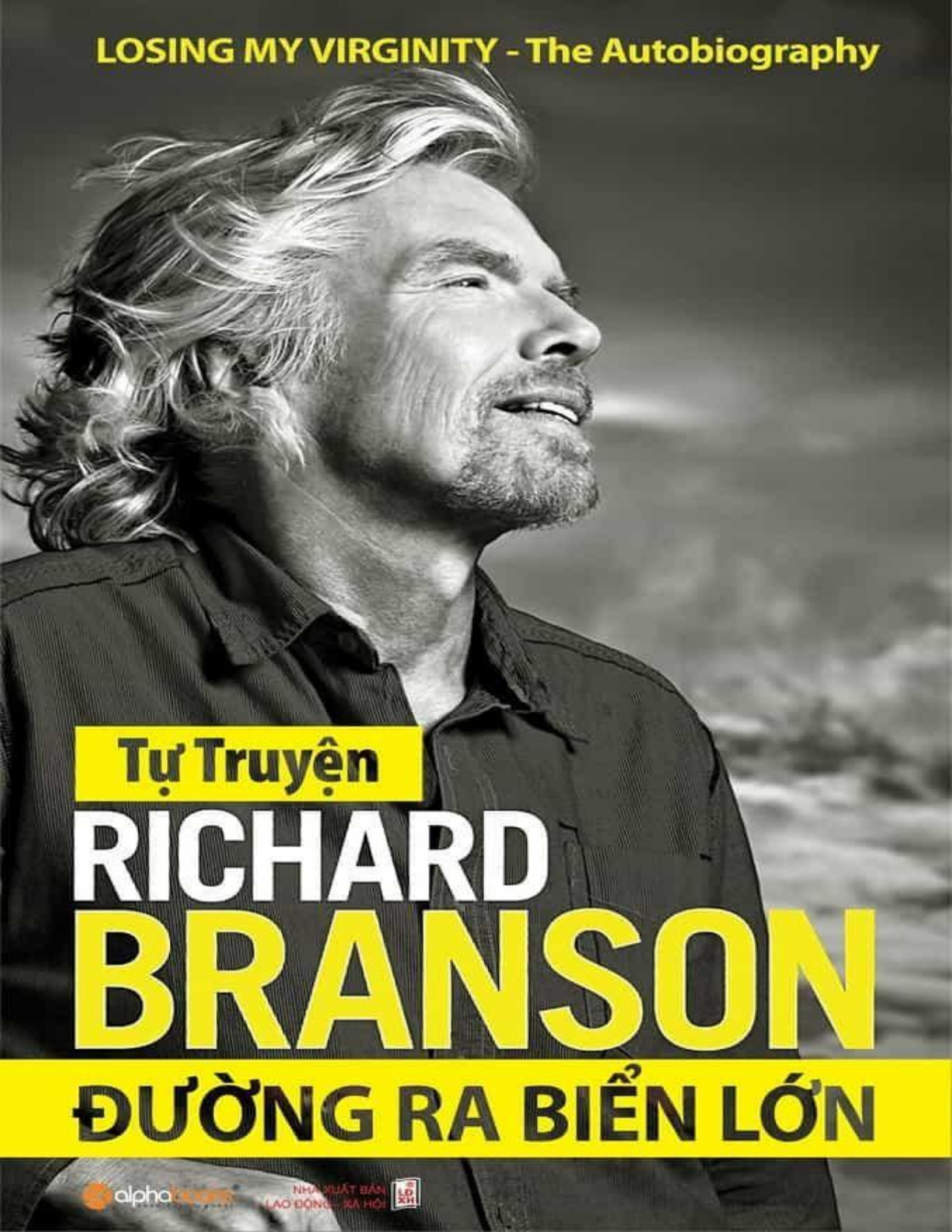
LOSING MY VIRGINITY - The Autobiography



Tự Truyện

RICHARD BRANSON

ĐƯỜNG RA BIỂN LỚN

alphabooks

NHÀ XUẤT BẢN LAO ĐỘNG - XÃ HỘI

Table of Contents

Lời giới thiệu

Phần mở đầu: “MẶC KỆ NÓ, LÀM TỚI ĐI!”

Chương 1: “MỘT GIA ĐÌNH CÓ THỂ CHẾT VÌ NHAU”

Chương 2: “HOẶC LÀ VÀO TÙ, HOẶC LÀ THÀNH TRIỆU PHÚ”

Chương 3: KINH DOANH Ở VIRGINS

Chương 4: “TÔI SẴN SÀNG THỬ NGHIỆM BẤT CỨ ĐIỀU GÌ”

Chương 5: RÚT RA B[I HỌC

Chương 6: “SIMON BIẾN VIRGIN TH[NH NƠI HỢP THỜI NHẤT”

Chương 7: BẢN NHẠC MANG TÊN TUBULAR BELLS. TÔI CHƯA TỪNG NGHE BẢN NHẠC N[O NHƯ THẾ

Chương 8: "SỰ LỰA CHỌN THỨ HAI L[VÔ NGHĨA"

Chương 9: PHỚT LỜ DƯ LUẬN

Chương 10: “EM NGHĨ EM SẼ DỌN ĐI”, JOAN NÓI

Chương 11: BÊN BỜ VỰC

Chương 12: TH[NH CÔNG CÓ THỂ TỚI M[KHÔNG B\O TRƯỚC

Chương 13: “MUỐN ĐI, TRƯỚC HẾT H^Y BƯỚC QUA X\C TÔI”

Chương 14: THEO GƯƠNG FREDDIE LAKER

Chương 15: GIỐNG NHƯ BỊ BUỘC V[O MŨI MỘT CHIẾC MÁY KHOAN KHÍ NÉN KHỔNG LỒ

Chương 16: KHINH KHÍ CẦU LỚN NHẤT THẾ GIỚI

Chương 17: “TÔI Đ^ SUÝT CHẾT”

Chương 18: “MỌI THỨ ĐỀU SẴN S[NG ĐỂ B\N!”

Chương 19: CHUẨN BỊ NHẢY

Chương 20: “HẮN NGHĨ HẮN L[AI CƠ CHỨ?”

Chương 21: “CHÚNG TA CÓ HAI GI]Y ĐỂ NÓI LỜI CẦU NGUYỆN CUỐI CÙNG”

Chương 22: BAY TRONG BẤT ỔN

Chương 23: NHỮNG THỦ ĐOẠN BẨN THỈU

Chương 24: VÕ SĨ QUYỀN ANH Ở CĂN PHÒNG ĐẦU TIÊN

Chương 25: “ĐƯA NHỮNG TÊN KHỐN RA TÒA”

Chương 26: NHỮNG KẺ THÔ LỖ Ở CỔNG KHỞI HÀNH

Chương 27: “HỌ GỌI TÔI LÀ KẺ NÓI DỐI”

Chương 28: CHIẾN THẮNG

Chương 29: L^NH THỔ VIRGIN

Chương 30: TÍNH ĐA DẠNG VÀ NHỮNG ĐIỀU BẤT LỢI

Chương 31: ĐỔI THAY

Chương 32: BAY CAO

Lời giới thiệu

Nếu dành một từ để mô tả tỷ phú 'hippi' Richard Branson thì có lẽ người ta chỉ có thể nói đến từ 'phi thường'. Đó là một con người phi thường với những kỳ tích phi thường cả ở phương diện cá nhân lẫn phương diện sự nghiệp. Việc Richard Branson được công nhận như một tài sản văn hóa quốc gia (Vương Quốc Anh) và cả cộng đồng quốc tế thì không ai có thể nghi ngờ, nhưng điều gì ẩn giấu phía sau những huyền thoại về ông và con người thực sự của Richard - ông là ai? thì công chúng vẫn rất tò mò muốn được khám phá. Và điều may mắn đối với bạn đọc thế giới cũng như bạn đọc Việt Nam là cuốn tự truyện *Đường ra biển lớn* đã ra đời.

Trước tiên hãy nói về sự phi thường của Richard Branson: Sự phi thường của Richard không đơn giản nằm ở những thành công ngoạn mục về kinh doanh (gây dựng một hệ thống kinh doanh mang thương hiệu Virgin trên 100 lĩnh vực khác nhau, sở hữu hơn 250 công ty trên toàn cầu); hay kỳ tích cá nhân (kỷ lục bay khinh khí cầu vượt Đại Tây Dương và Thái Bình Dương cùng nhiều kỷ lục khác). Sự phi thường của ông nằm ở việc ông luôn thách thức và vượt qua được mọi giới hạn của con người, ông là người dám làm những việc mà người ta có thể mơ ước nhưng không ai dám làm!

Khởi nghiệp kinh doanh năm 17 tuổi, từ khi còn ngồi trên ghế nhà trường, với tạp chí *Student;* cho ra đời thương hiệu gắn bó với toàn bộ cuộc đời ông, Virgin, năm 20 tuổi; trở thành một trong những doanh nghiệp tư nhân lớn nhất nước Anh và phát hành cổ phiếu thành công ra công chúng năm 36 tuổi; đưa Virgin trở thành tập đoàn hoạt động toàn cầu ở tuổi 40. Tốc độ phát triển phi thường này ta có thể thấy đâu đó (dù cũng không nhiều!) trong những thiên tài doanh nhân của nhân loại, nhưng cách mà Richard Branson thực hiện thì quả thực là kỳ lạ, nếu không muốn nói là điên rồ. Ông làm các cổ đông, đối tác, và nhân viên của mình 'phát điên' (và gần như luôn luôn sẵn sàng chống lại các ý tưởng của ông) với

việc liên tục mở rộng lĩnh vực mới của mình: tốc độ mở rộng không phải là mỗi năm đưa ra một hướng mới, mà đôi khi vài tháng đã có một lĩnh vực mới với những kế hoạch đôi khi rất cảm tính, nhưng luôn luôn có một tầm nhìn đặc biệt mà ít người có thể hiểu được ngay. Rất khó tin một người khởi sự trong lĩnh vực thu âm và phân phối âm nhạc lại bước vào những lĩnh vực có vẻ như hoàn toàn không liên quan, như hàng không, đồ uống, mỹ phẩm, viễn thông, vận tải, năng lượng hay tài chính. Triết lý của ông: "Tôi sẵn sàng thử nghiệm bất cứ điều gì!".

Con người phi thường này có điều gì cũng bình thường như chúng ta? Phải chăng định mệnh chỉ dành những sự nghiệp lớn cho những con người được sinh ra dưới một ngôi sao tốt? Thực tế từ cuốn tự truyện của ông, chúng ta có thể nhận ra những góc cạnh bình thường ở một con người phi thường. Ông có thể có những hành động 'điên rồ', nhưng cũng giống như mọi người bình thường khác, ông lo lắng và sợ hãi tột cùng trước những lần mạo hiểm, cả trong kinh doanh lẫn khi quyết định lao mình vào những cuộc chinh phục kỷ lục vượt đại dương đầy bão tố bằng khinh khí cầu. Đã bao nhiêu lần ông viết thư tuyệt mệnh trước khi bước lên những vật thể bay đầy rủi ro như vậy.

Trong kinh doanh, ông thừa nhận mình không đủ tài năng trong từng lĩnh vực cụ thể, nhưng với uy tín và sự chân thành, ông đã quy tụ được rất nhiều tài năng trong các cuộc chinh phục những lĩnh vực kinh doanh rất khác nhau. Ông vượt qua được cái tôi cá nhân để bỏ qua sự 'phản bội' của bạn thân, 'lòng tham' của cộng sự để gọi về những người thực sự có thể chèo lái công ty. Khi chia tay với những cộng sự không còn đủ kiên nhẫn theo đuổi những kế hoạch liều lĩnh của mình, ông cũng nhận phần thiệt hại tài chính về mình cho họ được ra đi thoải mái nhất, giúp họ có thể theo đuổi những sự nghiệp khác một cách thành công.

Khởi sự từ ngành âm nhạc, ông đưa văn hóa 'rock-and-roll' vào tất cả các doanh nghiệp của mình để nhân viên có thể phá tan mọi rào cản của những lối tư duy cũ và tận thu thành quả

của sự sáng tạo. Cũng như bất kỳ doanh nhân nào, số lần thất bại của ông cũng không kém số lần thành công, nhưng ông chưa bao giờ bị sự thất bại đánh bại! Cũng như bất kỳ con người bình thường nào khác, Richard cũng gặp nhiều may mắn. Và đối với ông, may mắn lớn nhất chính là gia đình, những người luôn ủng hộ khi ông khởi sự kinh doanh với những ý tưởng ngông cuồng, đứng trước nguy cơ bị bỏ tù, phá sản hay quăng mình vào những trò chơi mạo hiểm chết người.

Richard Branson cũng là một người bình thường như bất cứ ai, điều tạo ra sự khác biệt ở ông chính là việc dám ước mơ và bản lĩnh để vượt qua tất cả những khó khăn (mà có lẽ quá nửa là những khó khăn ông tự đẩy mình vào). Với một lối sống phóng khoáng kỳ lạ, ông luôn đặt mình vào tình trạng nguy hiểm để vượt qua nó hàng ngày. Có lẽ không có ai 'ham chơi' đến mức ngay khi chuẩn bị cho ra đời hãng hàng không với đầy rẫy trở ngại gần như không thể vượt qua về luật pháp, tài chính, cạnh tranh, mà lại dành thời gian lên khinh khí cầu vượt đại dương – theo một hành trình mà những người ưa mạo hiểm khác đều đã thiệt mạng. Đây không phải thói chơi ngông của người giàu mà thực sự Richard luôn luôn làm những việc như vậy ngay khi ông còn tay trắng. Sự 'ham chơi' đối với những trò chơi nguy hiểm thực sự là dấu ấn làm nên đặc trưng con người của Richard Branson. Đối với ông, cuộc sống và sự nghiệp giống như một cuộc dạo chơi đầy hứng thú, mạo hiểm và không bao giờ dừng lại.

Bạn có thể chưa từng biết đến Richard Branson và những cuộc dạo chơi mạo hiểm của ông, nhưng dường như bất cứ ai trong chúng ta đều đã từng trải nghiệm một sản phẩm nào đó do ông đem đến với thế giới, nếu chưa đi máy bay hay dùng đồ uống của Virgin, không lẽ bạn chưa từng nghe Janet Jackson hay Phil Colins hát. Giờ đây bạn có thể biết thêm về con người đã tạo ra thế giới thương hiệu đặc biệt này với Đường ra biển lớn, một cuốn tự truyện mà ở đó người ta không chỉ hiểu được những huyền thoại được tạo ra như thế nào - mà còn học được rất nhiều tư tưởng lớn, hiểu được những giá trị cơ bản của cuộc sống mà đôi khi người ta hoàn toàn lãng quên trong sự thay đổi của nhân loại 40 năm qua, khám phá

khả năng xoay chuyển thế giới bằng ý chí và tầm nhìn vượt thời cuộc, và đặc biệt là có thể trải nghiệm được những cảm giác chân thực như chính Richard Branson thông qua những trang viết có văn phong đặc biệt hấp dẫn của chính con người đã tạo nên những kỳ tích đó.

Trước khi bạn lật giở những trang đầu tiên về cuộc đời con người kỳ lạ này, hãy một lần nữa quay về với cái tên đi cùng sự nghiệp của Richard Branson: Khi một nhóm những người trẻ tuổi khởi sự dự án kinh doanh đầu tiên cùng nhau chọn cái tên "Trinh nguyên (Virgin)" như là một thông điệp đơn giản rằng 'chúng tôi là những người hoàn toàn mới bắt đầu đến với việc kinh doanh', thì toàn bộ sự nghiệp và cuộc đời của Richard cũng giống như cái tên mà ông đã lựa chọn. Đối với ông mọi thứ luôn luôn là nguyên sơ để khám phá. Đối với ông mọi thứ đều luôn luôn là khởi sự, là bắt đầu để có thể chinh phục biển cả kinh doanh và đại dương cuộc sống.

Trân trọng giới thiệu với bạn đọc tác phẩm đặc biệt này!

NGUYỄN HỒNG TRƯỜNG

Quỹ đầu tư mạo hiểm IDG VENTURES VIETNAM

Phần mở đầu: "MẶC KỆ NÓ, LÀM TỚI ĐI!"

