ngắn 12 ly là dành riêng cho đàn ông, trong lúc khẩu kia, có vẻ nhẹ hơn, loại 20 ly để dành riêng cho phụ nữ.

Tôi tò mò hỏi Nhà kinh doanh mạng là ông ta với Raychen có thường hay bắn súng cùng nhau không, ông ta gật đầu. Tôi hỏi tiếp là ai bắn sung giỏi hơn, Nhà kinh doanh mạng trả lời rằng ông ta khá hơn vợ ở môn này. Và khi tôi hỏi xem ông ta có định phụ đạo thêm cho Raychen môn này không thì Nhà kinh doanh mạng trả lời:

- Không. Ngược lại, tôi lại đang muốn học hỏi nhiều thứ để được như bà ấy. Và nếu như nhạc phụ của tôi đã không làm được điều này, có nghĩa là môn bắn súng không hề có sức thu hút bà ấy. Tôi tạm cho rằng về môn bắn súng, ở vào một thời điểm nào đó thì tôi hơn hẳn bà ấy. – Nhà kinh doanh mạng nói và cười vang... và hình như ông không diễn tả nổi ý nghĩ của mình. – Vâng, Ethony muốn nói với tôi một điều gì đó...

Chúng tôi vừa chơi bi-a vừa trò chuyện với nhau như vậy hơn một tiếng đồng hồ. Tay cơ của tôi cũng không đến nổi tì, mặc dù đây là lần đầu tiên tôi chạm vào chiếc gậy bi-a. Nhà kinh doanh mạng hướng dẫn cho tôi căn kẽ các mảnh chơi, cách thụt bi-a cũng như cách tạo ra các tình huống trò chơi khác nhau.

Tôi rất thích môn thể thao này.

- Bi-a cũng có nét gì đó giống NM, - Nhà kinh doanh mạng nói. - Thậm chí còn giống nhiều nữa đấy. Đây là trò chơi của các tình huống. Dĩ nhiên, ta cần phải biết thụt lỗ chính xác đồng thời phải biết dự đoán trước các nước đi. Thắng được một nước cơ là quan trọng, nhưng các bước tiếp theo thì sao? Cần phải tính đến tình huống là sau nước cơ chuẩn xác của ta, viên bi sẽ lăn theo hướng nào. Chỉ lúc đó ta mới dễ dàng ăn điểm.
- Vậy ông có bị phân tán tư tưởng khi mới bắt đầu học cách chơi bi a không? – tôi hỏi.
- Không, - ông ta trả lời. Khi con người ta nghĩ đến một điều gì đó trong tương lai chính là lúc họ đang mở rộng vùng thị giác của họ. – Nhà kinh doanh mạng rời chiếc bàn và chống chiếc gậy bi-a xuống đất. – Tri giác của ta về thế giới xung quanh sẽ được mở rộng và rồi ta sẽ thấy rằng tri giác của ta sẽ ăn khớp nhịp nhàng với các chức năng khác trong con người

ta thế nào. Và đó chính là sức mạng vận động của con người ta. Khi anh gây dựng sự nghiệp của anh trên cái nền tảng này, anh sẽ thấy rằng hiệu nghiệm biết mấy.

- Ví dụ? - tôi hỏi.
- Ví dụ như việc đào tạo người khác, những người mà sau này chính họ lại đi hướng dẫn đào tạo những người dưới mình. Công việc này sẽ mang lại cho ta kết quả thực tế ngay sau đó và thậm chí ngay giai đoạn đầu tiên ta cũng đã có thể có được thu nhập từ việc kinh doanh sản phẩm.

Khi anh đào tạo người khác để họ đi đào tạo tiếp người dưới mình chính là anh đang muốn hướng đến kết quả công việc cũng như việc phát triển và hình thành nhân cách

Đây là một công việc rất có ý nghĩa mà cuối cùng anh cũng đạt được một kết quả tốt đẹp nào đó. Nhóm của anh nhiều leader bao nhiêu, tinh thần đồng đội của nhóm càng mạnh bấy nhiêu, và như vậy nhóm của anh càng trở nên vững mạnh và hiệu quả.

Anh có nhớ là tôi đã từng kể cho anh nghe về những ngày đầu tiên của tôi? Lúc đó tôi là thằng làm ăn khá nhất và chẳng có một ai làm được điều đó như tôi.

- Vâng, tôi nhớ, - tôi trả lời.
- Và công việc của tôi chỉ phát lên khi tôi hiểu được rằng mọi thành công phụ thuộc nhiều vào khả năng của tôi trong việc đào tạo người khác mà những người đó rồi cũng sẽ lập lại công việc của tôi để đi đào tạo những người dưới mình. Tôi cũng có thể dạy họ cách thảo ra những lá thư chào hàng để gửi cho khách, nhưng tôi hiểu rằng những điều này khó có thể đem lại những thành công thật sự trong kinh doanh cũng như khó có thể mang đến cho tôi niềm đam mê công việc. Lúc đó tôi dồn sức soạn thảo một loạt các tài liệu chỉ rõ ra các ưu điểm cũng như đặc trưng của ngành kinh doanh này và phân phát cho các thành viên của nhóm. Các thành viên của tôi cũng hăm hở vào cuộc, họ chỉ ra cho những thành viên khác thấy được các cơ hội kỳ diệu của ngành kinh doanh mới mẻ này. Các thành viên của tôi đã áp dụng phương pháp này một cách hữu hiệu. Tuy nhiên, anh có biết rằng khi các thành viên tiềm năng của anh đồng ý gặp anh để thảo luận tiếp về cơ hội hợp tác, theo anh, anh sẽ phải làm gì tiếp theo?
- Đặt ra cho họ các câu hỏi, phải vậy không?