Thứ Ba, ngày 7 tháng Giêng năm 1997, Morocco

5 giờ 30 phút sáng

Tôi thức giấc trước Joan và ngồi trên giường. Tôi nghe thấy khắp cả vùng Marrakech giọng nói chập chờn qua loa phóng thanh báo thức của thầy dòng (thầy tu Hồi giáo giữ việc báo giờ cầu nguyện cho tín đồ – ND) gọi mọi người thức dậy cầu nguyện. Tôi vẫn chưa viết vài dòng cho Holly và Sam, vì thế tôi xé vội tờ giấy trong cuốn vở và viết cho hai con một lá thư, phòng trường hợp tôi không quay trở lại.

Holly và Sam thân yêu!

Cuộc sống đôi khi dường như không có thực. Một ngày ta được sống, khoẻ mạnh và được yêu thương. Sau đó có thể không còn được tiếp tục nữa.

Cả hai con đều biết rằng bố luôn luôn muốn sống một cuộc sống đầy đủ ý nghĩa nhất. Điều đó có nghĩa là bố đã đủ may mắn để sống một cuộc sống của nhiều người, khi bố đã 46 tuổi. Bố trân trọng từng phút của cuộc đời này và nhất là bố yêu từng giây được ở bên các con và mẹ các con.

Bố biết là nhiều người nghĩ chúng ta thật ngu ngốc khi dấn thân vào cuộc phiêu lưu mạo hiểm này. Bố đã nghĩ là họ sai. Bố cảm thấy mọi thứ chúng ta có được từ các chuyến thám hiểm Đại Tây Dương và Thái Bình Dương có nghĩa rằng, chúng ta đã có những chuyến đi an toàn. Bố cũng nghĩ rủi ro là có thể chấp nhận được. Bố cần chứng minh là mình không sai.

Nhưng bố không hề tiếc nuối gì về cuộc đời bố, trừ một điều đó là không được ở bên cạnh mẹ các con cho đến tận cuối cuộc đời, để giúp mẹ chăm sóc các con. Hai con đang ở tuổi 12 và 15, tính cách đã phát triển. Bố mẹ tự hào về các con. Cả hai con đều tốt bụng, biết quan tâm người khác, lạc quan, rất hài hước, dí dỏm. Bố mẹ còn có thể mong gì hơn nữa?

Hai con hãy mạnh mẽ lên. Bố biết, điều đó không dễ dàng. Nhưng chúng ta đã có một cuộc sống tuyệt vời cùng nhau và các con đừng bao giờ quên những khoảng thời gian tốt đẹp chúng ta từng có.

Hãy sống một cuộc sống đầy ý nghĩa. Hãy hưởng thụ từng phút, từng giây của cuộc đời. Hãy yêu và chăm sóc mẹ.

Bố yêu các con!

Bố của các con.

Tôi gấp lá thư lại thành hình chữ nhật và bỏ vào túi áo. Mặc quần áo chỉnh tề, tôi nằm xuống cạnh Joan và ôm cô ấy. Tôi thấy tỉnh táo và bồn chồn, còn cô ấy vẫn ngủ yên lành trong tay tôi. Holly và Sam cùng bước vào phòng, trèo lên giường và nằm gọn giữa chúng tôi. Một lúc sau, Sam trườn khỏi giường, cùng với mấy đứa em họ ra sân để kiểm tra chiếc khinh khí cầu mà tôi sẽ dùng nó để bay vòng quanh trái đất. Joan và Holly ở lại với tôi một chút, trong khi tôi nói chuyện với Martin – chuyên gia khí tượng học. Ông ta nói, chuyến bay đã hoàn toàn sẵn sàng – chúng ta có điều kiện thời tiết tốt nhất cho 5 năm. Sau đó tôi gọi điện thoại cho Tim Evans, bác sĩ riêng của gia đình tôi, vừa ở chỗ Rory McCarthy – phi công thứ ba của tôi; ông có tin xấu: Rory không thể bay được. Anh bị viêm phổi nhẹ, nhưng nếu anh ta ở trong điều kiện khoang kín khí liền ba tuần, thì bệnh sẽ nặng hơn. Ngay lập tức tôi gọi cho Rory và bày tỏ lo lắng của mình cho anh ấy.

“Gặp lại ở phòng ăn nhé” – Tôi nói. “Đi ăn sáng thôi!”

6 giờ 20 phút sáng

Lúc tôi và Rory gặp nhau, phòng ăn của khách sạn vẫn vắng tanh. Những nhà báo theo dõi việc chuẩn bị cho chuyến bay khinh khí cầu này suốt 24 giờ qua, giờ này đã đi hết ra sân.

Tôi và Rory ôm lấy nhau. Cả hai đều khóc. Vừa là người bạn thân thiết, vừa là phi công thứ ba trong chuyến bay khinh khí cầu của tôi, gần đây Rory cũng đã cùng tôi hợp tác trong một loạt dự án kinh doanh. Ngay trước khi chúng tôi đặt chân tới Morocco, anh ấy đã mua cổ phần trong dự án ghi âm mới V2 và cũng đầu tư vào các công ty mỹ phẩm mới của chúng tôi là Virgin Clothes và Virgin Vie.

“Tôi không thể tin là đã làm anh thất vọng” – Rory nói. “Tôi không bao giờ ốm, không bao giờ”.

“Đừng lo” – Tôi an ủi anh ấy. “Chuyện đó bình thường thôi. Chúng ta đã có Alex. Chúng tôi sẽ bay xa hơn khi có anh ấy đi cùng”.

“Nói nghiêm túc nhé, nếu anh không quay lại…” – Rory nói. “… tôi sẽ tiếp tục công việc anh để lại”.

“Tốt rồi, cảm ơn anh!” – Tôi nói và cười, xen lẫn một chút bồn chồn.

Alex Ritchie đã ra sân phóng khinh khí cầu, kiểm tra việc chuẩn bị sẵn sàng khoang lái cùng với Per Lindstrand – một người từng bay khinh khí cầu bằng hơi đốt và cũng là người giới thiệu tôi đến với môn thể thao này. Alex là một kỹ sư cơ khí tài năng, anh đã thiết kế khoang

lái khinh khí cầu này. Trước thời điểm này, chưa có ai thiết kế thành công hệ thống điều khiển có thể giữ khinh khí cầu bay ở tầm cao ngang với với máy bay trực thăng. Mặc dù Alex là người từng thiết kế cho tôi các khinh khí cầu trong hai chuyến bay trên Đại Tây Dương và Thái Bình Dương trước đó, nhưng tôi cũng không biết nhiều lắm về anh. Và lúc này thì không còn đủ thời gian để tìm hiểu thêm về anh ấy nữa. Chưa hề được huấn luyện bay, nhưng Alex đã dũng cảm nhận lời bay cùng tôi. Nếu chuyến bay thuận lợi, chúng tôi sẽ có ba tuần để tìm hiểu về nhau, càng thân thiết hơn nếu cả hai chúng tôi muốn.

Không giống như các chuyến bay cùng Per trên Đại Tây Dương và Thái Bình Dương bằng hơi đốt, trong chuyến bay này chúng tôi sẽ không đốt nóng không khí cho tới khi nào thật sự cần thiết: Khinh khí cầu đã có lõi trong chứa khí heli, giúp chúng tôi cất cánh. Thiết kế của Per thì đốt nóng không khí chung quanh lõi, sau đó khí nóng sẽ đốt heli.

Joan, Holly và tôi nắm chặt tay nhau, rồi cả ba cùng ôm lấy nhau. Đã đến giờ khởi hành.

8 giờ 30 phút sáng

Tất cả chúng tôi đều nhìn thấy điều đó cùng lúc. Chúng tôi chạy dọc con đường đất lầy lội tới căn cứ không quân Morocco và thấy giống như thể có một nhà thờ mới mọc lên đêm qua. Phía trên những rặng cọ xanh mướt uốn cong, một quả cầu trắng lung linh đang bay lên, tựa như một mái vòm hình viên ngọc trai khổng lồ. Đó là khinh khí cầu. Những người cưỡi ngựa phi nước đại dọc theo con đường, súng khoác trên vai và chạy về phía căn cứ không quân. Tất thảy mọi người như bị hút vào chiếc khinh khí cầu trắng bóng khổng lồ đang treo lơ lửng trên không trung.

9 giờ 15 phút sáng

Khinh khí cầu đã được rào chắn bảo vệ, bên ngoài hàng rào đã tụ tập rất nhiều người. Toàn bộ binh sĩ của căn cứ không quân đứng về một phía, xếp hàng theo cấp bậc, tất cả đều vận bộ quân phục màu xanh hải quân. Phía trước mặt họ là một nhóm vũ nữ truyền thống Morocco, choàng khăn trắng, hò reo cổ vũ. Sau đó, một nhóm lính cưỡi ngựa mặc trang phục Berber và mang súng hoả mai lao tới và xếp thành hàng ngay trước khinh khí cầu. Tôi nghĩ họ sẽ bắn loạt súng chào mừng. Cả Per, Alex và tôi đều tập trung trong khoang lái, kiểm tra lần cuối cùng tất cả hệ thống. Mặt trời lên nhanh và khí heli bắt đầu nở ra.

10 giờ 15 phút sáng

Chúng tôi đã kiểm tra xong mọi thứ và sẵn sàng khởi hành. Tôi ôm Joan, Holly và Sam lần cuối. Tôi thật sự khâm phục sự rắn rỏi của Joan. Holly luôn ở bên cạnh tôi trong suốt bốn ngày qua và dường như con bé hoàn toàn hiểu rõ được tình hình. Tôi cứ nghĩ Sam thì không sao, nhưng rồi thằng bé cũng bật khóc, ôm lấy tôi và không muốn tôi đi. Tôi cũng suýt khóc. Tôi sẽ không bao giờ quên được cái ôm chặt đầy sức mạnh ấy của thằng bé. Rồi thì Sam cũng buông tôi ra, nó hôn tôi và chạy về phía Joan. Sau đó, tôi chạy về phía bố và mẹ, tôi ôm hôn từ biệt họ. Mẹ giúi vào tay tôi một lá thư và nói: "Sáu ngày nữa con hãy mở thư này nhé". Tôi im lặng và thầm ước giây phút ấy kéo dài mãi.

10 giờ 50 phút sáng

Và công việc cuối cùng là trèo lên các bậc cầu thang bằng thép để lên khoang khinh khí cầu. Chợt thoáng một giây tần ngần, lơ mơ tự hỏi liệu bao giờ mình sẽ được đặt chân trở lại và sẽ đặt xuống đâu, mặt đất hay mặt nước. Cũng không có thời gian để nghĩ nữa, tôi bước qua cánh cửa vào khoang. Per ngồi vị trí điều khiển chính, tôi ngồi cạnh thiết bị ghi hình, còn Alex ngồi ở ghế gần cửa.

11 giờ 19 phút sáng

Mười, chín, tám, bảy, sáu, năm… Per đếm, còn tôi tập trung vào điều khiển máy ghi hình. Tay tôi lướt nhanh xuống kiểm tra khoá dù. Tôi cố không nghĩ đến chiếc khinh khí cầu to đùng trên đầu và sáu thùng nhiên liệu khổng lồ gắn chung quanh khoang lái. Bốn, ba, hai, một… Per xoay cái cần điều khiển bật chốt dây neo khinh khí cầu. Và chúng tôi từ từ, im lặng và nhẹ nhàng bay lên bầu trời. Không có tiếng gầm gừ của lò đốt: Chúng tôi bay lên giống như những quả bóng bay trong các bữa tiệc của bọn trẻ.

Cửa thoát hiểm vẫn mở khi chúng tôi bắt đầu cất cánh và chúng tôi vẫn có thể vẫy tay xuống phía dưới, nơi những bóng người thân nhỏ dần. Hình ảnh mọi thứ ở Marrakech, như các bức tường vuông màu hồng, quảng trường thành phố, những sân cỏ rộng lớn và đài phun nước ẩn mình giữa những bức tường cao… cứ mờ dần phía dưới chúng tôi. Đến độ cao khoảng 10.000 feet, thì không khí bắt đầu lạnh và trở nên loãng hơn. Chúng tôi đóng cửa khoang lại. Từ lúc đó, chỉ còn chúng tôi với nhau trong khoang. Áp suất bắt đầu tăng, chúng tôi phải điều áp.

*

Tờ fax đầu tiên chúng tôi nhận được vào giữa ngày hôm đó.

“Trời ơi!” – Per đưa tờ fax ra. “Xem này”.

“Xin thông báo! Ống dẫn nối các thùng nhiên liệu đang được khoá.” – Tôi đọc to lên.

Đó là lỗi đầu tiên chúng tôi mắc phải. Ống nối các thùng nhiên liệu phải được cắt, đề phòng trường hợp gặp trục trặc và bị rơi, chúng tôi có thể ném bớt một thùng nhiên liệu nặng một tấn nhằm cân bằng trọng lượng.

“Nếu đây là lỗi duy nhất, thì mọi chuyện chúng ta đang làm không đến nỗi tồi đâu” – Tôi nói để trấn an Per.

“Chúng ta cần hạ xuống độ cao 5.000 feet, sau đó tôi sẽ ra ngoài và ngắt các đường ống nối” – Alex nói. “Không sao đâu”.

Nhưng ban ngày thì không thể hạ độ cao, bởi vì mặt trời sẽ đốt nóng khí heli và một khi khí heli bị thoát ra ngoài thì khó có thể thu lại được. Mà chúng tôi thì không thể để mất khí heli. Vì thế, chúng tôi nhất trí đợi đến đêm mới hạ độ cao khinh khí cầu. Chúng tôi không biết khinh khí cầu bay trong đêm sẽ thế nào và với những thùng nhiên liệu bị khoá chặt vào khoang như thế, thì khả năng thoát hiểm là rất mong manh.

Dù tôi và Alex cố xoa dịu lo ngại về các đường nối nhiên liệu đang bị khoá, nhưng Per thì lo lắng thật sự. Anh ấy ngồi yên lặng trên ghế điều khiển và chỉ trả lời khi thật sự cần thiết.

Chúng tôi lặng lẽ bay như thế cho đến cuối ngày. Quang cảnh những ngọn núi phía dưới hiện ra, những đỉnh núi nối đuôi nhau thành hình răng cưa, được tuyết phủ trắng lấp lánh trong nắng nhẹ. Khoang khinh khí cầu chật ních những vật dụng cần thiết cho chúng tôi trong 18 ngày nữa. Nhưng việc quên không mở khóa các dây nối thùng nhiên liệu không phải là lỗi duy nhất của chúng tôi. Chúng tôi cũng đã quên mang theo giấy vệ sinh, thế là cứ phải đợi có thêm tờ giấy fax nào, chúng tôi mới có thể đi xuống cái cầu thang xoắn bé tí xíu để vào nhà vệ sinh cũng bé tí xíu. Cái bụng Morocco của tôi lại cần rất nhiều giấy fax.

Chúng tôi kéo cần điều khiển, tháo khóa những thùng chì gắn ở dưới đáy khoang khinh khí cầu. Số nhiên liệu đó nếu được giữ lại có thể sử dụng trong hai tuần. Những chiếc thùng đó rơi khỏi khoang khinh khí cầu. Nhìn qua màn hình, tôi thấy chúng rơi xuống, giống như những quả bom. Tôi có cảm giác sợ hãi, giống như khởi đầu một thảm họa. Khoang này rõ ràng là lớn hơn hai khoang tôi từng sử dụng trong các chuyến vượt Đại Tây Dương và Thái

Bình Dương. Nhưng đó vẫn chỉ là một hộp sắt treo lơ lửng phía dưới một quả bóng khổng lồ, phó mặc số phận cho gió và thời tiết.

Trời bắt đầu tối. Không còn những thùng chì, khinh khí cầu lên cao một chút, nhưng rồi lại bắt đầu rơi xuống. Lần này thì nó rơi với tốc độ nhanh hơn nhiều. Trong một phút, chúng tôi rơi xuống 2.000 feet; tiếp đến xuống 2.000 feet nữa. Tai tôi ù đi và bụng sôi lên. Chúng tôi đang ở độ cao 15.000 feet. Tôi cố gắng bình tĩnh, tập trung chú ý vào màn hình điều khiển và đồng hồ đo độ cao, xem xét nhanh mọi sự lựa chọn hiện có. Chúng tôi cần phải thải bớt nhiên liệu, nhưng nếu làm vậy, đồng nghĩa với việc kết thúc sớm chuyến du hành này. Tôi bặm môi. Chúng tôi đang bay trên dãy Atlas trong đêm tối và rất có thể sắp rơi xuống. Không ai lên tiếng. Tôi tính toán nhanh.

"Với tốc độ thế này, chúng ta còn khoảng 7 phút" – Tôi nói.

"Thôi được" – Per nói. "Mở cửa nắp. Hạ áp suất đi".

Chúng tôi mở cửa khoang ở độ cao 12.000 feet, giảm xuống độ cao 11.000 feet. Và một luồng khí lạnh ùa vào khoang, áp suất hạ. Tôi và Alex bắt đầu vứt bỏ mọi thứ có trên khoang: thức ăn, nước uống, can dầu, bất cứ thứ gì không gắn chặt với khoang lái. Mọi thứ. Thậm chí, cả đống đô-la. Sau 5 phút, khinh khí cầu ngừng rơi. Chúng tôi đã tự cứu sống mình.

"Chưa đủ" – Tôi nói và nhìn đồng hồ đo độ cao lúc này hiện báo 9.000 feet. "Chúng ta vẫn rơi xuống".

"Thôi được, tôi sẽ bò ra ngoài" – Alex nói. "Buộc phải vứt bớt thùng nhiên liệu".

Là người thiết kế khoang khinh khí cầu này, nên Alex biết chính xác cách thức tháo bỏ khóa gắn các thùng nhiên liệu. Tôi chợt sợ hãi nghĩ rằng, giả sử người trên khoang lúc này là Rory, chứ không phải Alex, thì chắc chắn chúng tôi đã bế tắc. Chúng tôi không còn lựa chọn nào khác là nhảy dù khỏi khinh khí cầu. Có nghĩa là chúng tôi phải lao vào bóng đêm, rơi xuống dãy Atlas. Lò đốt cháy rực, bắn những tia sáng màu da cam vào chúng tôi.

"Anh đã bao giờ nhảy dù chưa?" – Tôi hét lên, hỏi Alex.

"Chưa bao giờ" – Anh ấy trả lời.

"Đây là dù của anh" – Tôi nói và giúi dù vào tay anh ấy.

"Đã xuống độ cao 7.000 feet và tiếp tục rơi" – Per hét lên. "6.600 feet rồi".

Alex trèo ra ngoài cửa, bò lên nóc khoang. Rất khó cảm nhận được tốc độ chúng tôi rơi xuống. Tai tôi ù đặc. Nếu Alex không thể tháo khóa được các thùng nhiên liệu và chúng không được vứt bỏ, thì chúng tôi sẽ phải nhảy ra ngoài. Chúng tôi chỉ còn một vài phút. Tôi nhìn ra cửa và nhẩm tính lại những gì tôi phải làm: Một tay nắm vào dây dù, bước ra ngoài và nhảy vào đêm tối. Tay tôi nắm lấy dù theo bản năng. Tôi ngoái nhìn xem Per có đeo dù vào không. Per đang theo dõi đồng hồ đo độ cao. Các con số hạ thấp xuống rất nhanh.

Chúng tôi chỉ còn 6.000 feet, trời thì tối. Không, chỉ còn 5.500 feet. Nếu Alex tiếp tục ở trên đó thêm một phút nữa thôi, thì chúng tôi chỉ còn 3.500 feet. Tôi thò đầu ra khỏi cửa nắp khoang, xem Alex dò dẫm, hì hụi làm việc trên nóc khoang. Chúng tôi không thể nhìn thấy mặt đất. Điện thoại, máy fax reo liên tục. Bộ phận chỉ huy dưới mặt đất chắc hẳn đang thắc mắc không hiểu chúng tôi đang làm cái quái gì ở đây.

“Một thùng đã được tháo rời” – Alex hét to qua cửa khoang.

“3.700 feet”– Per nói.

“Thêm một thùng nữa” – Alex nói.

“3.400 feet”.

“Lại thêm một thùng”.

“2.900 feet, 2.400 feet…”

Đã quá muộn để nhảy dù khỏi khoang. Vào lúc chúng tôi có thể nhảy được, thì chúng tôi đã va vào dãy núi sừng sững xuất hiện trước mắt.

“Trở lại khoang ngay” – Per hét lên. “Ngay lập tức”.

Alex ngã trở lại vào khoang.

Chúng tôi ôm lấy nhau. Per quay cần điều khiển để ngắt nối các thùng nhiên liệu. Nếu cái chốt mà hỏng, thì chúng tôi sẽ chết ngay trong 60 giây tới. Thùng nhiên liệu rơi xuống, khinh khí cầu bật lên đột ngột, cảm giác giống như thang máy rơi phịch xuống đất. Chúng tôi bẹp dí trên ghế ngồi, đầu tôi gục mạnh xuống. Khinh khí cầu bắt đầu bay lên. Chúng tôi nhìn đồng hồ: 2.600, 2.700, 2.800 feet. Chúng tôi đã an toàn. Mười phút sau chúng tôi đã ở độ cao 3.000 feet và khinh khí cầu đã bay trở lại trong bầu trời đêm.

Tôi quỳ dưới sàn khoang, bên cạnh Alex và tôi ôm lấy anh ấy.

“Ơn Chúa, anh đã đi cùng chúng tôi”. Tôi nói. “Chúng tôi đã chết nếu không có anh”.

Người ta nói rằng, người sắp chết thường nhìn nhận lại cuộc đời mình vào những giây cuối cùng. Với tôi, dường như điều đó không đúng. Khi chúng tôi rơi xuống, sắp sửa giống như một quả cầu lửa lơ lửng trên dãy Atlas và tôi nghĩ rằng chúng tôi sắp chết, thì đúng lúc đó những gì tôi nghĩ tới là nếu tôi tìm cách thoát chết, thì tôi sẽ chẳng bao giờ lặp lại điều này. Lúc chúng tôi bay lên an toàn trở lại, Alex kể một câu chuyện về một người đàn ông giàu có, chuẩn bị bơi qua Kênh đào: Ông ta đi xuống bãi biển, sắp xếp bàn và ghế, ngả lưng thưởng thức bánh sandwich kẹp dưa chuột và dâu tây, rồi tuyên bố rằng, người của ông ta sẽ bơi qua Kênh đào thay ông ta. Vào thời điểm đó, câu chuyện nghe có vẻ như một ý tưởng tồi.

Qua đêm thứ nhất, chúng tôi đã chiến đấu nhằm kiểm soát được khinh khí cầu. Cuối cùng, khi nhận ra một trong những thùng nhiên liệu bị rò rỉ và chúng tôi đã tháo bớt thùng nhiên liệu. Khi bình minh lên, chúng tôi chuẩn bị hạ cánh. Phía dưới là vùng sa mạc Algeria, một địa điểm không thuận lợi, nhất là nước này đang lâm vào cảnh nội chiến.

Sa mạc ở đây không có những cồn cát mềm mại, vàng óng, giống như khi bạn xem Lawrence of Arabia. Mặt đất đỏ, trơ trụi toàn đá, giống như bề mặt Sao hỏa, đá dựng đứng như những tổ mối khổng lồ. Tôi và Alex ngồi trên nóc khoang, ngắm nhìn bình minh ló rạng trên sa mạc. Chúng tôi nhận thức được rằng, đây là một ngày mới mà chúng tôi thiếu chút nữa đã không còn sống sót để hưởng thụ. Mặt trời đang lên, sự ấm áp của ánh nắng ban ngày thật sự đáng quý biết bao. Ngắm nhìn bóng của khinh khí cầu nhẹ lướt trên hoang mạc, thật khó tin rằng cũng chính cái “máy bay” này chỉ mới đêm qua thôi còn suýt rơi xuống dãy Atlas.

Khi gần hạ xuống mặt đất, Alex hét to lên:

“Phía dưới có đường dây điện”.

Per trả lời, rằng chúng tôi đang ở giữa sa mạc Sahara và ở đó thì không thể có đường dây điện được. “Chắc là anh nhìn thấy ảo ảnh rồi” – Per nói oang oang.

Alex quả quyết rằng chính anh ấy đã nhìn thấy. Chúng tôi đã thấy đường dây điện duy nhất ở sa mạc.

Mặc dù xung quanh chỉ là hoang mạc trơ trụi mênh mông, nhưng sau vài phút hạ cánh, chúng tôi đã thấy ở đó dấu hiệu của sự sống. Một nhóm người bộ lạc Berber bỗng hiện ra từ những khối đá. Thoạt đầu, họ giữ khoảng cách với chúng tôi. Trong lúc đưa họ nước uống và một vài vật dụng còn sót lại, thì nghe thấy tiếng ù ù của trực thăng quân sự. Chắc họ phát hiện ra chúng tôi qua rađa. Ngay khi họ xuất hiện thì những người Berber lủi đi mất. Hai chiếc trực thăng đậu xuống ngay gần chỗ chúng tôi đứng, bụi bốc lên mù mịt. Chúng tôi nhanh chóng bị bao vây bởi những binh sĩ tay lăm lăm súng hướng về phía chúng tôi.

“Lạy thánh Ala” – Tôi nói.

Trong giây lát họ vẫn đứng tại chỗ, nhưng sau đó họ tiến lại phía chúng tôi đầy tò mò và nghi ngờ. Chúng tôi dẫn viên sĩ quan đi quanh khoang khinh khí cầu, anh ta rất ngạc nhiên về những thùng nhiên liệu.

Khi đứng bên ngoài khoang, tôi thắc mắc không biết những binh sĩ Algeria nghĩ gì về chiếc khinh khí cầu. Tôi quay lại nhìn và đã đọc được điều đó trong ánh mắt họ. Những thùng nhiên liệu còn lại được sơn giống như những thùng Virgin Cola và Virgin Energy khổng lồ, với hai màu đỏ và vàng tươi. Trong các dòng chữ in bên sườn khoang, có các chữ *Virgin Atlantic Challenger, Virgin Direct* (bây giờ là Virgin Money), Virgin Territory và Virgin Cola. Thật may cho chúng tôi là những người lính Hồi giáo ấy không thể hiểu được dòng chữ viết phía trên thùng Virgin Energy: DÙ BẠN Đ^ TỪNG NGHE ĐƯỢC GÌ CHĂNG NỮA, THÌ CŨNG

HOÀN TOÀN KHÔNG CÓ CHỨNG CỨ NÀO CHO THẤY VIRGIN LÀ MỘT LOẠI THUỐC KÍCH DỤC.

*

Khi nhìn vào khoang khinh khí cầu nằm chềnh ềnh trên cát đỏ rọi và hồi tưởng lại cảm giác khủng khiếp khi rơi xuống dãy Atlas, thì tôi tự hứa với chính mình rằng sẽ không bao giờ cố gắng làm lại điều đó một lần nữa. Trái lại với ý nghĩ đó, đằng sau ý chí mạnh mẽ, tôi vẫn biết rằng, ngay khi tôi trở về nhà và nói chuyện với những người thích du ngoạn vòng quanh trái đất bằng khinh khí cầu, thì tôi vẫn sẽ đồng ý tham gia một lần cuối cùng nữa. Đó thật sự là một thử thách có sức hấp dẫn không thể cưỡng lại được. Còn bây giờ ý định đó đã được giấu kỹ trong đầu tôi.

Hai câu hỏi người ta hay hỏi tôi nhất, đó là: "Tại sao ông liều mạng bay khinh khí cầu?" và "Tập đoàn Virgin của ông phát triển đến đâu?" Cũng có khi, theo một cách hiểu nào đó, thì hình ảnh khoang khinh khí cầu nằm trên sa mạc Algeria, với một loạt tên Virgin in chung quanh nó, đã đưa ra câu trả lời chung nhất cho những câu hỏi trên.

Tôi biết rằng mình vẫn có thể cố gắng thực hiện một chuyến bay khinh khí cầu khác, bởi vì đó là một trong số ít những thử thách tuyệt vời còn lại. Ngay khi tôi loại bỏ được những nỗi sợ hãi sau mỗi chuyến bay thực tế, thì một lần nữa lại tôi cảm thấy tự tin rằng mình có thể học được từ những sai lầm đã phạm phải và sẽ có thể có được một chuyến bay an toàn lần sau.

Câu hỏi lớn hơn là: "Tập đoàn Virgin sẽ kết thúc tại đâu?" thì không thể có câu trả lời. Không hề mang tính kinh điển, sách vở, và đó cũng không phải cách mà tôi nghĩ, tôi đã viết cuốn sách này để diễn tả lại bằng cách nào chúng tôi xây dựng Virgin như ngày hôm nay. Nếu bạn đọc kỹ từng dòng, tôi hy vọng rằng bạn sẽ hiểu được tầm nhìn của chúng tôi đối với Tập

đoàn Virgin; và bạn cũng sẽ thấy được chúng tôi đang đi đến đâu. Một số người nói rằng, tầm nhìn của tôi về Virgin phá vỡ mọi quy tắc và giống như kính vạn hoa. Người khác lại nói rằng, Virgin đã trở thành một trong những thương hiệu dẫn đầu của thế kỷ. Còn với tôi, tôi chỉ nhấc máy điện thoại lên và tiếp tục công việc. Với cả hai việc, những chuyến thám hiểm bằng khinh khí cầu và tập đoàn Virgin, thì tôi đều đặt ra một loạt những thử thách liên tục, mà tôi có thể học từ quá khứ thời thơ ấu của mình.

Khi tôi đang tìm kiếm tiêu đề cho cuốn sách, David Tait – người phụ trách phía Mỹ của *Virgin Atlantic Challenger* – đã gợi ý rằng tôi đặt tên cho cuốn sách là Virgin: Nghệ thuật chiến lược kinh doanh và phân tích so sánh.

“Một ý tưởng không tồi” – Tôi nói với anh ta “Nhưng tôi không chắc là đầu đề như vậy đã đủ độ hấp dẫn chưa”.

“Tất nhiên là hấp dẫn rồi”– Anh ấy nói. Và thế là tiêu đề phụ của cuốn sách sẽ là *Screw it! Let’s do it! (Mặc kệ nó, làm tới đi!)*

Chương 1: "MỘT GIA ĐÌNH CÓ THỂ CHẾT VÌ NHAU"

Tuổi thơ của tôi chỉ còn là ký ức mờ nhạt, nhưng cũng có những kỷ niệm còn lại mãi với tôi. Tôi còn nhớ cha mẹ thường xuyên đặt chúng tôi trước những thử thách. Mẹ tôi quyết tâm giúp chúng tôi sống độc lập. Lúc tôi bốn tuổi, khi đang lái xe trên đường, bà dừng lại đột ngột nơi cách nhà chúng tôi chừng vài dặm *(một dặm Anh = 1.609m – ND),* yêu cầu tôi xuống xe và đi xuyên qua những cánh đồng tự tìm đường về nhà. Cô em gái bé nhỏ Vanessa của tôi còn nhớ một buổi sáng tháng Giêng bị mẹ đánh thức dậy khi trời còn tờ mờ sáng, bởi mẹ quyết định để tôi tự đi xe đạp tới Bournemouth trong ngày hôm đó. Mẹ cho vào túi một vài chiếc bánh sandwich, một quả táo và bảo tôi tự tìm nước uống trên đường đi.

Bournemouth cách nhà tôi ở Shamley Green, Surrey, khoảng 50 dặm. Tôi còn chưa đầy 12 tuổi, nhưng mẹ đã muốn dạy tôi về tầm quan trọng của sức dẻo dai và cảm nhận về phương hướng. Tôi nhớ là mình đã khởi hành từ lúc trời còn tờ mờ sáng và tôi cũng nhớ lờ mờ là đã ngủ lại qua đêm tại nhà một người họ hàng. Tôi không còn nhớ là làm thế nào tôi lại tìm được nhà của họ hàng, hoặc làm sao tôi lại trở lại được Shamley Green trong ngày hôm sau, nhưng tôi vẫn nhớ như in rằng cuối cùng tôi lao thẳng vào trong nhà bếp, giống như một anh hùng chinh chiến, mang theo cảm giác tự hào về chuyến đi dài của mình và hy vọng được khen ngợi hết lời.

"Tốt lắm, Ricky" – Mẹ chúc mừng tôi, khi bà đang thái hành ở trong bếp. "Con thấy chuyến đi có vui vẻ không? Còn bây giờ thì con hãy đến ngay chỗ cha xứ. Ông ấy có một số củi gỗ cần chặt và mẹ đã nói với cha là con sẽ đến ngay".