Sự việc cứ lặp đi lặp lại như vậy hàng tuần liền: cậu học trò luôn được giao những tác phẩm vô cùng khó, khi học thuộc được bài cũ, cậu ta lại nhận được tác phẩm mới khó hơn. Cuối cùng, không chịu nổi, cậu học trò thất vọng hỏi ông thầy tại sao ông ta lại cứ thích hành hạ học trò. Đến lúc này thì ông thầy mới cầm bản nhạc đầu tiên và đưa cho cậu “Vậy thì anh chơi bản nhạc này đi”. Người học trò đã chơi bản nhạc một cách xuất sắc!

Rồi bản nhạc thứ hai cũng vậy. Lúc này ông thầy mới nói “Robert, nếu như tôi chỉ dạy anh làm những gì anh muốn, có lẽ đến bây giờ anh cũng có thể học thuộc bản nhạc thứ nhất nhưng anh khó có thể mà đánh được bản nhạc một cách chính xác. Tôi không quan tâm tới việc anh sẽ đánh một bản nhạc cụ thể nào đó. Đối với tôi, điều quan trọng là anh học được kỹ thuật chơi nhạc, có thể thôi”
Nhà kinh doanh mạng im lặng nhìn tôi và sau đó, hồi hộp đi đi lại lại trong gian phòng, ông hắng giọng:

- Một câu chuyện thật thú vị! Tuyệt vời! Ý nghĩa chính của câu chuyện là có thể dạy con người ta tất cả...Cần câu cá quan trọng hơn rá cơm, đúng thế. Hơn thế nữa, câu chuyện cho ta thấy rằng có thể phát huy các khả năng của con người bằng cách tạo ra nhiều tình huống khác nhau. Cậu học trò kia đã buộc phải tự vươn lên bằng chính sức lực của mình để hoàn thành nhiệm vụ. Ông thầy không muốn rằng cậu học trò cứ mãi mãi bằng lòng với những gì mà cậu ta quen làm, với những thói quen cố hữu. Cậu ta có một ông thầy thật tuyệt vời! Giá mà ông thầy này làm việc trong lĩnh vực NM!
- Các anh đang nói chuyện gì mà rôm rả thế? – Raychen bước vào phòng và hỏi. - Thế nào, quý vị có định đi dạo chơi không đây? – Trong chiếc quần jean, chiếc áo sơ mi và đôi giày thể thao, Raychen trông giống như một nữ sinh trung học.
- Được rồi. Anh thay đồ xong là đi thôi. - Nhà kinh doanh mạng vui vẻ nói.

Bây giờ tôi mới để ý rằng chúng tôi đang vận bộ váy xa rộng.

- Em mang đồ ra đây rồi. – Raychen mang cho chồng bộ đồ jeans, đôi giày táp và đôi bít tất.

- Tuyệt, - Nhà kinh doanh mạng nói. – Anh dùng đồ này được rồi.- Quay sang tôi, ông nói tiếp: - Anh hãy kể cho Raychen câu chuyện về ông thầy dạy nhạc đi và đi dạo cùng chúng tôi nhé.

Tôi nhìn Raychen:

- Được, nhưng tôi cũng phải thay quần áo đã chứ,
- À, đúng rồi! – Raychen đồng tình. - Hình như quần áo của anh đang vắt trong nhà tắm thì phải.

- Chắc thế, - tôi trả lời.
- Đi thôi, - Raychen vẫy tôi, - lấy quần áo thay đi và hãy kể cho tôi câu chuyện của anh về ông thầy dạy nhạc nhé.
Nhà kinh doanh mạng quay vào phòng bi-a, còn tôi và Raychen đi về phòng tắm lấy quần áo.

Phản ứng của Raychen sau khi nghe câu chuyện tôi kể cũng giống như phản ứng của chồng bà.

- Bà có thể kể cho tôi nghe cận kề về cách thức đào tạo giáo viên không? - tôi đề nghị Raychen khi vừa bước về đến nhà.

Tôi thu bộ quần áo vắt trong nhà tắm và hơi mất bình tĩnh khi thấy chẳng có chỗ nào có thể thay đồ được. Raychen tủm tỉm cười: “Thay đồ đi” và bỏ ra khỏi phòng. Bà ta đứng ngoài đợi tôi và hé cửa sổ thông phòng, chắc là muốn có một ít không khí trong lành khi chúng tôi tiếp tục câu chuyện.

Khi tôi thay quần áo xong, Raychen nói với giọng khá to, dường như để cho tôi nghe thấy, về cách đào tạo giáo viên ra sao.

- Anh có bao giờ để ý thấy các ông thầy dạy võ dùng tay đập gãy các tấm gỗ nặng hoặc đập vỡ đồng gạch như thế nào không?
- Có.
- Vậy anh có biết là năng lượng của họ tập trung ở đâu không?
- Ở trung tâm miếng gỗ nằm giữa - tôi trả lời đầy tự tin.
- Không. Nghe thì logic đấy nhưng không phải vậy. Các ông thầy karate này tập trung năng lượng của họ ngay tấm gỗ cuối cùng. Trung tâm ở đâu, mục tiêu ở đó. Như vậy họ đã truyền năng lượng của cú đấm qua tất cả các miếng gỗ. Dĩ nhiên, ta cần phải dạy mọi người sử dụng sản phẩm và không ngừng giới thiệu sản phẩm của mình cho những người khác, những người này cần phải có hình dung về marketing plan của chúng ta và phải biết tôn trọng ngành kinh doanh này - đó là những điều quan trọng. Nhưng, điều quan trọng hơn nữa - họ phải biết đào tạo người khác để cùng nhau đi đến thành công.