Những thử thách dành cho chúng tôi chủ yếu là về mặt thể chất, chứ không phải thứ gì mang tính trừu tượng; và chúng tôi đã nhanh chóng học được cách vượt qua. Tôi còn nhớ hồi học bơi. Khi đó tôi khoảng bốn hoặc năm tuổi gì đó, gia đình chúng tôi đang đi nghỉ ở

Devon cùng hai người em gái bố là cô Joyce, cô Wendy và chồng của cô Wendy là chú Joe. Tôi đặc biệt quý cô Joyce. Ngay khi kỳ nghỉ bắt đầu, cô Joyce đã đánh cược với tôi 10 si-linh *(Shilling – tiền cổ của Anh – ND)* là tôi không thể học được bơi trong hai tuần. Tôi dành nhiều giờ dưới nước, cố tìm cách bơi vượt lên những con sóng lạnh như băng, nhưng đến cuối ngày tôi vẫn không thể làm được. Tôi vùng vẫy làm nước bắn tung toé, nhưng một chân vẫn phải nhảy lò cò chạm đáy. Tôi cố lao về phía trước và dìm mình xuống dưới những con sóng, rồi nhô đầu lên khỏi mặt nước để tránh uống phải nước biển.

“Không sao đâu, Ricky” – Cô Joyce nói. “Sẽ luôn là năm tới mà”.

Nhưng tôi đã quyết tâm không chờ đợi lâu như vậy. Cô Joyce đã đánh cược với tôi và tôi không tin là sang năm cô ấy vẫn nhớ việc này. Ngày cuối cùng của kỳ nghỉ, chúng tôi dậy sớm, chất đồ đạc lên xe và khởi hành chuyến đi kéo dài khoảng 12 giờ để về nhà. Đường đông, xe cộ thì chạy chậm, Đó là một ngày nóng bức và mọi người đều muốn nhanh chóng về nhà. Trên đường đi tôi đã nhìn thấy một con sông.

“Bố ơi, bố có thể dừng xe lại một chút không?” – Tôi hỏi.

Con sông này có thể là cơ hội cuối cùng của tôi: Tôi dám chắc là tôi có thể bơi được và tôi sẽ thắng cô Joyce 10 si-linh.

“Dừng lại đi bố!” – Tôi hét lên.

Bố nhìn gương chiếu hậu, giảm tốc độ và dừng lại bên vệ cỏ.

“Có chuyện gì thế? – Cô Wendy hỏi khi tất cả chúng tôi ra khỏi xe.

“Ricky nhìn thấy con sông này” – Mẹ nói. “Nó muốn được bơi thử lần cuối ở đây”.

“Thế không phải là chúng ta cần tiếp tục lên đường để về nhà ư?” – Cô Wendy càu nhàu. “Đường còn dài mà”.

“Thôi nào, chị Wendy. Hãy cho cậu bé một cơ hội”. – Cô Joyce nói. “Sau đó thì 10 si-linh sẽ thuộc về tôi”.

Tôi cởi quần áo, chỉ còn chiếc quần đùi và chạy ngay xuống bờ sông. Tôi không dám dừng lại vì sợ rằng mọi người sẽ đổi ý. Nhưng khi đến sát mép nước, tôi bắt đầu thấy sợ. Ở giữa dòng sông, nước chảy siết, bọt nước trắng xoá bắn tung toé trên những tảng đá. Tôi tìm một đoạn bờ sông có lối mòn mà bò đã đi qua và lội xuống dòng nước. Bùn trồi lên qua kẽ chân tôi. Tôi ngoái đầu nhìn lại. Chú Joe, cô Wendy, cô Joyce, bố mẹ và em gái Lindi đang nhìn về hướng tôi. Những người phụ nữ mặc trang phục in hoa sặc sỡ. Những người đàn ông mặc áo khoác thể thao, đeo cà-vạt. Bố đốt tẩu thuốc và nhìn một cách bình thản. Còn mẹ vẫn mỉm cười khích lệ tôi như mọi khi.

Tôi thu người lại và nhảy về phía trước. Ngay lập tức tôi cảm thấy mình đang chìm, đôi chân mình trở nên vô dụng dưới làn nước lạnh. Dòng nước đẩy tôi lùi lại, rồi kéo tôi trôi theo dòng nước. Tôi cố ngoi lên mặt nước, nhưng không có gì để tạo lực đẩy. Tôi cố chống cự và tìm kiếm xung quanh sự giúp đỡ, nhưng không có sự giúp đỡ nào.

Sau đó, chân tôi đá phải một hòn đá và tôi cố đạp thật mạnh. Tôi ngoi lên được mặt nước và hít một hơi thật sâu. Hơi thở làm tôi mạnh mẽ trở lại và tôi cố gắng thư giãn. Tôi phải giành lấy 10 si-linh ấy.

Tôi đạp chậm rãi, sải rộng cánh tay và thấy là mình đang bơi trên mặt nước. Tôi vẫn nhấp nhô lên xuống, nhưng bất thình lình tôi có cảm giác như được giải thoát: Tôi đã biết và không còn quan tâm xem nước sông có kéo tôi theo dòng nữa không. Tôi hân hoan bơi ra giữa dòng sông. Át tiếng gầm réo của sóng và bọt nước trắng xoá, tôi nghe thấy tiếng gia đình tôi vỗ tay và cổ vũ. Tôi bơi thêm một vòng rồi trở lại bờ, cách chỗ họ đứng khoảng 50 thước *(một thước Anh = 0, 914m -ND*), và tôi nhìn thấy cô Joyce đang tìm ví tiền trong cái túi xách to đùng màu đen của cô ấy. Tôi bò lên khỏi mặt nước, băng qua đám bụi cây gai và chạy lên bờ. Có thể lúc này tôi đã bị lạnh, lấm lem bùn đất và bị gai làm trầy xước, nhưng tôi đã biết bơi.

"Cháu đây rồi, Ricky" – Cô Joyce nói. "Cháu giỏi lắm".

Tôi nhìn vào tờ tiền 10 si-linh trên tay. Nó lớn quá, màu nâu và cứng giòn. Tôi chưa từng có một khoản tiền nào trước đó: Đúng là một tài sản lớn.

"Thôi nào mọi người" – Bố nói. "Chúng ta tiếp tục lên đường thôi".

Sau đó tôi mới nhận thấy rằng, bố tôi cũng ướt sũng. Ông đã mất bình tĩnh và lao xuống dòng nước, lặn theo sát tôi. Ông ôm chặt lấy tôi.

*

Tôi không thể nhớ được bất cứ khoảnh khắc nào trong cuộc đời mà tôi không cảm nhận được tình yêu của gia đình. Chúng tôi đã là một gia đình có thể chết vì nhau và giờ đây vẫn thế. Bố mẹ tôi yêu và tôn trọng lẫn nhau. Eve – mẹ tôi – luôn luôn vui vẻ và khích lệ chúng tôi. Ted – bố tôi – là mẫu người trầm tính hơn, chỉ hút thuốc, đọc báo. Nhưng cả bố và mẹ đều ưa mạo hiểm. Bố từng muốn trở thành là khảo cổ học, nhưng cha của ông, một thẩm

phán toà án tối cao, đã muốn ông nối nghiệp truyền thống của dòng họ Branson là theo nghề luật. Ba thế hệ nhà Branson làm luật sư. Hồi bố còn học trung học, ông đã thuê một nhân viên tư vấn nghề nghiệp đến nói chuyện với bố để bàn bạc về nghề nghiệp tương lai. Khi thấy rõ là bố muốn trở thành nhà khảo cổ học, ông tôi đã từ chối thanh toán chi phí cho nhân viên đó với lý do ông ta đã không hoàn thành công việc một cách đúng đắn. Sau đó, bố bất đắc dĩ phải tới Cambridge học luật, nhưng vẫn tiếp tục sở thích của mình là sưu tập tài liệu và hiện vật khảo cổ mà ông gọi là "bảo tàng" của riêng mình.

Khi Chiến tranh Thế giới II nổ ra năm 1939, bố tình nguyện gia nhập Staffordshire Yeomanry, một trung đoàn bộ binh thuộc Hiệp hội các Luật sư (Anh). Trung đoàn của bố tham chiến ở Palestine và bố đã chiến đấu trong trận El Alamein tháng 9/1942, sau đó là các trận ở vùng hoang mạc Libi. Sau này, bố tham gia chiến dịch tấn công vào Italia và chiến đấu ở Salerno và Anzio. Trước khi tham gia chiến tranh, bố tôi đã để lại mật mã để ông bà tôi có thể biết được nơi mà bố đang chiến đấu. Họ thống nhất với nhau rằng, trong các lá thư bố viết về nhà, cái tủ đựng thức ăn là chỉ cả thế giới; mỗi ngăn là chỉ một quốc gia. Bố viết thư về muốn bà tôi lấy giúp đôi găng tay cũ dùng để cưỡi ngựa của bố ở ngăn kéo bên trái tủ chén nằm bên tay phải, điều đó có nghĩa là bố tôi đang ở Palestine. Và không có gì ngạc nhiên rằng, bằng cách như vậy mọi chuyện không bị lộ và ông bà tôi có thể biết được bố tôi đang ở đâu khi tham gia chiến đấu.

Lúc bố tôi mới gia nhập quân đội cũng là lúc người chú của bố, ông Jim Branson đã rất nổi tiếng trong quân đội với câu chuyện kêu gọi binh sĩ ăn cỏ. Ông Jim có tài sản lớn ở Hampshire mà sau đó ông chia hết cho tá điền và chuyển tới sống ở Balham, nơi vào năm 1939 vẫn còn là một thị trấn ngoại ô xa xôi của London. Ông vẫn còn ám ảnh với câu chuyện ăn cỏ. Tờ Picture Post đăng một bài báo kèm theo một tấm ảnh ông đứng tại phòng tắm trong căn nhà của mình ở Balham, nơi ông trồng những cây cỏ và phơi khô. Sau này ông Jim rất nổi tiếng và ở bất cứ nơi nào ông được mời ăn là ông lại luôn mang theo chiếc túi xách nhỏ và ông chỉ ăn cỏ. Lúc ở trong quân đội, bố tôi luôn bị chế nhạo: "Mày là con trai của Jim

Branson! Cỏ đây, hãy ăn đi! Trông mày quả thật là non nớt. Trông mày như một con đực bị thiến ấy!"…

Bố tôi thẳng thừng bác bỏ mọi dính líu với ông chú Jim. Nhưng khi chiến tranh ngày càng ác liệt, David Stirling thành lập lực lượng Không quân đặc biệt (SAS) và một trung đoàn tinh nhuệ để hoạt động sát giới tuyến với kẻ thù. Lực lượng SAS phải di chuyển rất nhiều trong đêm. Ông Jim Branson đã hướng dẫn David Stirling và các binh sĩ tinh nhuệ cách ăn cỏ và các loại hạt để tồn tại.

Kể từ khi đó, bất cứ khi nào có ai hỏi bố tôi rằng: "Branson, cậu có họ hàng gì với ông Jim Branson không?" bố tôi thường vỗ ngực tự hào: "Vâng, thực ra ông ấy là chú ruột tôi. Ông ấy đã làm được điều gì đó cho SAS, đúng không?"

Bố tôi thật sự đã rất thích thú cuộc sống 5 năm xa nhà ấy và ông cảm thấy đôi chút khó khăn khi bắt tay trở lại học luật tại Cambridge. Vài năm sau, bố tôi khi đó là một luật sư trẻ tuổi, tới dự một bữa tiệc hơi muộn, và một cô gái xinh đẹp tóc vàng hung tên là Eve đón ông, sau đó cứ lẽo đẽo theo ông đi khắp phòng tiệc, rồi mang tới cho ông một khay đầy xúc xích thơm ngon và nói: "Con đường đi tới trái tim của người đàn ông đây. Mời anh nếm thử!"

Mẹ tôi, Eve Huntley-Flindt, thừa hưởng sức hút mạnh mẽ từ bà ngoại Dorothy – người từng giữ hai kỷ lục của Anh quốc: 89 tuổi, bà là người cao tuổi nhất vượt qua cuộc thi khiêu vũ cổ điển Mỹ La-tinh; 90 tuổi, là người chơi gôn cao tuổi nhất "đánh một gậy vào lỗ".

Bà mất lúc 99 tuổi. Trước khi mất, bà viết thư để lại cho tôi nói rằng, mười năm trước khi qua đời là quãng thời gian đẹp nhất trong cuộc đời bà. Trong những năm đó, bà đã thực hiện chuyến đi vòng quanh thế giới bằng du thuyền. Bà đã được nhìn thấy ở Jamaica, với chỉ bộ đồ bơi trên người. Bà từng đọc cuốn *Lược sử thời gian (A Brief History of Time)* – một

cuốn sách mà thậm chí tôi chưa từng đọc. Bà chưa bao giờ ngừng đọc sách. Quan điểm của bà là con người chỉ có một cuộc đời, vậy nên hãy tận dụng hết thời gian bạn có.

Mẹ tôi thừa hưởng từ bà Granny tình yêu thể thao và khiêu vũ. Và khi 12 tuổi, mẹ đã xuất hiện trong một vở kịch ở sân khấu khu West End do nhà viết kịch Marie Stopes dàn dựng, người sau này nổi tiếng về công việc giáo dục sức khoẻ cho phụ nữ. Một thời gian sau đó, mẹ chút nữa thì buộc phải chuyển sang làm nghề khác: múa thoát y trong các buổi diễn của Cochran (The Cochran Show), tại Nhà hát Hoàng gia ở West End. Các buổi biểu diễn của Ngài Charles Cochran thu hút các cô gái đẹp nhất của thành phố và ở đó họ trút bỏ xiêm y. Khi đó là thời chiến, nên công việc không có nhiều. Mẹ tôi đã quyết định làm nghề này. Điều được đoán trước là bố tôi đã phản đối kịch liệt và nói với mẹ rằng ông sẽ phá tan cái Nhà hát Hoàng gia ấy và lôi mẹ tôi ra khỏi các buổi diễn kiểu đó. Mẹ tôi từ chối công việc chỗ Ngài Charles Cochran, dù ông này cho phép mẹ múa không cần thoát y.

Mẹ bắt đầu tìm kiếm công việc khác, một việc làm ban ngày, rồi đến Heston làm việc trong câu lạc bộ bay lượn của Không lực Hoàng gia Anh, nơi bà huấn luyện môn bay lượn cho những tân binh sẽ trở thành phi công. Bà đề nghị được trở thành phi công, nhưng được trả lời rằng nghề đó chỉ dành cho nam giới. Không nản lòng, bà nói chuyện đó với một giảng viên, người thông cảm với bà và đã bí mật cho bà làm công việc đó trong điều kiện bà phải giả làm nam giới. Bà đã mặc áo khoác, đội mũ da, giấu tóc và tập nói giọng trầm khàn. Bà đã học được cách bay lượn và bắt đầu công việc huấn luyện tân binh bay lượn. Trong năm cuối cùng của cuộc chiến tranh, bà gia nhập Đội nữ Hải quân Hoàng gia Anh, làm người báo tín hiệu và được cử tới Black Isle (Đảo đen) ở Scotland.

Sau chiến tranh, bà trở thành nữ tiếp viên hàng không, một nghề có ma lực thu hút nhiều người nhất lúc bấy giờ. Tiêu chuẩn tuyển dụng rất khắt khe: Bạn phải rất xinh đẹp và chưa kết hôn, tuổi từ 23 đến 27, nói được tiếng Tây Ban Nha và từng được đào tạo nghề y tá. Không ngại mình không nói được tiếng Tây Ban Nha, không phải là y tá, mẹ tôi vẫn nói

chuyện với một nhân viên tại trung tâm tuyển dụng về việc đó. Và kết quả là mẹ được tuyển dụng vào khoá huấn luyện tiếp viên hàng không của Hãng hàng không Nam Mỹ của Anh (BSAA). BSAA vận hành hai loại máy bay trong các chuyến bay giữa London và Nam Mỹ: Lancaster 13 chỗ ngồi và Yorks 21. Các máy bay này có những cái tên tuyệt đẹp là Dòng sông sao và Thung lũng sao, còn những cô tiếp viên hàng không thì được gọi là Những cô gái ngôi sao. Khi máy bay rời khỏi đường băng là lúc công việc của mẹ tôi bắt đầu; trước tiên là phát kẹo cao su, các viên đường màu nâu, bông tăm, sách tranh ảnh và giải thích cho hành khách rằng họ phải hít thở bằng mũi trước khi máy bay cất cánh hoặc hạ cánh.

Trong khoang máy bay thì thiếu áp suất không khí bình thường, còn các chuyến bay thì kéo dài: 5 tiếng tới Lisbon, 8 tiếng tới Dakar, 14 tiếng mới tới Buenos Aires. Từ Buenos Aires tới Santiago, phải đổi máy bay York sang loại Lancaster mạnh hơn và mọi người phải đeo mặt lạ dưỡng khí khi bay qua dãy Andes. Mẹ làm việc cho hãng BSAA được một năm, thì hãng này được chuyển giao cho Tập đoàn hàng không hải ngoại Anh quốc (BOAC). Mẹ bắt đầu làm việc trên máy bay Tudor. Star Tiger – chiếc máy bay đầu tiên rời đi Bermuda – đã bị nổ trên không trung. Máy bay tiếp sau đó là chuyến bay của mẹ đã đến nơi an toàn. Nhưng chiếc máy bay ngay sau chuyến bay của mẹ, chiếc Star Ariel, biến mất không để lại dấu vết ở khu vực Tam giác Bermuda. Và tất cả máy bay Tudor không được cất cánh nữa. Sau này người ta phát hiện ra rằng thân máy bay loại này quá yếu để có thể chịu được áp suất.

Vào thời điểm đó, có lẽ bố tôi đã nghĩ rằng nếu ông không cưới mẹ và không đưa mẹ khỏi nghề tiếp viên hàng không, thì có thể mẹ đã biến mất ở một nơi nào đó ở Đại Tây Dương. Bố đã cầu hôn mẹ khi họ đi trên chiếc xe máy của bố. Và mẹ đã hét lên đồng ý "Vâng!", với tất cả sức mạnh của giọng nói, đến nỗi gió đã không thể thổi bay tiếng hét của bà. Họ cưới nhau vào ngày 14/10/1949 và tôi đã được thai nghén trong tuần trăng mật của họ tại Majorca.

*

Bố mẹ đối xử với cả tôi và hai đứa em, Lindi và Vanessa, một cách công bằng, ý kiến của ai cũng được coi là có giá trị như nhau. Hồi chúng tôi còn nhỏ, khi còn chưa có Vanessa, mỗi lần bố mẹ đi ăn tối ở ngoài hiệu, họ đều mang tôi và Lindi theo, đặt chúng tôi trong chăn ấm ở ghế sau xe. Chúng tôi ngủ trên xe, thế nhưng chúng tôi đều thức dậy mỗi khi bố mẹ bắt đầu lái xe về nhà. Lindi và tôi giữ im lặng và ngắm nhìn bầu trời đêm đầy sao, lắng nghe bố mẹ trò chuyện và đùa giỡn về bữa ăn tối vừa qua. Chúng tôi lớn lên, nói chuyện với bố mẹ như những người bạn. Khi còn trẻ con, chúng tôi từng tranh luận về các vụ án của bố, rồi tranh cãi về hành động khiêu dâm, hay liệu ma tuý có bị coi là bất hợp pháp trước khi chúng ta biết được thật sự chúng ta đang nói đến chuyện gì. Bố mẹ tôi luôn khuyến khích chúng tôi đưa ra ý kiến của mình và cho chúng tôi những lời khuyên.

Chúng tối sống trong một ngôi làng có tên là Shamley Green ở Surrey. Trước khi mẹ sinh Vanessa, tôi và Lindi lớn lên ở Easteds, trong ngôi nhà được bao bọc bằng những cây thường xuân, có những ô cửa sổ màu trắng bé tí, có cả cửa lách nhỏ màu trắng dẫn lối ra đồng cỏ xanh của ngôi làng. Tôi hơn Lindi ba tuổi và hơn Vanessa chín tuổi. Bố mẹ tôi không có nhiều tiền lúc chúng tôi còn nhỏ. Có lẽ mẹ tôi không thích thú lắm chuyện nấu nướng, hoặc là mẹ muốn tiết kiệm tiền, nên tôi còn nhớ chúng tôi chỉ ăn chủ yếu là bánh mì và nước mỡ thịt quay. Cho dù có như vậy thì truyền thống không rời bàn ăn trước khi ăn hết đồ ăn của mình vẫn được giữ gìn. Chúng tôi cũng có hành tây được trồng trong vườn. Tôi rất ghét hành tây và thường giấu chúng trong một ô ngăn kéo bàn ăn. Ngăn kéo này không bao giờ được dọn dẹp và cho tới khi chúng tôi chuyển khỏi ngôi nhà đó mười năm sau thì nó mới được mở ra và đống hành tây "hoá thạch" của tôi mới bị phát hiện.

Trong bữa ăn, thức ăn có thể không quan trọng bằng người cùng ăn. Nhà tôi lúc đó luôn có đông người. Để làm được điều đó, mẹ đã mời đến nhà tôi những sinh viên người Pháp và Đức để học tiếng Anh, trong một giờ làm việc nhà. Và chúng tôi phải thết đãi họ. Mẹ luôn muốn chúng tôi làm việc ở ngoài vườn, giúp bà chuẩn bị bữa ăn và sau đó là dọn dẹp.

Những lúc muốn trốn việc, tôi thường chạy khắp cánh đồng của làng để tìm người bạn thân nhất là Nik Powell.

Điều thú vị nhất phải kể đến khi nhắc tới Nik là cậu ấy có một bà mẹ làm bánh trứng sữa tuyệt vời, vì thế mà cứ mỗi khi ăn xong và nhét đầy những củ hành tây vào trong ngăn kéo bàn ăn là tôi lại chuồn ngay sang nhà Nik, bỏ mặc những anh chàng sinh viên người Đức ở lại luyện tập tiếng Anh với gia đình tôi, mải miết cười nói. Nếu tôi căn đúng thời điểm, mà tôi chắc chắn là đúng, thì những chiếc bánh nhân trứng sữa đã sẵn sàng trên bàn ăn nhà Nik. Còn tôi và Nik – một cậu bé ít nói, tóc đen và thẳng, mắt cũng đen thường làm mọi thứ cùng nhau: trèo cây, đi xe đạp, bắn thỏ, hoặc trốn dưới gầm giường của Lindi để túm lấy gót chân nó khi nó tắt đèn.

Ở nhà, mẹ tôi luôn có hai việc phải làm: luôn phải tạo công việc cho chúng tôi và suy nghĩ để tìm cách kiếm tiền. Chúng tôi chưa bao giờ có một chiếc ti-vi và tôi cũng không nghĩ là bố mẹ từng nghe đài! Mẹ mải làm những chiếc hộp gỗ đựng giấy lau và thùng đựng giấy bỏ để bán cho các cửa hàng trong nhà kho ở vườn. Căn nhà kho thì nồng nặc mùi sơn và mùi hồ dán, những đống hộp đã sơn chất đống chuẩn bị chuyển đi các cửa hàng. Bố là người có óc sáng tạo và đôi tay rất khéo léo. Bố đã thiết kế một thiết bị kẹp chặt những chiếc hộp lại với nhau, khi mẹ dán chúng. Mẹ bắt đầu bán hộp đựng giấy cho hãng Harrods và công việc đã trở thành đúng nghĩa là một ngành công nghiệp thủ công nhỏ ở nông thôn. Tất cả những gì mẹ làm, rõ ràng là đã làm với tất cả năng lượng của mình.

Trong gia đình tôi luôn có một không khí làm việc nhóm tuyệt vời. Bất cứ lúc nào chúng tôi ở trong vòng quỹ đạo của mẹ, là lúc ấy chúng tôi bận rộn. Mỗi khi ai đó tìm cách trốn việc bằng cách nói rằng mình còn có việc phải làm, thì người đó chắc chắn bị coi là ích kỷ. Và như vậy, chúng tôi lớn lên cùng với phương châm sống đặt lên hàng đầu là luôn nghĩ về người khác trước tiên. Một lần, có một người khách đến chơi dịp cuối tuần, đó là người mà tôi không mấy cảm tình. Và trong buổi lễ ở nhà thờ hôm Chủ nhật, tôi đã chuồn khỏi hàng ghế

của gia đình tôi, men theo dọc lối đi, tìm đến ngồi cạnh Nik. Mẹ rất tức giận. Khi về đến nhà, mẹ nói bố cho tôi một trận đòn. Tôi lủi thủi bước vào phòng đọc sách của bố và đóng cửa lại. Thay vì trút cơn thịnh nộ lên tôi, bố chỉ mỉm cười hiền hậu.

"Bây giờ con hãy giả khóc một cách thống thiết vào", bố nói và vỗ hai tay vào nhau sáu lần, giống như là đang tát tôi.

Tôi chạy khắp phòng, khóc rất to. Mẹ liếc nhìn tôi với ánh mắt nghiêm khắc, ngụ ý rằng bố mẹ làm việc đó chỉ mong điều tốt nhất cho tôi. Rồi mẹ tiếp tục công việc thái hành tây ở trong bếp – một phần trong đó có số hành tôi nhét đầy trong ngăn kéo bàn ăn lúc trưa vừa rồi.

*

Ông chú Jim không phải là người đặc biệt duy nhất trong gia đình tôi thiếu tôn kính đối với quyền lực. Tôi còn nhớ rằng chúng tôi có một chiếc xe lưu động cũ của người Di-gan để ở trong vườn nhà. Đôi khi người Di-gan ghé qua và bấm chuông cửa, mẹ luôn cho họ một vài thứ gì đó bằng bạc, có khi còn cho họ lục lọi trong nhà kho đồ cũ để tìm kiếm bất cứ thứ gì họ cần. Vào năm ấy, tất cả gia đình tôi đi dự lễ hội Hạt Surrey ở tận Guildford. Ở đó, đám đông bu quanh xem đua ngựa vượt chướng ngại vật với những người đàn ông mặc áo khoác vải len dầy và đội mũ hình quả dưa. Khi chúng tôi đi ngang qua một trong số các quầy hàng, mẹ bỗng nhìn thấy một nhóm trẻ con Di-gan đang khóc, chúng tôi đến đó xem có chuyện gì. Những đưa trẻ đang đứng vây quanh một con chim bồ các bị trói bằng một đoạn dây.

"RSPCA lệnh cho chúng cháu phải mang vứt con chim này đi. Họ nói rằng nuôi chim hoang dã là phạm pháp", đứa trẻ phân trần.

Ngay lúc bọn trẻ đang kể lại câu chuyện cho chúng tôi, thì có một nhân viên RSPCA tiến lại gần chúng tôi.

"Đừng sợ", mẹ nói. "Cô sẽ bảo vệ nó".

Mẹ bế con chim lên và bọc nó vào trong áo khoác của bà. Sau đó chúng tôi lén đi qua các nhân viên an ninh và len lỏi qua các sân trò chơi. Bọn trẻ Di-gan gặp lại chúng tôi ở bên ngoài và chúng đề nghị mẹ tôi nuôi con chim bồ các, vì chúng có thể sẽ bị bắt một lần nữa. Mẹ rất vui và chúng tôi lái xe mang cả con chim về nhà.

Con chim bồ các rất yêu mẹ. Nó đậu trên vai mẹ khi bà ở trong bếp, hay lúc mẹ làm việc ở trong nhà kho. Có khi nó sà xuống bãi giữ ngựa, trêu chọc mấy con ngựa bằng cách đậu trên lưng chúng. Có khi nó bổ nhào vào bố khi ông ngồi đọc tờ The Times sau bữa trưa, rồi vỗ cánh đen đét làm bay những trang báo khắp sàn nhà.

"Con chim chết tiệt!" – Bố hét lên và xua tay đuổi nó đi.

"Ted, bình tĩnh và làm cái gì có ích chứ!" – Mẹ nói. "Con chim đó nói anh đi làm vườn đi. Còn các con, Ricky và Lindi, hãy đến chỗ cha xứ xem cha có việc gì cần các con giúp không!".

Ngoài những kỳ nghỉ hè cùng với họ hàng bên nội tại Salcombe ở Devon, thì chúng tôi cũng đến Norfolk nghỉ cùng em gái mẹ, dì Clare Hoare. Tôi đã quyết tâm khi lớn lên tôi muốn được như dì Clare. Dì có người bạn thân là Douglas Bader, phi công chiến đấu xuất sắc trong Chiến tranh Thế giới II, người đã mất cả hai chân trong một vụ rơi máy bay. Dì Clare và ông Douglas có một chiếc máy bay hai tầng cánh mà hai người thường bay cùng nhau. Đôi khi, dì Clare chơi trò nhảy dù và dì cũng hút khoảng 20 điếu xì-gà mỗi ngày.

Khi chúng tôi ở nhà dì, chúng tôi thường bơi trong cái bể bơi ở góc vườn. Douglas Bader cũng tháo đôi chân giả và lao mình xuống nước. Tôi từng chạy thử với đôi chân bằng thiếc ấy và đôi khi giấu chúng trong bụi cây gần mép nước. Ông Douglas trườn lên khỏi mặt nước sau đó bất thình lình lao theo tôi: đôi tay và hai vai của ông thật sự là rất mạnh mẽ, ông có thể đi được bằng đôi tay mình. Khi ông bị bắt làm tù binh chiến tranh ở Colditz, sau hai lần vượt ngục không thành ông đã bị bọn Đức quốc xã cắt đi đôi chân.

"Cậu bé, cậu cũng chẳng khác gì bọn Đức quốc xã cả", ông gầm lên, trong khi cố vặn người lao theo tôi bằng đôi tay của mình, giống như một con đười ươi.

Dì Clare có khả năng kinh doanh hơn mẹ tôi. Dì như bị ám ảnh với những con cừu núi Welsh, một loài đang có nguy cơ tuyệt chủng. Và dì đã nuôi một vài con cừu đen loại này ban đầu chỉ để bảo vệ chúng khỏi tuyệt chủng. Nhưng sau này dì đã nuôi cả một đàn lớn và đã giúp đưa chúng khỏi danh sách các loài có nguy cơ tuyệt chủng. Dì đã thành lập cả một doanh nghiệp, dì đặt tên là Công ty tiếp thị Black Sheep và bắt đầu bán các sản phẩm gốm có vẽ hình chú cừu đen. Và thế là những chiếc chén, cốc với dòng nhạc giai điệu trẻ con "Baa Baa Cừu đen…" được in vòng quanh bắt đầu bán chạy. Dì Clare sau đó nhanh chóng tạo việc làm cho tất cả các bà lão trong làng đan áo và khăn choàng bằng len từ lông cừu đen của dì. Dì làm việc rất chăm chỉ để tạo cho Cừu đen trở thành một thương hiệu và dì đã thành công. Hơn 40 năm sau, thương hiệu Cừu đen vẫn còn rất nổi tiếng.

Vài năm sau, vào thời kỳ đầu khởi nghiệp hãng âm thanh Virgin Music, tôi nhận được cuộc gọi của dì Clare: "Ricky này, cháu không thể tin được điều này đâu. Một con cừu của dì biết hát".

Lúc đầu tôi phân vân, nhưng đó chính là thứ mà tôi đã luôn mong đợi ở dì.

“Thế nó hát gì ạ?” Tôi hỏi và đầu cứ tưởng tượng cảnh một con cừu đang hát. “Nào cho cháu biết nhanh đi dì”.

“Tất nhiên là nó hát Baa Baa Cừu đen…” – dì đáp lời tôi nhanh như cắt. “Dì muốn ghi âm lại giọng cừu hát. Tất nhiên là không thể đưa cừu đến phòng thu rồi. Thế cháu có thể cử một vài kỹ sư âm thanh tới đây được không? Phải rất nhanh đấy vì con cừu đó có thể không hát nữa bất cứ lúc nào”.

Ngay trưa hôm đó, một nhóm kỹ sư âm thanh lên đường tới Norfolk mang theo cả thiết bị thu thanh 24 rãnh di động và họ đã ghi âm giọng con cừu biết hát của dì Clare. Họ cũng ghi âm cả một dàn hợp xướng gồm cừu, vịt và gà. Họ đã phát hành đĩa đơn “Baa Baa Cừu đen”. Album này đã đạt vị trí số bốn trong bảng xếp hạng năm đó.

*

Tình bạn giữa tôi và Nik dựa trên tình cảm là chính, nhưng cũng có yếu tố ganh đua. Tôi từng quyết tâm phải làm mọi việc tốt hơn cậu ấy. Mùa hè năm ấy, Nik được tặng một chiếc xe đạp mới dịp sinh nhật cậu ấy. Chúng tôi ngay lập tức quyết định tiến hành cuộc đua xe đến mép bờ sông, một trò chơi lao xe từ trên đỉnh dốc xuống đến chân dốc thì phanh gấp, rồi giữ cho xe trượt xuống mép sông càng gần càng tốt. Đây thật sự là một trò chơi mang tính ganh đua cao và tôi rất ghét bị thua cuộc.