Mặc đồ xong, tôi bước ra khỏi phòng tắm; Raychen nói với giọng nhẹ nhàng hơn.

- Đây chính là phẩm chất quan trọng nhất của nhiều leader trong ngành kinh doanh mạng. Anh có biết việc đứng vào chỗ của người nào đó là thế nào không? - Raychen hỏi

- Tôi nghĩ rằng, đó có nghĩa là ... tôi nhún vai lúng túng...

Raychen mỉm cười và nói:

- Tốt thôi. Đó chính là điều tôi muốn nói. Điều này còn có một nghĩa nữa là ta phải đứng lên để bảo vệ một ai đó, như trong các câu chuyện cổ, khi các hiệp sĩ phải đứng lên để bảo vệ quyền lợi cho một ai đó. Trong ngành kinh doanh mạng của chúng ta, con người ta phải đứng ra chịu trách nhiệm trước tất cả những ai mà họ đỡ đầu, bảo vệ họ và sự thành công của họ. Công việc sẽ đơn giản hơn nếu như ta biết cách dạy họ đào tạo những người khác.

Anh thấy không, chính anh cũng đang dạy họ cách đối nhân xử thế với người khác đấy chứ. Và ông thầy dạy nhạc trong câu chuyện của anh cũng vậy thôi. Ông ta đang khai thác và phát triển các mặt mạnh của cậu học trò. Đôi khi ta phải hành động một cách dứt khoát, không được phép mềm yếu ủy mị, chỉ lúc đó mọi thay đổi mới có kết quả.

Lúc này chúng tôi mới nhớ ra rằng Nhà kinh doanh mạng đang đợi chúng tôi.

- Anh có nói rằng anh ước ao giá như ông thầy dạy nhạc này làm việc trong ngành kinh doanh mạng của chúng ta đúng không? – Raychen hỏi chồng.

- Đúng vậy, - Nhà kinh doanh mạng trả lời. - Thế còn em?

Raychen chỉ tay vào ngực chồng và âu yếm nói:

Em đã tìm được con người như vậy rồi. – Raychen nói với giọng hài lòng, thỏa mãn rồi hôn chụt vào má chồng. Với tay khép cửa, bà ta nói với giọng như ra lệnh:

- Nào, đi dạo thôi!

CHƯƠNG 14:

LÀM GÌ TIẾP TỤC ĐÂY ?

Khi chúng tôi ra khỏi nhà, mặt trời đã gần như biến mất sau những bạt ngàn cây cối ngồn ngồn xa xa phía cuối chân trời.

Buổi chiều thật ấm áp. Một chiếc lá non lấp lánh chập chờn trên cành cây, trong bụi cây và đung đưa theo gió. Chúng tôi im lặng đi bên nhau, chỉ có tiếng chân người sột soạt...

Tôi đang thả mình vào dòng suy tư về tất cả mọi việc mà mình đã làm, đã thấy hoặc đã nghe đến trong hai ngày ngắn ngủi ở nơi đây. Chỉ trong vòng hai ngày này, chính xác.

Tôi ngắm nhìn hai người bạn mới của tôi - họ đi bên nhau, lặng lẽ, tay trong tay. Họ sinh ra là để cho nhau: những con người đẹp đẽ, hấp dẫn, thành đạt và có một ảnh hưởng nhất định nào đó. Và họ cũng chỉ là người trần mắt thịt, một cặp vợ chồng bình thường như bao nhiêu lứa đôi bình thường khác trên thế gian này. Một cặp vợ chồng lý tưởng!

Tự nhiên trong tôi bùng lên một ao ước được ở cạnh bên Kate của tôi và các con tôi. Một thoáng suy tư chạy qua đầu tôi: hình như xưa nay tôi vẫn thường xuyên dối lừa họ - những người thân thiết đầu yêu của tôi, và chỉ lo đến cuộc sống của riêng bản thân mình. Tôi đã sống một cuộc sống ích kỷ, xa lánh cả vợ con mình, xa lánh tất cả những gì xung quanh tôi, và tôi đã tồn tại như thế.

Tôi buông khẽ tiếng thở dài.

- Hình như anh ta đang suy tư thì ph ải. – Raychen nói khẽ với chồng.
- Đúng, anh ta đang suy tư, - ông chồng phụ họa.
- Thế tại sao anh ta cứ nhìn xuống dưới chân anh ta chằm chằm vậy?
- Rắn, - Nhà kinh doanh mạng trả lời. – Anh ấy bảo vệ chúng ta khỏi lũ rắn đấy.

Tôi bật cười.

- Những thói quen mới, những người bạn mới – Raychen nói. - Nếu như anh phát hiện ra mình đang suy tư theo cách cũ, anh hãy nhớ đến những thước phim của mình và chọn ra một vài hoạt cảnh trong đó nhé, bất cứ đoạn nào.

-Ax, - tôi thở dài, - không lẽ mọi việc chỉ đơn giản thế sao?

- Đúng, thưa ngài, - Raychen kéo dài chữ “ngài” nghe có vẻ quan trọng. - Để làm được việc đó, anh phải mất một khoảng thời gian nhất định nào đó đấy. Anh có nhớ là anh cần bao nhiêu thời gian để một trái cân trở nên nặng hơn trái bên kia không?

- Nhớ, - tôi trả lời.

- Còn một việc nữa, - Nhà kinh doanh mạng cất tiếng. Anh có nghĩa vụ với những đối tượng nào vậy?

- Với vợ con và với bản thân. Tôi cần phải đạt được mục đích của tôi trong lĩnh vực kinh doanh này. – Tôi trả lời, mắt dõi theo từng cử chỉ của họ.

- Như vậy – anh cần làm gì tiếp tục? - Nhà kinh doanh mạng hỏi.

Tôi thở dài, ngả đầu ra phía sau và nhắm mắt. Những thước phim chậm chậm hiện về.

Tôi nhìn thấy tôi trong những thước phim đó: tôi nói chuyện hào hứng, vui vẻ với tất cả mọi người, với cả những người mà trước đây tôi vẫn thường kín tiếng mà không hiểu vì một nguyên do nào tôi bỗng trở nên muốn được tiếp xúc với họ, muốn được nói chuyện với họ. Đó là ông sếp của tôi, là nhạc phụ của tôi với tính cách thật là nghiêm khắc, là những người khác, quen có, lạ có, là những người bạn cũ mà tôi đã từng nghĩ rằng họ rất ghét nói chuyện NM với tôi. Bây giờ thì tôi cảm thấy rất dễ dàng nói chuyện với tất cả mọi người, và tôi làm được điều đó. Cũng chính vì thế mà mọi người rất yêu quý và kính trọng tôi. Họ tin tưởng tôi.

Tôi mở mắt. Trong tiềm thức của tôi bỗng hiện ra vô vàn hình ảnh mới. Chính vào lúc này. Tôi chẳng cần làm gì để kích thích sự hiện diện của chúng, vậy mà chúng cứ tự nhiên ùa về, trong cái đầu mông lung suy nghĩ của tôi.

Tôi nghĩ về kế hoạch lên lịch gặp gỡ với vợ con tôi. Tôi muốn rằng các con tôi sẽ dạy cho tôi cách hưởng thụ những niềm vui nhỏ nhất từ cuộc sống và sẽ chia sẻ với chúng những niềm hạnh phúc sung sướng. Tôi nhìn thấy cảnh tôi cùng lũ trẻ chơi trượt tuyết ra sao, cùng đến Disneyland và chụp hình với chú chuột Mikky ra sao. Tôi nhìn thấy cả cảnh chúng tôi chơi trò lướt sóng, chơi các trò nặn tuyết, trượt tuyết, bắt bướm... Rồi cười nắc nẻ với nhau, ôm lấy nhau, nắm tay nhau, kể chuyện cho lũ trẻ nghe và hôn chúng trước khi đi ngủ...

Tôi hình dung ra cảnh tôi cùng Kate đến một nhà hàng Ý để thưởng thức một bữa ăn tối lãng mạn ra sao, cảnh tôi và cô ấy cùng nhau đi nghỉ cuối tuần thế nào... Cô ấy mặc bộ đồ mới, xinh tươi, trẻ đẹp... Hình như có một cảm giác tự hào kiêu hãnh tràn ngập tâm hồn tôi. Tôi thật vô cùng hạnh phúc. Kate của tôi thật xinh đẹp, thật đáng yêu, và cũng thật là mạnh mẽ! Tôi hình dung ra cảnh tôi cùng cô ấy đi du lịch châu Âu, trên ngón tay kiêu diễm của cô ấy là chiếc nhẫn ngọc bích mà cô ấy đã từ lâu mơ ước. Chúng tôi thật hạnh phúc như chưa bao giờ hạnh phúc như vậy. Chúng tôi thật vui vẻ và hạnh phúc bên nhau... Chúng tôi trở nên cởi mở với nhau hơn và yêu nhau thắm thiết hơn.

Tôi cũng hình dung ra cuộc gặp gỡ với đám bạn cũ ở Cambridge ra sao. Chúng tôi cười với nhau, chơi những trò chơi trên máy tính. Chúng tôi là những kẻ tiên phong. Giá như có thể quay ngược lại thời gian để cho những ngày tươi đẹp ấy quay về, ngay bây giờ... Tôi bỗng ước ao được làm một việc gì đó mà người đời vẫn thường khao

khát: thực hiện một phát minh nào đó. Đó là một công việc dễ chịu, là một trò chơi đích thực.

Tôi hình dung ra bản thân mình trong bộ complet mới, với những chiếc khuy áo bọc vải. Một bộ complet sang trọng được may bằng loại vải đắt tiền, và trong bộ complet đó, tôi thật là bánh bao! Chiếc cà vạt sáng màu, trên góc túi áo ngực lộ ra chiếc khăn mùi soa lịch lãm, trên cổ tay là chiếc đồng hồ Rolex bằng vàng. Tôi bắt tay mọi người và để ý thấy họ đang xì xào bàn tán về tôi. Họ đang ngạc nhiên vì sao tôi lại thành đạt như vậy, vì sao tôi lại là một người tuyệt vời đến vậy. Họ xì xào rằng tôi xứng đáng với những gì tôi có được và họ cũng muốn được thành đạt như chính tôi.

Tôi hình dung ra cảnh tôi đến thành phố Nara của Nhật bản. Tôi thả bộ dọc con phố nhỏ nhẵn lát đá và phía trước là ngôi nhà của Kazuko. Trong khu vườn của Kazuko, tôi có cảm giác thật yên bình, nơi đó tôi tận hưởng những phút giây thư thái và quên đi hết khái niệm thời gian. Ở nơi này, - một mảnh đất xa xôi, tôi vẫn có cảm giác như đang ở nhà mình. Và tôi cảm thấy vô cùng dễ chịu khi nghĩ rằng Kazuko là một người bạn tốt của tôi.

Tôi hình dung ra cảnh mình đi du lịch khắp nơi trên thế giới: Trung quốc, Nga và rất nhiều quốc gia khác...Tôi tiếp xúc với nhiều người. Khắp nơi người ta vui mừng vì sự hiện diện của tôi, người ta đánh giá cao cá nhân tôi và kính trọng tôi.