Vì đó là xe của Nik, nên cậu ấy được quyền chạy trước. Cậu ta làm động tác trượt xe rất ngoạn mục, rồi cậu ta quay một vòng xe, để bánh sau chạm gần sát mép nước. Nik vẫn thường kích động tôi làm những việc thậm chí là rất kỳ quặc, nhưng lần này cậu ta lại ngăn tôi.

“Cậu không thể làm tốt hơn cú trượt vừa rồi đâu” – Cậu ta nói. “Tôi đã có cú trượt hoàn hảo rồi”.

Dù vậy, tôi vẫn suy nghĩ. Và tôi quyết tâm phải có cú trượt ngoạn mục hơn cả Nik. Tôi lôi xe lên đỉnh dốc và lao xuống phía bờ sông, chân thì đạp điên cuồng. Khi đến gần mép sông thì rõ ràng là tôi đã mất kiểm soát bản thân và không thể dừng lại. Trong lúc lao nhanh như tên bắn, tôi lờ mờ nhìn thấy cảnh Nik há hốc miệng sợ hãi khi tôi lao vụt qua chỗ cậu ta. Tôi cố phanh, nhưng đã quá muộn. Tôi lộn nhào một vòng, đầu cuộn vào gót chân, lao ùm xuống nước, chiếc xe thì chìm dần dưới chân tôi. Tôi bị cuốn ra giữa dòng nước, nhưng cuối cùng cũng tìm cách bơi lại được vào bờ. Nik đợi tôi trên bờ, giận sôi lên.

“Cậu đã làm mất chiếc xe của tôi! Đó là quà sinh nhật của tôi!”

Cậu ta tức giận tới mức cứ nức nở khóc. Cậu ta đẩy mạnh tôi xuống sông.

“Cậu phải tìm lại xe cho tôi” – Cậu ta hét lên.

“Tôi sẽ tìm” – Tôi lắp bắp. “Không sao đâu. Tôi sẽ tìm thấy”.

Tôi lặn ngụp hai tiếng đồng hồ dưới lòng sông và dò dẫm trong bùn lầy, rong rêu và đá để cố tìm cho được chiếc xe đạp mới của Nik. Nhưng tôi đã không tìm thấy. Nik ngồi trên bờ, hai tay ôm gối, cằm tì lên hai đầu gối và mắt nhìn chằm chằm về hướng tôi. Nik mắc chứng động kinh và tôi đã từng một vài lần chứng kiến cậu ta ngất xỉu. Còn lúc này cậu ta đang tức giận, tôi chỉ biết hy vọng cơn tức giận ấy không làm cậu ấy ngất xỉu một lần nữa. Nhưng thật lạ, khi tôi đã quá lạnh, đến nỗi không thể nói lên tiếng nào, đôi tay thì trắng bệch, các đầu ngón tay rỉ máu vì đã cào phải đá nhọn dưới lòng sông, thì Nik nhẹ nhàng bảo:

“Thôi về nhà đi” – Cậu ta nói. “Cậu sẽ không bao giờ tìm thấy xe đâu”.

Chúng tôi lê bước về nhà, tôi thì cố tìm cách để Nik vui vẻ trở lại:

“Chúng ta sẽ mua một chiếc xe khác cho cậu” – Tôi hứa với cậu ta.

Bố mẹ tôi chắc chắn là rên lên, vì chiếc xe có giá tới 20 bảng (Anh), bằng gần một tháng thu nhập từ những chiếc hộp đựng giấy.

Khi chúng tôi lên tám tuổi, Nik và tôi phải chia tay nhau. Tôi được gửi đến trường nội trú Scaitcliffe ở Công viên lớn Windsor.

*

Đêm đầu tiên tại Scaitcliffe, tôi nằm trên giường không ngủ được, nghe tiếng ngáy và tiếng thở phì phò của các cậu bé khác cùng phòng, mà thấm thía cảm giác cô đơn, bất hạnh và sợ hãi. Vào khoảng nửa đêm hôm đó, tôi đã biết là mình sẽ bị ốm. Cảm giác ấy đến nhanh đến nỗi tôi không đủ thời gian chạy khỏi giường vào nhà vệ sinh; thay vào đó tôi đã nôn ngay ra ga trải giường. Người ta gọi người dọn dẹp đến. Nhưng không những không tỏ ra thông cảm, giống như mẹ tôi vẫn làm vậy, bà ta la mắng tôi và bắt tôi tự mình dọn dẹp giường. Tôi vẫn còn nhớ như in cái cảm giác bị làm nhục lúc đó. Có thể bố mẹ nghĩ rằng họ đã hành động đúng khi gửi tôi tới đây, nhưng vào thời điểm đó tôi chỉ cảm thấy bấn loạn và oán giận bố mẹ, cũng như nỗi sợ hãi về những gì tiếp theo sẽ đến với tôi. Một vài ngày sau đó, một cậu bé ở cùng phòng, lớn tuổi hơn tôi, tỏ ra quý mến tôi và bắt tôi lên giường cậu ấy để chơi trò “âu yếm”. Và trong kỳ nghỉ cuối tuần đầu tiên được về nhà, tôi đã kể lại một cách chân thực nhất cho bố mẹ nghe mọi chuyện xảy ra. Nhưng bố tôi lại bình thản nói: “Tốt nhất là

không làm những trò vớ vẩn đó", và rằng đó là tai nạn đầu tiên và cũng là cuối cùng xảy ra với tôi.

Bố tôi cũng từng được gửi đến trường nội trú khi bằng tuổi tôi lúc bấy giờ, còn ông tôi thì sớm hơn. Trong dòng họ tôi có truyền thống con trai phải được giáo dục tính độc lập, tự lực – đó là cách dạy cho ai đó đứng bằng đôi chân của chính mình. Còn tôi lại thấy miễn cưỡng khi được gửi đi học xa nhà khi tuổi còn nhỏ như vậy và tôi luôn hứa với chính mình rằng tôi sẽ không bao giờ gửi con cái mình tới trường nội trú chừng nào chúng chưa đủ tuổi để có thể tự quyết định về việc đó.

Vào tuần thứ ba của tôi tại Scaitcliffe, tôi bị gọi lên phòng hiệu trưởng và được thông báo rằng tôi đã vi phạm một số quy định của trường; tôi nghĩ có thể là do tôi đã đi vào khu vườn cỏ cấm để nhặt quả bóng đá. Tôi buộc phải cúi xuống và bị vụt vào mông sáu cái.

"Branson" – Thầy hiệu trưởng cất giọng. "Hãy nói cảm ơn Thầy đi".

Tôi không tin vào tai mình. Cảm ơn ông ta vì cái quái gì?

"Branson" – Thầy hiệu trưởng nhấc cái roi lên. "Tôi cảnh báo trò".

"Cảm ơn Thầy".

"Trò sẽ tiếp tục gây rắc rối chứ, Branson".

"Vâng, thưa Thầy. **[** không, em định nói là… không, thưa Thầy".

Tôi đã gây rắc rối – và luôn gây rắc rối. Đã tám tuổi mà tôi vẫn chưa biết đọc. Thực tế, tôi mắc chứng đọc khó và bị cận thị. Mặc dù ngồi ở hàng đầu trong lớp, nhưng tôi không thể đọc được chữ trên bảng. Chỉ sau một vài kỳ học, mới có người nghĩ rằng cần phải đưa tôi đi kiểm tra mắt. Nhưng thậm chí ngay cả khi tôi đã có thể nhìn rõ, thì những chữ cái và các con số cũng chẳng có ý nghĩa gì với tôi. Chứng đọc khó không phải là vấn đề gì nghiêm trọng thời đó, hay nói chính xác hơn đó chỉ là vấn đề nếu bản thân bạn mắc chứng bệnh này. Cũng vì không ai từng nghe tới bệnh đọc khó này, nên đối với tất cả giáo viên và học sinh trong lớp việc không thể đọc, viết và phát âm chỉ có nghĩa rằng hoặc là bạn ngu ngốc, hoặc là bạn lười biếng. Mà ở các trường nội trú kiểu này, thì bạn sẽ bị đánh đòn vì cả hai lý do trên. Tôi thường bị đánh một hoặc hai lần mỗi tuần vì không hoàn thành bài tập trên lớp, hay do nhầm lẫn ngày tháng của Trận Hastings.

Tật đọc khó hành hạ tôi suốt quãng đời học sinh. Bây giờ, mặc dù đôi khi tôi đọc vẫn khó, nhưng tôi đã cố vượt qua điều tồi tệ nhất bằng cách tự học cách tập trung. Có lẽ, những vấn đề hồi nhỏ gặp phải do chứng đọc khó đã tạo cho tôi có trực giác tốt hơn: Khi ai đó gửi cho tôi một lời đề nghị bằng văn bản, thì thay vì chỉ chăm chăm vào những dữ liệu và con số cụ thể, tôi thường thấy rằng sự tưởng tượng của mình giúp tôi hiểu sâu và rộng hơn những gì tôi đọc được.

Tuy nhiên, nét hấp dẫn của tôi lại nằm ở bên ngoài lớp học: Tôi chơi thể thao rất giỏi. Thật khó đo đếm được tầm quan trọng của thể thao tại các trường công của Anh. Nếu bạn thật sự giỏi thể thao, bạn sẽ là anh hùng của trường. Những kẻ lớn hơn sẽ không bắt nạt bạn, còn thầy hiệu trưởng sẽ không phiền lòng vì bạn thi trượt. Tôi rất muốn thành công trong thể thao, có thể vì đó là cơ hội duy nhất để tôi trở nên vượt trội. Tôi trở thành đội trưởng các đội bóng đá, bóng chày và bóng bầu dục. Trong mỗi cuộc thi thể thao, tôi đều giành cúp cho các môn chạy nhanh, chạy vượt rào. Chỉ trước sinh nhật tròn 11 tuổi, năm 1961, tôi đã thắng tất cả các cuộc đua. Thậm chí tôi quyết định tham gia thi nhảy xa. Tôi chưa từng nhảy xa tốt trước đó, nhưng lần này tôi quyết tâm thử một lần. Tôi lao như tên trên đường chạy

đà, bật mạnh lên từ tấm ván gỗ và bay lên không trung. Khi tôi chạm chân xuống cát, thì thầy hiệu trưởng đến bên tôi, lắc mạnh vai tôi và nói: "Đây là kỷ lục mới của trường Scaitcliffe". Vào cái ngày hè năm ấy, tôi đã không thể phạm sai lầm. Bố mẹ và Lindi ngồi trong khu khán đài vỗ tay không ngớt mỗi lần tôi bước lên bục nhận giải thưởng. Tôi đã đoạt cúp Victor Ludorum – quán quân của cuộc thi đấu thể thao. Có ai quan tâm việc tôi không thể đọc tốt? Tôi không quan tâm.

Kỳ học mùa thu tiếp theo, tôi tham gia thi đấu trong một trận bóng đá với đội của một trường địa phương khác. Tôi đưa bóng vòng qua hậu vệ đối phương và đã ghi một bàn thắng. Khi tranh bóng với hậu vệ đầu gối tôi bị thương nặng. Bố mẹ từng dạy chúng tôi phải cười khi bị đau. Vì thế tôi nửa cười nửa hét lên đau đớn, cố bò về phía nhân viên y tế của trường và họ đưa tôi đến bệnh viện. Đau đớn chỉ tạm ngưng khi họ tiêm cho tôi một mũi. Tôi bị vỡ sụn gối chân phải và họ phải phẫu thuật.

Tôi được gây mê toàn bộ và chìm vào vô thức. Tỉnh dậy, tôi thấy mình đang ở ngoài phố. Tôi vẫn nằm trên giường bệnh và cô y tá vẫn đang giữ ống truyền nước trên đầu tôi. Nhưng giường của tôi và một vài giường bệnh nhân khác đã được đưa ra ngoài phòng. Tôi nghĩ mình đang mơ ngủ, nhưng cô y tá giải thích rằng đã xảy ra hoả hoạn lúc tôi đang mổ và tất cả các bệnh nhân được sơ tán khẩn cấp ra ngoài phố.

Sau vài ngày, tôi hồi phục và được về nhà. Nằm trên giường tôi ngắm nghía chiếc cúp bạc đặt trên lò sưởi. Bác sĩ nói tôi không được chơi thể thao một thời gian dài nữa.

"Đừng lo Ricky" – Mẹ an ủi tôi khi bà bước vào phòng, lúc bác sĩ đi ra. "Con hãy nghĩ về Douglas Bader. Ông ấy không còn đôi chân. Những ông ấy vẫn chơi gôn, lái máy bay và làm được mọi việc. Chắc con không muốn chỉ nằm trên giường và chẳng làm gì cả ngày chứ?"

Nhưng điều tồi tệ nhất của vụ thương tích này là ngay lập tức tôi phải đối mặt với thực tế: tôi là một kẻ kém cỏi trong lớp. Tôi đã bị đội sổ trong tất cả các môn học và chắc chắn tôi không thể vượt qua kỳ thi tuyển sinh trung học (Kỳ thi dành cho thí sinh từ 13 tuổi – ND).

Tôi được gửi đi học ở trường khác, một trường luyện thi, nằm gần bờ biển Sussex, có tên là Cliff View House (Nhà ngắm cảnh vách đá). Ở đó không có giờ học thể thao làm các cậu bé hứng thú sau những giờ học tập vô vọng và nhọc nhằn để chuẩn bị cho kỳ thi tuyển sinh trung học. Nếu bạn không biết đọc, nếu bạn không biết làm phép cộng, hoặc không thể nhớ nổi công thức tính diện tích hình tròn là $S = p*r^2$ thì hậu quả rất đơn giản: bạn sẽ bị ăn roi cho đến khi nào bạn biết và nhớ được. Tôi đã học như thế, cùng với những nguyên tắc bất di bất dịch, những vết lằn ngang dọc trên mông. Tôi có thể mắc chứng đọc khó, nhưng tôi không được hưởng ngoại lệ. Chỉ là tôi không thể làm đúng việc đó. Khi tôi có câu trả lời biết chắc là sai, thì tất nhiên là nhận thêm những vết lằn, thêm một vài roi. Tôi gần như là đã trở nên chai lì với những trận đòn roi, có lẽ vì ít nhất thì chúng cũng qua nhanh.

Ở trường hầu như không môn thể thao gì ngoài chạy buổi sáng. Cùng với các lỗi mắc ở trên lớp, chúng tôi bị ăn roi hầu như là vì mọi thứ, chẳng hạn như không dọn dẹp giường đúng cách, chạy nhảy lúc được lệnh phải đi, nói chuyện lúc lẽ ra phải giữ im lặng, hoặc để giày bẩn… Có nhiều việc làm có thể bị coi là sai trái, đến nỗi chúng tôi chấp nhận rằng tuần nào chúng tôi cũng có thể bị ăn roi vì những hành động phạm lỗi rất mơ hồ.

Niềm an ủi duy nhất của tôi đó là Charlotte – cô con gái 18 tuổi của thầy hiệu trưởng. Cô ấy dường như thích tôi và tôi rất tự hào rằng, trong số các cậu bé ở trường, tôi đã nhận được sự chú ý của cô ấy. Rất nhanh sau đó, chúng tôi đã thường xuyên gặp nhau vào buổi tối. Hàng đêm, tôi trèo qua cửa sổ phòng ký túc xá và rón rén lẻn tới giường của cô ấy trong nhà thầy hiệu trưởng. Vào một đêm, lúc tôi trèo qua cửa sổ trở lại phòng mình, tôi hoảng hồn khi thấy một thầy giáo bắt gặp hành động của tôi.

Sáng hôm sau, tôi bị gọi lên phòng thầy hiệu trưởng.

“Cậu đang làm cái gì đó, Branson?” – Thầy hiệu trưởng hỏi.

Câu trả lời duy nhất tôi có thể nghĩ ra lúc đó lại chính là câu trả lời ngu ngốc nhất: “Thưa thầy, em từ phòng con gái thầy trở về phòng ạ”.

Không có gì ngạc nhiên là tôi đã bị đuổi khỏi trường. Bố mẹ tôi được gọi đến đưa tôi về nhà ngay ngày hôm sau.