Tôi hình dung ra cảnh mình thuyết trình trước khán giả. Tôi kể cho họ nghe về NM, và công chúng thì chăm chú lắng nghe và tán thưởng. Tôi trả lời tất cả các câu hỏi thắc mắc của họ. Tôi là một giáo viên và mang đến cho họ kiến thức mới mẻ. Tôi quan tâm đến họ, lo lắng cho họ, hiểu khát khao mơ ước của họ. Tôi giải thích cho họ hiểu cách để đạt được những điều mà trước đây họ chưa từng suy tư tới. Tôi hình dung ra mình là một người quan trọng, một người có đầy đủ sự tự tin và khả năng thuyết phục con người.

“Hãy nhìn vào tôi, - tôi nói với họ. - Nếu như tôi có thể làm được điều này, có thể đạt được mục đích cuộc đời, các anh chị cũng có thể làm được những điều tương tự như tôi vậy. .. Hãy thay đổi quan điểm và cách nhìn nhận cuộc sống...Các anh chị phải hiểu rằng những điều này không có gì là khó, rằng các anh chị có thể biến ước mơ của mình thành hiện thực...Hãy thử đi, và học tập kinh nghiệm của bản thân tôi”

Tôi ngừng lời và ngó sang xung quanh.
Không còn một bóng người bên cạnh mình.
Con đường vắng lặng.
Tôi mỉm cười và thở dài. Tôi tin rằng, tất cả bọn họ đã hiểu hết mọi vấn đề.

Tôi đi lang thang dọc một con đường ngoằn ngoèo và hình như đâu đó vọng ra những âm thanh đặc biệt của bóng đêm. Những cảm giác, những hình dung vẫn hiện về rõ nét trong tôi.

Con đường dẫn tôi đến một bãi đỗ xe thấp điện sáng chói. Kẹp dưới chiếc cần gạt nước của chiếc xe là một mẫu giấy nhỏ. Tôi mở ra và đọc:

“Nếu như anh có ý định ngủ lại nhà chúng tôi, chúng tôi rất lấy làm hân hạnh. Chăn màn đã được chuẩn bị sẵn cho anh. Tuy nhiên, chúng tôi có cảm giác rằng, có thể giờ này anh đang muốn về nhà và có mặt bên vợ con mình. Trên ghế sau có trà nóng đựng trong chiếc phích, nó sẽ làm anh tỉnh táo và có thêm nghị lực. Thứ năm tuần sau, mời anh đến khách sạn, sẽ có một vị khách quan trọng thuyết trình. Anh có thể gọi điện cho chúng tôi bất cứ lúc nào anh muốn. Chúng tôi rất thích và yêu quý anh”

Quay về hướng căn nhà đôi vợ chồng Nhà kinh doanh mạng, tôi làm động tác chào giống như Kazuko vẫn thường làm vậy, và thốt lên:

- Cảm ơn vợ chồng ông, cảm ơn...

Và không thể nói gì hơn được nữa. Đúng, tôi thật sự muốn được về bên vợ con mình, lúc này. Ngồi vào xe, rồ máy, tôi phóng một mạch về nhà.

CHƯƠNG 15 BẮT ĐẦU

“Một tuần lễ đã trôi qua” - tôi trầm nghĩ và phóng xe đến khách sạn ngay sau giờ làm việc. Nếu như trước đây có ai nói với tôi rằng tất cả sẽ xảy ra với tôi như vậy chắc có lẽ tôi cũng sẽ chẳng bao giờ tin. Nhưng bây giờ thì tôi tin rằng tất cả là có thể.

“Nếu như người ta tin vào một điều gì đó, anh ta chắc chắn sẽ đạt được điều đó” Ai đó đã nói như vậy: Clement Stoun...? Napoleon Hill?... Hay tôi?...

Có lẽ tôi chỉ biết một điều rằng: để đạt được mục đích ta cần phải có niềm tin – và chỉ lúc đó mơ ước của ta mới thành sự thật.

Trở về nhà mình buổi chiều thứ bảy hôm đó, tôi quyết định bắt đầu công cuộc cân bằng hai trái cân. Bằng những quan điểm cá nhân tôi và những thói quen mới, cho tôi, mãi mãi.

Khi về đến nhà, lũ trẻ đã say giấc. Kate đón tôi và chúng tôi đã rủ rỉ với nhau nhiều chuyện cho đến sáng. Chúng tôi nói chuyện về mấy ngày cuối tuần ở nhà Raychen, về những quan điểm cũ và mới của cá nhân tôi đối với cuộc sống, về quan điểm của cô ấy và ước muốn thay đổi nó... Đã từ lâu chúng tôi chưa nói với nhau những chuyện đại loại như thế này.

Mặc dù tôi rất mệt mỏi và hầu như không hề chớp mắt, ngày chủ nhật hôm sau trôi đi thật nhẹ nhàng. Cả gia đình tôi lên xe. Chúng tôi phóng ra một nơi mà ngày đầu tiên chuyển về đây tôi đã từng biết đến. Chúng tôi đi lang thang khắp khu rừng, tắm hồ... Tôi không nhớ là tôi đã có được cảm giác tự do thoải mái như thế nào, tôi đã trở lại chính mình, ngay bên cạnh vợ con mình.

Sau đó chúng tôi ghé vào một nhà hàng Ý, nơi mà trước đây có lần tôi đã ăn trưa với Nhà kinh doanh mạng vĩ đại. Cũng giống như anh bồi bàn, người gác cửa nói rằng ông ta biết tôi và rất hân hạnh được gặp tôi ở đây lần nữa. Tôi nhìn thấy gương mặt ngạc nhiên của Kate. Điều này làm tôi thật mãn nguyện.