Cũng đêm hôm đó, không thể nghĩ ra được cách nào để thoát khỏi sự giận dữ của bố mẹ, tôi đã viết một lá thư tuyệt mệnh, nói rằng tôi đã không thể đối mặt với nỗi nhục bị đuổi học như vậy. Tôi viết trên phong bì là đến ngày hôm sau mới được mở lá thứ này. Sau đó tôi gửi lá thư cho một cậu bé, người mà tôi chắc rằng rất tò mò đến nỗi phải mở ngay thư ra xem trộm.

Tôi chậm rãi rời khỏi toà nhà và lê bước qua sân trường đi về phía những vách núi đá. Khi nhìn thấy đám đông có cả các thầy giáo và học sinh đang chạy theo, tôi đi chậm lại, đủ để họ có thể đuổi kịp tôi. Họ cố lôi tôi khỏi vách núi và kết quả là lệnh đuổi học đã được huỷ bỏ.

Bố mẹ tôi phản ứng nhẹ nhàng đến kinh ngạc về toàn bộ sự việc này. Thậm chí, bố tôi dường như còn rất ấn tượng rằng Charlotte là “một cô gái rất xinh”.

Chương 2: "HOẶC LÀ VÀO TÙ, HOẶC LÀ THÀNH TRIỆU PHÚ"

Thế là, sau khi các thầy luyện thi hoàn thành mục tiêu uốn nắn tôi vào khuôn khổ, tôi chuyển tới học tại Stowe – một trường công ở Buckinghamshire dành cho 800 học sinh nam. Ở đó, tôi lại đối mặt một tương lai chẳng mấy sáng sủa. Tình trạng bắt nạt vẫn xảy ra: những cậu bé ít tuổi hơn phải làm việc vặt cho các cậu lớn tuổi hơn; thật ra là làm đầy tớ. Tệ nạn bắt nạt lan tràn. Bạn sẽ có uy tín, hoặc tránh bị bắt nạt, nếu bạn có thể ghi điểm. Nhưng tôi thì đã không thể chơi thể thao vì đầu gối tôi đau mỗi khi cố chạy. Cũng vì tôi không thể làm tốt việc học tập, nên tôi đã bị cho ra rìa rất nhanh chóng. Bị loại khỏi các đội thể thao, rồi đội sổ về việc học trong lớp, quả là một vị trí chẳng ai thèm ganh đua. Dường như mọi thử thách mà bố mẹ đặt ra cho tôi trước đây chẳng có tác dụng gì.

Tôi tìm được nơi ẩn náu ở thư viện, nơi tôi thường đến vào các buổi chiều và bắt đầu viết tiểu thuyết. Tôi ngồi ở một chỗ sang trọng, tuyệt vời nhất, chung quanh là những cuốn sách dầy bọc da và hai quả địa cầu, nhìn ra hồ nước trang trí đẹp mắt, nơi vừa có một cậu bé lao xuống và không bao giờ nổi lên. Tôi đã viết những câu chuyện về tình dục hấp dẫn nhất mà tôi có thể phịa ra; viết câu chuyện lãng mạn nhất về một anh chàng trẻ tuổi không thể chơi thể thao vì vết thương ở đầu gối, nhưng lại rất dễ gần và sau đó bị một người đàn bà quản lý trường học người Scandinavi trẻ tuổi quyến rũ. Trong trí tưởng tượng của tôi, cô ta thường lẽo đẽo theo anh ta, khi anh ta làm việc trong thư viện… Nhưng thật đáng buồn cho tôi, cho dù tôi cố tưởng tượng ra chuyện quan hệ tình dục hấp dẫn thế nào, thì ở đây cũng chẳng có một cô gái nào, ngoại trừ một bà người Scandinavi và người quản lý trường thì đã 60 tuổi.

Trong lúc ngồi trong thư viện, vội vàng viết tác phẩm văn xuôi loại xoàng ấy, tôi đã nhận thấy có một người cũng thường xuyên tới thư viện: đó là Jonny-Gems. So với hầu hết các chàng trai ở Stowe, thì Jonny là người rất thạo đời, đọc nhiều và hiểu biết rộng về nghệ thuật. Anh ta đến từ London, nơi bố mẹ anh ta là những nhà văn và nhà báo nổi tiếng. Khi

Jonny đọc cuốn *Private Eye* (Con mắt cá nhân) anh ta thuộc tới một nửa số nhân vật được nhắc tới trong cuốn sách. Mẹ của Jonny là một nhà viết kịch thành công. Cũng nhờ Jonny mà hứng thú về thế giới báo chí bắt đầu lớn lên trong tôi và tôi nghĩ là mình sẽ trở thành nhà báo.

Khoảng vào giữa kỳ học, tôi đọc được thông báo của trường về cuộc thi viết văn có tên Giải thưởng Gavin Maxwell trẻ, do chính tác giả này cũng là cựu công dân Stowe sáng lập. Ngay lập tức, tôi dẹp lại câu chuyện đang viết dở và viết một truyện ngắn, sau đó đã đoạt giải. Có thể do không có ai tham gia nên họ đành phải trao giải cho tôi.

Gavin Maxwell – tác giả cuốn *Ring of Bright Water* (Quầng nước sáng), đã đến Stowe trao giải thưởng. Cùng đến còn có Gavin Young – phóng viên chiến trường của tờ *Observer* và sau này là tác giả cuốn *Slow Boat to China* (Du thuyền tới Trung Hoa). Sau buổi lễ trao giải, họ trở lại Surrey, cho tôi đi cùng và thả tôi xuống Shamley Green. Tôi vẫn giữ liên lạc với họ. Họ rất ủng hộ tôi, tôi nghĩ một phần có thể họ quý tôi. Nhưng khi họ nhận ra rằng tôi không đi theo con đường của họ, thì họ vẫn là những người bạn tốt của tôi. Sau khi đoạt giải, môn tiếng Anh của tôi đã tốt lên rất nhiều và tôi đã vượt lên đứng thứ ba, trong số 21 học sinh của lớp. Tôi vẫn xếp thứ 18 về tiếng Latin nhưng đứng cuối lớp về các môn toán, lý và hoá. Tổng kết cuối kỳ viết: "Học sinh đã cố gắng nhiều, nhưng gặp phải khó khăn lớn trong việc hiểu các kiến thức đơn giản nhất về toán và nắm bắt các chủ đề mới".

Vào kỳ nghỉ lễ Phục sinh, tôi quyết định noi gương mẹ kiếm tiền. Tôi không ngại việc trường đánh giá tôi không có khả năng về các con số và tôi đã nhìn thấy cơ hội trong việc trồng cây giáng sinh. Gia đình tôi vừa chuyển nhà từ Easteds tới trang trại Tanyards, nơi có một toà nhà lớn và nhiều nhà kho, khu chuồng trại và đất đai. Tôi rủ Nik cùng thực hiện kế hoạch. Cậu ta học tại Ampleforth ở Yorkshire và cũng đang được nghỉ. Chúng tôi dự định trồng khoảng 400 cây giáng sinh trên đất ở trang trại Tanyards. Vào mùa Giáng sinh sang năm,

chúng sẽ cao ít nhất 4 feet và chúng tôi có thể bán được. Tôi và Nik đồng ý làm việc với nhau và cùng chia lợi nhuận.

Mùa Phục sinh năm ấy, chúng tôi cày đất và gieo khoảng 400 hạt giống ở trang trại Tanyards. Chúng tôi dự tính, nếu tất cả các cây này cao lên 6 feet, thì chúng tôi sẽ kiếm được khoảng 2 bảng mỗi cây, tổng cộng được 800 bảng. Con số đó rất đáng kể so với vốn ban đầu chỉ 5 bảng tiền mua hạt giống. Vào kỳ nghỉ hè tiếp sau đó, chúng tôi về kiểm tra vườn cây. Chỉ một vài chồi non nhỏ xíu mọc lên khỏi mặt đất, số hạt giống còn lại bị thỏ ăn hết. Chúng tôi tìm cách phục thù bằng cách bắt rất nhiều thỏ, lột da chúng, rồi đem bán cho các lò sát sinh, với một si-linh mỗi con. Tuy nhiên số tiền thu được không đáng gì so với con số 800 bảng dự tính của chúng tôi.

Giáng sinh năm đó, cậu em trai của Nik được tặng một con vẹt Australia đuôi dài, rất đẹp. Việc đó cũng gợi cho tôi ý tưởng về một vụ làm ăn khác: nuôi vẹt giống! Khởi đầu, tôi suy luận, tôi có thể bán chúng trong cả năm, chứ không chỉ trong một đêm trước Giáng sinh. Tôi tham khảo giá cả và tính toán về thời gian nuôi vẹt, giá thức ăn… và sau đó là thuyết phục bố mẹ cho xây một chuồng chim thật lớn. Trong tuần cuối kỳ học tại trường, tôi đã viết thư cho bố và lên phương án về tài chính:

Chỉ còn ít ngày nữa là đến kỳ nghỉ. Bố đã đặt mua những vật liệu mà chúng ta cần để xây cái chuồng vẹt lớn chưa? Con nghĩ là chúng ta có thể mua vẹt của Julian Carlyon là giá hời nhất. Con nghĩ, nếu các cửa hàng bán mỗi con vẹt giá 30 si-linh, thì ông ta sẽ bán cho cửa hàng với giá 17 si-linh. Như vậy, nếu chúng ta mua của ông ta với giá 18 hoặc 19 si-linh một con, thì ông ta vẫn có lãi, mà chúng ta lại tiết kiệm được ít nhất 10 si-linh mỗi con.

Bố tôi đã xây chuồng rất cẩn thận và những con vẹt lớn rất nhanh. Tuy nhiên, tôi phải suy tính đến về nhu cầu về vẹt tại địa phương. Thậm chí, nếu mỗi người ở Shamley Green mua ít nhất hai con vẹt, thì chúng tôi vẫn còn lại rất nhiều vẹt trong chuồng. Một ngày, khi đang ở

trường, tôi nhận được thư của mẹ báo tin xấu rằng, chuột đã phá chuồng và ăn thịt vẹt. Nhiều năm sau này bà mới thú nhận rằng, bà đã ngán cảnh phải dọn dẹp chuồng vẹt, nên bà đã mở cửa chuồng và thả hết vẹt bay đi.

Tuy chẳng có kế hoạch làm ăn nào mang lại hiệu quả về tài chính cả, nhưng dù sao chúng cũng dạy cho tôi một vài điều nào đó về toán học. Tôi chỉ nhận ra điều này khi tôi sử dụng những con số thực để giải những bài toán thực tế mà toán học vốn chẳng gây cho tôi sự hứng thú nào. Lúc tôi tính toán xem có bao nhiêu cây giáng sinh sẽ mọc lên, hay bao nhiêu con vẹt sẽ sinh sản, thì cũng là lúc những con số trở nên thực tế và tôi đã học được cách thích sử dụng chúng. Ở trong lớp, tôi vẫn là kẻ hoàn toàn tối dạ về môn toán. Tôi từng một lần thử kiểm tra chỉ số IQ, trong đó có những câu hỏi có vẻ như rất ngớ ngẩn. Tôi đã không thể tập trung vào bất cứ câu hỏi nào về toán học; và tôi nghĩ mình chỉ đạt điểm 0. Tôi lo lắng mình giống những người mà thường được xếp vào hạng ngu dốt bằng chính những cuộc kiểm tra dạng như thế này. Họ đâu có biết rằng, thường thì những câu hỏi kiểm tra chỉ số IQ kiểu này được những nhân vật hàn lâm nghĩ ra, những người chắc chắn là vô dụng trong việc xử lý các vấn đề thực tế của thế giới bên ngoài. Tôi thì thích tiến hành những kế hoạch kinh doanh thực tế – thậm chí ngay cả khi những con thỏ có thể làm việc đó tốt hơn tôi.

Tôi nghĩ, bố mẹ chắc là đã truyền lại cho tôi cái tính bướng bỉnh và hay nổi loạn. Tôi luôn cho rằng các quy tắc được tạo ra là để người ta vi phạm; và ở Stowe có nhiều các nguyên tắc và quy định giống như trong quân đội – rất nhiều trong số đó, đối với tôi và Jonny Gems, hoàn toàn là lỗi thời và vô nghĩa. Chẳng hạn, tình trạng phải làm chân sai vặt cho kẻ lớp trên là một ví dụ. Hay như Lực lượng Lục quân kết hợp (CCF), mà ở đó các chàng trai phải ăn mặc như binh sĩ và diễu binh với những cây súng trường cũ kỹ; hoặc như việc bắt buộc đi lễ nhà thờ ngày Chủ nhật. Tôi đã xoay xở để lẩn tránh việc trên bằng cách trốn kỳ nghĩa vụ đầu tiên của khoá mới: Tên của tôi đã bị bỏ quên không được đăng ký và tôi cũng chẳng bao giờ được nhắc đến kể từ khi đó.

Vào khoảng tháng Giêng hoặc tháng Hai năm 1966, tôi và Jonny bắt đầu thảo luận việc làm thế nào để thay đổi các quy tắc trong trường học. Chúng tôi mới 15 tuổi thôi, nhưng chúng tôi tin rằng chúng tôi có thể làm nhiều thứ khác. Bố mẹ tôi khuyến khích tôi nghĩ rằng chúng tôi có thể làm thay đổi cả thế giới, vì thế khi tôi xem xét cách thức điều hành Stowe thì tôi cảm thấy chắc chắn là tôi có thể làm tốt hơn. Thực tế thì Stowe cũng khá là tự do khi khuyến khích các nam sinh ở mọi lứa tuổi đóng góp vào việc điều hành, quản lý trường.

Tôi và Jonny nổi sung lên vì các quy định rằng bất cứ ai không chơi thể thao cũng phải đi xem đội tuyển của trường thi đấu với trường khác. Dù chúng tôi vẫn có thể tới thư viện vào các ngày Chủ nhật, nhưng chúng tôi buộc phải đi xem các cuộc thi đấu của đội tuyển trường vào hầu hết các ngày thứ Bảy. Tôi biết là nếu tôi không bị loại vì cái đầu gối thương tật, thì tôi cũng có mặt trong đội bóng của trường, vì thế tôi cảm thấy thất vọng gấp đôi. Tôi đã viết cho thầy hiệu trưởng:

Em phản đối kịch liệt việc lãng phí thời gian dành cho việc bắt buộc phải xem các trận thi đấu. Nếu một người không thể tham gia thi đấu, thì người đó có thể dành thời gian của mình vào việc làm có ích hơn thế chứ. Em biết điều này nghe có vẻ như một hành vi phá vỡ truyền thống, nhưng em rất ủng hộ việc này. Nếu hơn 450 người thay vì phải xem các trận đấu mà dành thời gian đó để lau chùi các cửa sổ ở Cung điện Buckingham chẳng hạn, thì họ sẽ thu được ít nhất cái gì đó tốt hơn việc "xem người khác giành được một cái gì".

Tôi cũng cố tổ chức lại hệ thống các bữa ăn trong trường:

Em thấy rằng, muốn cải thiện tình trạng ở Stowe, mỗi người trước hết phải làm việc đó mang tính tập thể, thậm chí hơn cả tính tôn giáo. Có rất nhiều nam sinh muốn có thêm kiến thức qua các cuộc nói chuyện. Một trong những thời điểm tốt nhất để nói chuyện là vào các giờ ăn, nhưng ở Stowe thì việc này là không thể. Mọi người bước vào phòng học, ngồi vào cái bàn đã được phân bổ, bên cạnh vẫn một nam sinh như mọi ngày. Căng-tin cần được bố trí tại một

trong những phòng ăn. Học sinh cũng có thể lựa chọn thức ăn cho riêng mình. Họ cần được tự do ngồi chỗ nào họ muốn. Và họ cũng có thể bỏ thìa, dĩa vào thùng khi họ ra về. Việc lãng phí thức ăn lúc đó sẽ là không tưởng. Và trong hệ thống căng-tin, thầy có thể tiết kiệm được ít nhất một nửa số nhân viên dọn bàn người Italia và Tây Ban Nha.