Bạn có nhớ rằng bản thân tôi chưa hề có một partner chính hiệu nào không? Và thử hình dung xem, chỉ sau đúng một tuần tôi đã có tới ba người đấy! Vâng, ba người! Và chiều nay ba người ấy cùng tôi đi dự buổi thuyết trình, một trong số họ còn đem theo một người quen khác nữa! Tôi không nói đùa chút nào.

Và một điều thú vị nữa: một người trong số các thành viên của tôi chính là ông sếp của tôi. Một lần, vào trước bữa ăn trưa, ông ta ghé vào phòng tôi và hỏi: “Cậu thử nói cho tớ nghe xem, dạo này cậu đang làm cái gì vậy?”. Tôi cười và nói với ông ta rằng nếu

như ông ta mời tôi đi ăn trưa hôm nay, tôi sẽ chi trước mọi khoản cho ông cả năm. Và trong bữa ăn trưa đó ông ta đã đồng ý ký hợp đồng với tôi.

Sếp của tôi đã tâm sự với tôi rằng ông ta có quan tâm đến NM từ nhiều năm nay. Nhưng do ông nghe quá nhiều ý kiến trái ngược nhau về lĩnh vực này nên không hiểu được bản chất của NM, cho tới khi tôi giải thích cho ông. Trước đây ông đã từng là giáo viên của một trường phổ thông, nhưng mức lương bèo bọt của ngành giáo dục đã không thể giữ ông ở lại với cái nghề dạy học. Ông rất muốn được dạy mọi người cách đạt được mục tiêu của cuộc sống. “NM chính là thứ mà tôi đang cần. Vậy tôi phải bắt đầu thế nào đây?”

Tuyệt!

Tất cả diễn ra thật tuyệt vời!

Chỉ trong vòng năm ngày, cuộc sống của tôi đã hoàn toàn thay đổi.

Như vậy, tôi đã đến cửa khách sạn. Không kịp tắt máy xe, tôi đã thấy Kris, anh chàng gác cửa mà tôi đã biết trong lần trước đến đây ăn cùng Nhà kinh doanh mạng, bước đến và mở cửa.

Tôi chào anh ta và đề nghị anh ta đỗ xe tôi ngay sau chiếc xe jeep màu xám. Anh ta trả lời rằng anh ta sẽ thực hiện ngay việc này. Khi tôi hỏi rằng anh ta có định đi nghỉ ở Nhật bản không, anh ta trả lời như đinh đóng cột rằng anh ta sẽ thực hiện chuyến du lịch đến xứ sở của hoa anh đào đó. Tôi có đề nghị anh ta thu xếp thời gian để một lúc nào đó đi ăn trưa hoặc ăn tối với tôi. Anh ta đồng ý và chúng tôi bắt tay nhau thật chặt.

Tôi bước vào khách sạn, đưa mắt tìm những người bạn đồng hành kinh doanh cùng vị khách mời. Và có đến hai vị khách đến dự, nhiều hơn tôi tưởng. Mãi nói chuyện với đám khách, tôi không để ý đến sự hiện diện của một người đàn ông đứng sau tôi. Trong lúc giải lao sau cuộc trò chuyện với khách khứa, tôi nghe thấy giọng nói quen:

- Xin lỗi anh, tôi chỉ muốn nói rằng hôm nay trông anh thật khác.

Tôi bắt tay ông ta, và ông ta ôm chầm lấy tôi, nói:

- Trông anh thật là khác trước đây. Công việc của anh ra sao?

- Tuyệt vời, - tôi trả lời và không giấu được niềm vui sướng của mình.

- Tôi cũng nghĩ như vậy. - ông ta cười, một nụ cười rạng rỡ.

Tôi giới thiệu khách của tôi với ông ta. Nhìn nét mặt của những thành viên mới trong nhóm của tôi, tôi hiểu rằng, vừa đặt bút ký hợp đồng với tôi xong, họ không hình dung ra rằng họ lại có cơ hội được gặp Nhà kinh doanh mạng vĩ đại nhất thế giới. Thật là tuyệt diệu! Khi ông ta đặt ra một số câu hỏi cho những thành viên mới này, tôi tránh không tham gia. Ông ta nhìn tôi và tỏ thái độ rất hài lòng. Và tôi thì lòng dạt dào niềm vui sướng!

Tôi cảm thấy mình thật dễ chịu và hạnh phúc, như chưa bao giờ được như vậy!

Ông ta quay lại phía tôi, đặt tay lên vai tôi và nói:

- Anh học rất nhanh đấy, anh bạn trẻ ạ.
- Vì tôi có một ông thầy tuyệt diệu, - tôi trả lời.
- Cảm ơn. - Ông ta mỉm cười và ôm lấy vai tôi. - Thế nào, anh có sẵn sàng vượt ông thầy anh không đây?

Tôi nhìn ông ta, và lần này thì không thể đọc được điều gì trong ánh mắt con người đó. Chính xác như vậy. Tôi nhắm mắt. Trong trí tưởng tượng của tôi xuất hiện những hình ảnh sáng láng - tôi nhìn thấy tôi - một thuyết trình viên thành đạt và đầy ảnh hưởng với mọi người xung quanh.

- OK, - câu trả lời làm tôi tỉnh lại.
- Tốt, - Nhà kinh doanh mạng nói. - Mời anh bước vào gian họp. Buổi thuyết trình đang chuẩn bị bắt đầu.

Đây quả là một trong những chương trình tốt nhất của công ty mà đã có lần tôi đến dự. Người ta nói chuyện với nhau rất hài hước, tiếng cười vang vọng khắp nơi. Một thuyết trình viên lên tiếp tục chương trình khi thuyết trình viên trước kết thúc phần mình. Và nhìn nét mặt các thành viên, tôi hiểu rằng họ đang rất phấn khích, họ không hề hối tiếc rằng họ đã có mặt nơi đây.

Cuối cùng là sự hiện diện của Nhà kinh doanh mạng. Cả khán phòng đứng dậy chào đón ông ta bằng những tràng pháo tay cùng những tiếng huýt sáo cổ động. Ông ta đứng trước đám đông công chúng đón nhận lời chào đón của họ. Và khi tất cả mọi người đã ngồi vào ghế của mình, ông ta im lặng một lúc lâu rồi nhìn xuống phía chúng tôi. Hình như ông đang nhớ đến từng người có mặt trong khán phòng này.

Cuối cùng thì ông cũng lên tiếng:

- Hôm nay tôi muốn biểu dương với các bạn về bí mật của sự thành đạt.

Nếu các bạn để ý, các bạn sẽ thấy rằng tôi sử dụng từ “biểu dương” chứ không phải đơn giản là việc kể lại việc làm thế nào để đạt được thành công trong kinh doanh.

Các bạn hẳn đã nhiều lần được nghe hoặc được đọc về việc này rồi. Một số người trong các bạn khi nhận được thông tin đã có khả năng vận dụng để thay đổi cuộc sống của mình, còn lại phần lớn chúng ta chưa đủ niềm tin vào bản thân để làm được điều này.

Các bạn thử nhớ xem, thuở bé thơ các bạn đã tập đi ra sao hoặc đã tập đi xe đạp thế nào?

Người lớn đã dạy cho các bạn từng bước đi chập chững đầu tiên cũng như cách các bạn đi xe đạp.

Các bạn hẳn nhìn thấy người lớn đưa tay đỡ lấy các bạn ra sao, giúp các bạn như thế nào khi các bạn ngã xuống. Và rồi tới lúc các bạn tự đi được bằng đôi chân của mình. Các bạn đã tự do như thế đó!

Ai đó đặt các bạn lên chiếc xe đạp rồi chạy bên cạnh các bạn, tay vịn chiếc yên xe nữa giữ cho các bạn khỏi ngã. Rồi đến một lúc nào đó, - có thể là dăm ba phút, dăm ba tiếng đồng hồ hay nhiều hơn là dăm ba ngày sau đó, các bạn sử dụng được chiếc xe đạp đó, cho dù những vòng xe các bạn đạp còn lóng ngóng và chưa tự tin. Các bạn vẫn sợ hãi nhưng dù sao thì các bạn cũng đã học được cách đi xe đạp.

Các bạn đã trở thành tự do như vậy đó!

Các bạn cũng thấy rằng một bài học dạy cách đi hay cách sử dụng xe đạp đối với ta là không thể đủ. Các bạn cũng biết rằng phải làm thế nào nhưng các bạn lại không thể làm được. Chỉ có thông tin thôi chưa đủ, các bạn còn phải có kinh nghiệm thực tiễn.

Nói tóm lại, có thể nói rằng các bạn không hề biết bí quyết của thành công. Nhưng khi các bạn tiếp nhận được một cái gì đó mà trước đây các bạn chưa từng có được, đó là lúc các bạn bắt đầu những bước đi chập chững của mình.

Nghĩa là, phân tích kỹ tình huống, các bạn sẽ hiểu bí quyết để các bạn bước những bước đầu tiên trong cuộc đời hoặc sử dụng chiếc xe đạp không nằm ở kiến thức lý thuyết, mà nằm ở đâu thì chính tự các bạn cũng đoán ra được. Bí mật nằm đâu đó trong sâu thẳm nhận thức của ta, tôi tạm gọi là “**BẠN CHƯA BIẾT NHỮNG ĐIỀU MÀ BẠN BIẾT**”

Các bạn đang phân vân và lưỡng lự, đúng không? Hy vọng là không. Thực tế thì đây là một ý nghĩ đơn giản mà trong đó có nguồn cội mạnh mẽ để con người ta đạt được mục đích của mình.

Có lẽ ai trong chúng ta cũng biết rằng để đi được hay lái được chiếc xe đạp, ta cần phải học cách giữ thăng bằng. Đó là một điều đương nhiên.

Sự cân bằng - đó là trạng thái của tâm hồn ta. Hoặc là ta có nó, hoặc là không. Các bạn hoặc là đi được, hoặc là ngã xuống. Điều kiện chính của sự chuyển động - đó là sự cân bằng.

Khi các bạn học được cách chế ngự sự cân bằng, các bạn sẽ nắm bắt được bí quyết của sự thành đạt. Chẳng ai có thể giật lấy điều này trong tay bạn.

Vậy các bạn có hiểu vì sao tôi lại đi kể những chuyện này không? Các bạn có thấy thú vị không? - Nhà kinh doanh mạng cười vang và nói: - nhìn nét mặt của các bạn, tôi đoán rằng tôi đúng, và điều này thật tuyệt vời.

Tất cả mọi điều tôi nói ở trên sẽ chứng minh cho ý nghĩ rằng để đạt được thành công, ta phải có sự cân bằng trong tâm hồn.

Các bạn hoặc là thành đạt, hoặc là không, ở đây không có sự trung hoà giữa có và không. Hoặc là trắng, hoặc là đen chứ không thể là xám được,

Bây giờ các bạn hãy thử nói cho tôi xem: các bạn là những người thành đạt, đúng hay không?

Đúng, có phải không?

Nhà kinh doanh mạng im lặng và nhìn xuống khán giả, nhìn vào mắt mỗi một thành viên chúng tôi. Tôi tự hỏi lại bản thân câu hỏi này và mạnh dạn trả lời:

- Đúng.

Nhà kinh doanh mạng nhìn tôi và nói:

- Đây là câu trả lời của anh? Xin mời anh đứng dậy

Tôi làm theo yêu cầu của ông ta

- Anh đã đạt được thành công rồi đấy, - Nhà kinh doanh mạng nói, - thật tuyệt.

Vậy anh đã đạt được thành công từ khi nào?

- Hôm chủ nhật, - tôi trả lời

- Chủ nhật tuần trước ư?

- Vâng, - tôi mỉm cười, - đúng vào chủ nhật tuần trước.

Sau lưng tôi có tiếng cười xầm xì

- Anh bước lên đây, lên sân khấu và hãy kể cho tất cả mọi người nghe sự việc diễn ra như thế nào, - Nhà kinh doanh mạng tươi cười đề nghị

Tôi bước lên sân khấu và đứng cạnh ông ta,

Sau khi giới thiệu tôi với công chúng và đề nghị trợ lý của ông mang microphone đến cho tôi, Nhà kinh doanh mạng kể lại cho khán giả nghe về cuộc gặp gỡ định mệnh của chúng tôi.

Ông ta kể về ấn tượng của ông khi gặp tôi tại khách sạn, nơi đó tôi ngồi ở tận dãy ghế cuối cùng trong góc tối. Ông ta kể một cách trung thực những lời tâm sự khi nói về công ăn việc làm của tôi, thái độ của tôi và những gì mà bây giờ tôi cảm nhận được, những gì tôi đang có ý định bắt tay thực hiện, rồi những thất vọng của tôi về NM mà có cảm tưởng như là tôi đã từ bỏ cái lĩnh vực kinh doanh lạ lẫm này, và cái thứ năm tuần trước là lần cuối cùng tôi đến dự hội thảo...

Sau đó ông ta kể một cách tỉ mỉ về cách tôi đạt được thành công trong kinh doanh ra sao: cách tôi đỡ đầu những người nào- những người đó hiện đang hiện diện trong buổi hội thảo này. Những thành viên của tôi rất tự hào và hãnh diện rằng họ đã có mặt ở nơi đây. Nhà kinh doanh mạng nói chuyện với họ và tìm hiểu vì sao họ tìm đến với NM. Nơi đây, họ được nói chuyện và gặp gỡ với nhiều người khác, và bất cứ con người nào có mặt ở đây cũng tỏ lòng ngưỡng mộ kính trọng Nhà kinh doanh mạng. Nơi đây, họ nhận được những kiến thức mới, những bài học mới để họ có thể vươn đến với thành công, những điều mà họ ao ước trong nhiều năm nay.

Nhà kinh doanh mạng kể về những khát khao của tôi vươn tới những điều tôi mơ ước. Trong lòng tôi trỗi dậy một cảm giác tự hào kiêu hãnh vô bờ bến. Những giọt lệ lăn dài trên gò má tôi, tôi rút khăn mùi soa ra để lau dòng nước mắt. Trong cuộc đời mòn mỏi của mình, có lẽ chưa có một ai đón nhận tôi long trọng đến như vậy, và cũng chưa hề có một ai nói về tôi trước sự hiện diện của hàng trăm con người như hôm nay.

Nhà kinh doanh mạng nói rằng, chính tôi là nguồn cổ vũ tinh thần rất lớn đối với ông ta, và ông ta tự hào về tôi, về cuộc gặp gỡ định mệnh của chúng tôi. Ông ta gọi tôi là một chuyên gia trẻ tuổi.

- Tôi đã hứa với các bạn rằng tôi sẽ biểu dương cho các bạn thấy bí quyết của sự thành công, và bí quyết chính là đây. – Nhà kinh doanh mạng chỉ vào tôi.

Tại tôi ù đi trước khoảnh khắc im lặng đáng sợ, tất cả mọi thành viên trong khán phòng nhìn chăm chăm vào tôi.

Trước mắt tôi xuất hiện một hình ảnh rõ nét, trong sáng lạ lùng. Tôi đứng trên sân khấu lớn, và trước mắt tôi là một khán phòng chật cứng người. Họ vỗ tay và huýt sáo cổ vũ tôi. Tôi truyền lại cho họ nguồn sinh lực mới làm họ phấn chấn. Và họ nói lời cảm ơn tôi. Trong đám đông đó có một người phụ nữ, cô ta níu lấy cánh tay tôi và nói

“Cảm ơn, cảm ơn ông ngàn lần vì ông đã dạy cho tôi cách sống và tính tự tin vào chính bản thân mình”.

Tôi trở lại với chính bản thân mình khi nhận thấy bàn tay của Nhà kinh doanh mạng đặt lên vai tôi. Ông ta nhìn vào mắt tôi và nói:

- Anh thật quý giá đối với chúng tôi. Còn bây giờ anh hãy kể cho họ biết thénào là sự thành công nhé.

Dứt lời, Nhà kinh doanh mạng rời sân khấu và bước xuống cửa.

Sau vài giây, tất cả mọi người trong khán phòng đứng lên và bắt đầu từng tràng pháo tay. Người ta chào đón tôi và kêu tên tôi đầy phấn khích. Tôi sững sốt bàng hoàng. Tôi nhớ rằng tôi đã bắt tay họ và mỉm cười đáp lễ:

- Cảm ơn, cảm ơn tất cả các bạn!

Nhìn xuống khán phòng, tôi bắt gặp Nhà kinh doanh mạng đang đứng cạnh cửa ra vào.

Ánh mắt của chúng tôi chạm nhau. Nở một nụ cười tươi rói, ông giơ tay vẫy tôi và bước ra ngoài.