Em rất quan tâm ý kiến của thầy như thế nào về việc này. Và tiền tiết kiệm được có thể sử dụng cho các kế hoạch tiếp theo của em…

Và tôi tiếp tục khám phá những ý tưởng về một quán bar dành cho học sinh cuối cấp *(Sixth-former – Học sinh lớp 6 hệ trung học ở Anh, tuổi từ 16 đến 18, học hai năm cuối của trung học và chuẩn bị thi vào đại học, tương đương lớp 12 hoặc 13 ở Việt Nam – ND).*

Thầy hiệu trưởng gợi ý tôi đăng ý kiến của mình trên tạp chí của trường. Nhưng tôi và Jonny muốn xuất bản một tờ tạp chí khác, với quan điểm hoàn toàn mới. Chúng tôi muốn vận động để phản đối tệ ép làm đầu sai, các hình phạt về thân thể, hay việc bắt buộc đi lễ nhà thờ, xem thi đấu và học tiếng La-tinh. Tất cả những ý tưởng đó có quá nhiều "tính cách mạng", không thể đăng được trên tạp chí của trường – tờ Stoic, một cái tên chỉ phù hợp với những độc giả có khả năng chịu đựng nghịch cảnh trong thời gian dài. Sau đó chúng tôi nghĩ tới việc liên kết với các trường khác mà cũng có các quy tắc tương tự. Dần dần, ý tưởng về một tờ tạp chí liên trường đã nảy nở. Chúng tôi liên hệ với các trường khác và trao đổi các ý tưởng. Tôi viết ra một vài tiêu đề vào sổ ghi chép của trường: *Hôm nay/1966/Hãy tập trung chú ý!/Một nước Anh hiện đại và Phỏng vấn*. Sau đó, tôi viết ra những gì tôi muốn xuất bản và một vài nội dung tóm tắt. Một lần nữa, tôi lại nghĩ tới sự liên quan của toán học ở đây:

Tôi viết ra một danh sách gồm 250 nghị sĩ mà tôi tìm thấy trong cuốn Who's Who (Ai là Ai), cùng một danh sách các nhà quảng cáo tiềm năng tôi tìm được trong danh bạ điện thoại. Tôi cũng viết thư cho Tập đoàn WH Smith chuyên bán lẻ sách báo, hỏi xem họ có nhận phát hành tạp chí hay không. Như vậy, với các nhà cộng tác, hãng quảng cáo, phát hành và tất cả chi phí

đã có đầy đủ – ít nhất là trên giấy tờ – tôi đã phác thảo được kế hoạch kinh doanh đầu tiên trong đời mình.

Nhìn vào con số có vẻ quá ít ỏi, tôi và Jonny quyết định kêu gọi thêm các trường trung học, cao đẳng kỹ thuật và đại học cùng tham gia. Tạp chí này sẽ mở thêm nhiều đối tượng và khuyến khích thêm được quảng cáo. Chúng tôi nghĩ, nếu đặt mục tiêu tạp chí hướng tới sinh viên đại học thì học sinh cuối cấp cũng sẽ mua; còn nếu xuất bản tạp chí cho học sinh cuối cấp thì sinh viên sẽ không quan tâm.

Chúng tôi đặt tên tạp chí là *Student (Sinh viên)*, nghe có vẻ là một cái tên hay vào đúng thời điểm mà người ta đang nói nhiều đến "quyền lực của sinh viên". Đó cũng là lúc đang diễn ra các cuộc biểu tình, diễu hành phản đối tại các trường đại học. Tuổi trẻ thật sôi nổi. Mẹ tôi cho 4 bảng để chi tiền gọi điện thoại và thư từ, còn bố Jonny cấp cho chúng tôi giấy viết thư có in dòng chữ SINH VIÊN – TẠP CHÍ DÀNH CHO GIỚI TRẺ ANH, cùng với biểu tượng mặt trời mọc. Chúng tôi bắt tay vào viết thư cho các cộng tác viên và mời các hãng quảng cáo.

Student là một cỗ xe hoàn hảo: Nó cho chúng tôi một một cuộc sống hoàn toàn mới. Có rất nhiều việc phải sắp đặt. Tôi lập văn phòng ngay trong phòng ở trường và đề nghị thầy hiệu trưởng cho lắp điện thoại tại phòng tôi – không ngạc nhiên khi ông ấy từ chối. Vì vậy, tôi phải gọi tại bốt điện thoại công cộng. Nhưng rất nhanh sau đó tôi phát hiện ra một mẹo rất hữu ích: Nếu tôi gọi cho nhân viên trực tổng đài và nói với cô ấy rằng máy đã tính tiền, nhưng cuộc gọi không kết nối được, thế là tôi có thể nhận được một cuộc gọi miễn phí. Không chỉ được gọi miễn phí, mà tôi còn tránh được tín hiệu "píp píp píp" mỗi khi hết tiền. Nhưng hay hơn cả đó là giọng nói của nhân viên tổng đài giống như một thư ký: "Tôi sẽ nối máy, thưa Ngài Branson".

Tôi lên hết danh sách này đến danh sách khác những người cần gọi và làm theo cách đó. Hầu hết họ đều từ chối trả tiền cho việc quảng cáo một tạp chí chưa xuất bản. Nhưng rồi

dần dần tôi cũng tìm ra cách để thu hút sự chú ý của họ. Tôi gọi tới Ngân hàng quốc gia Westminster, và nói rằng Lloyds Bank vừa đặt một trang đầy quảng cáo và hỏi liệu họ có muốn quảng cáo song song với Lloyds Bank hay không? Student là một tạp chí dành cho giới trẻ lớn nhất ở Anh – tôi nói thêm. Gọi đến hãng Coca-Cola, tôi nói với họ rằng Pepsi vừa đặt hàng một quảng cáo lớn, nhưng trang bìa sau vẫn còn trống. Tôi lại gọi đến tờ *Daily Telegraph* và hỏi họ muốn đăng quảng cáo trước hay sau tờ *Daily Express.* Một mẹo nữa là đặt những câu hỏi không có hại mà họ khó có thể dễ dàng từ chối. Chẳng hạn, "Quý vị có quan tâm tuyển dụng những sinh viên tốt nghiệp đại học và học sinh tốt nghiệp trung học có năng lực cao nhất không?" Chẳng có một giám đốc nhân sự nào lại tìm kiếm tuyển dụng những người năng lực xoàng cả. "Vậy thì, chúng tôi xuất bản tờ tạp chí là để dành cho quý vị…"

Để tránh việc nhân viên tổng đài quay lại và cắt cuộc gọi miễn phí, tôi đã học được cách giữ cho cuộc gọi thông suốt trong thời gian năm phút. Tôi bắt đầu nói nhanh, mạnh hơn. Tôi vỡ giọng sớm, vì thế không ai nhận ra là họ đang nói chuyện với một cậu học sinh trung học mới 15 tuổi, qua điện thoại công cộng. Tôi ghi địa chỉ trên phong bì là ở Shamley Green và khi gửi thư đi, tôi thường viết hàng chục lá gửi về cho bố mẹ tôi, sau đó bố mẹ lại nhờ người bạn cũ là Elizabeth đánh máy các bức thư.

Thành tích học tập của tôi ngày càng xấu hơn, nhưng tôi đang học được một bài học tuyệt vời, đó là xây dựng lòng tin. Khi tôi thêm năm hoặc sáu tuổi nữa, thì cũng là lúc nhận ra điều ngớ ngẩn của việc cố tìm cách kêu gọi quảng cáo của các công ty lớn, cho một tờ tạp chí thậm chí chưa xuất bản, lại chỉ do hai cậu học sinh mới 15 tuổi biên soạn; và tôi đã không nhấc điện thoại lên gọi nữa. Tuy nhiên, tôi còn quá trẻ để có thể dự tính được thất bại.

Kỳ nghỉ năm ấy, tôi đã kể hết mọi chuyện về Student cho Nik nghe. Cậu ấy rất thích thú và đồng ý giúp phát hành tạp chí tại Ampleforth. Cậu ấy cũng hứa tìm kiếm thêm cộng tác viên cho tạp chí. Khi Nik nhận ra rằng Student thật ra là sáng kiến của tôi và Jonny, thì cậu ta có

vẻ chùn bước một chút. Nhưng khi chúng tôi nói về tiềm năng của tạp chí thì cậu ấy lại hưng phấn trở lại. Chúng tôi mới 15 tuổi và chúng tôi có thể làm bất cứ việc gì.

Đến tháng 4/1966, giai đoạn chuẩn bị cho kỳ thi cấp độ O, cấp phổ thông *(tương đương kỳ thi tốt nghiệp trung học cơ sở ở Việt Nam – ND)*, tôi đã có thể bỏ một số môn học mà tôi chắc chắn không có cơ hội thi đỗ. Và tôi có thêm thời gian dành cho Student. Để giảm bớt gánh nặng cho tôi, cũng như cho các thầy giáo dạy khoa học và tiếng La-tinh, chúng tôi có những hướng đi tách biệt: "Cậu ấy thật sự là một học sinh yếu về tiếng La-tinh và cậu ấy đã từ bỏ môn học này. Sự hứng thú với khoa học của cậu ấy rõ ràng là rất thấp. Tôi đã cố thuyết phục động viên rằng, em có thể làm tốt hơn những gì em đã làm, nhưng thực tế cho thấy rõ là cậu ta sẽ không bao giờ đạt tiến bộ". Tôi học các môn lịch sử, tiếng Pháp và tiếng Anh tốt hơn môn toán – một môn học bắt buộc: "Mặc dù cậu ấy đã có những cố gắng rõ rệt, nhưng vẫn gặp khó khăn lớn trong việc nắm bắt các phương pháp giải toán, hết tuần này đến tuần khác. Cậu ấy cần nhiều may mắn trong kỳ thi vào tháng Bảy".

Tuy nhiên, thú vui chủ yếu trong cuộc sống của tôi đó là viết hàng trăm lá thư, bắt đầu gửi chúng đi từ Stowe và chờ đợi thư trả lời. Nhưng đáp lại mọi hứng thú và các mưu mẹo của tôi là khoảng thời gian rất dài để tìm kiếm các hãng muốn quảng cáo sẵn sàng đặt hàng trên tạp chí *Student.* Tôi và Jonny đã gửi thư đi trong suốt kỳ học mùa hè, tiếp tục gửi vào dịp nghỉ và trong cả kỳ học mùa thu tiếp theo. Đến tháng 4/1967, khi tôi có được chứng chỉ cấp độ A môn Lịch sử cổ đại (tôi đã dự thi môn này ngay trong năm đầu tiên học hệ cuối cấp trung học), chúng tôi vẫn chưa tới gần được mục tiêu cho ra đời tờ tạp chí. Tôi và Jonny đã làm công việc chuẩn bị cho Student trong hơn một năm và tất cả những gì chúng tôi có được đó là hàng chục lá thư ủng hộ từ các thầy hiệu trưởng và giáo viên, rất nhiều lời hứa mơ hồ sẽ cộng tác từ các chính trị gia, nhưng tuyệt nhiên không có một đơn đặt hàng quảng cáo, hay một bản in thử tạp chí nào. Tôi không chịu đầu hàng "điều không tránh khỏi" đó. Lá thư của tôi viết ngày 27/4/1967, xin lỗi về việc tôi dành thời gian ít ỏi cho kỳ nghỉ Phục sinh cùng với gia đình:

Kỳ nghỉ trong hơn bốn tuần vừa qua đã thật tuyệt vời. Con chỉ hy vọng bố mẹ không phiền lòng vì con không thể ở nhà lâu hơn và không dành nhiều thời gian hơn để làm việc vườn. Có thể là sai, khi con đang có hai nghĩa vụ khác nhau: một là đối với gia đình và một là với tờ Student. Đó là một quyết định khó khăn. Mọi thứ con làm trong cuộc sống, con muốn phải làm tốt nó, không nửa vời. Con nghĩ, con sẽ nỗ lực hết mình vì Student – nếu như thời gian cho phép. Chính điều này đã khiến con có ít thời gian để thực hiện nghĩa vụ khác. Con đã nhìn thấy hiểm họa bị rơi vào tình trạng lưỡng lự giữa hai con đường. Con đã thất bại trong mọi thứ con có và con phải tìm kiếm các hướng đi ưu tiên nếu con muốn tiếp tục đi bất cứ nơi đâu. Con mới chỉ 16 tuổi. Cho dù nghe có vẻ đây là điều rất "cá nhân" và con nói điều này chỉ là để biện hộ, nhưng thử hỏi một cậu bé 16 tuổi có thể làm gì? Không ai ngoài con biết có thể làm nhiều hơn những gì con từng làm trong hai, ba năm vừa qua. Bố mẹ đã làm gì khi bố mẹ 16 tuổi? Bắn súng, câu cá, bơi lội, đi chơi với người yêu, hay dọn dẹp vườn nhà. Bố mẹ có thể đã có thời gian để dọn vườn. Lúc bố mẹ 16 tuổi, bố mẹ không nhìn thế giới như bây giờ. Nghề nghiệp của bố mẹ hầu như là ổn định. Còn ngay nay, dường như đang có một cuộc đấu tranh lâu dài.

Bố mẹ nói Student là cái gì đó cho thấy tính ích kỷ và tự cho mình là trung tâm của con. "Có thể" là như vậy. Nhưng liệu điều đó có là ích kỷ hơn bất cứ thứ gì người ta làm trong cuộc đời mình không? Theo con thì đó chỉ là một nghề nghiệp giống bao nghề nghiệp khác. Nhưng nó có thể đem lại ích lợi cho rất rất nhiều người, hơn việc đi xem phim chẳng hạn. Đó là khởi đầu cuộc sống mới của con, cũng giống như ở trường đại học, còn kết luận cuối cùng thuộc về bố mẹ. Con biết, con thật là ngu ngốc khi viết những điều này trong lá thứ đầu tiên. Nhưng con không có nhiều điều khác sau hai tuần nghỉ vừa qua, và con thấy cần phải viết ra giấy những ý nghĩ đó.

Tôi đã rất may mắn. Tôi luôn cảm thấy mình có thể nói chuyện với bố mẹ như những người bạn thân thiết. Thay vì đóng sập cửa với tôi, thì họ lại phản hồi về lá thư đó rất tích cực. Thế là chúng tôi đã giữ được sự giao tiếp cởi mở với nhau. Sau lần đó, tôi nhận ra rằng rất nhiều

người bạn của tôi đã không tin vào bố mẹ họ, còn tôi thì chưa bao giờ cảm thấy bối rối hay nổi khùng với bố mẹ mình. Bố mẹ luôn khích lệ tôi tiến về phía trước và làm mọi việc tôi muốn. Ngay cả khi không khen ngợi những kế hoạch của tôi, thì bố mẹ cũng chẳng bao giờ thể hiện thái độ gì ngoài sự cảm thông và ủng hộ. Mẹ tôi thì đặc biệt muốn giúp tôi thực hiện kế hoạch xuất bản Student. Bà còn viết bài, cho thêm tôi tiền tiêu vặt từ khoản bà dành riêng, rồi luôn suy nghĩ về những người mà tôi nên tiếp cận. Có lần tôi nói với mẹ rằng tôi muốn liên lạc với David Frost, mẹ đã dành nhiều tuần lễ để hỏi bạn bè xem họ có biết ai biết về David Frost hay không.

Cuối cùng thì công việc của chúng tôi cũng có kết quả đầu tiên: Chúng tôi nhận được bản in thử đầu tiên, một tấm séc trị giá 250 bảng tiền quảng cáo và Gerald Scarfe đồng ý vẽ tranh biếm hoạ và trả lời phỏng vấn chúng tôi. Cuối cùng thì Student từ chỗ chỉ là tia hy vọng mong manh trong trí não tôi đã trở thành một tờ tạp chí thật sự.

*

Một việc khác cũng biến đổi từ một tia hy vọng loé sáng thành hiện thực, đó là chuyện tình yêu. Thật hạnh phúc khi người yêu đầu tiên của tôi – Rudi là một cô gái Hà Lan và khoẻ mạnh. Vào kỳ học cuối cùng, tôi đã mời Rudi đến Stowe: Cô ấy bí mật dựng một cái lều trong vườn trường. Và trong một tuần hạnh phúc ấy, hằng đêm tôi lén đi vòng qua hồ nước vào vườn, nơi đó Rudi đang nấu đồ ăn bằng một cái lò bé xíu. Chúng tôi nằm ngắm những ngôi sao và cùng nhau nói về việc sẽ làm gì để thay đổi thế giới. Rudi rất ưa thích chính trị thế giới. Cô ấy trở thành "nhà báo nước ngoài" của Student và viết những bài báo về tay khủng bố Baader Beinhof.

Sau khi bỏ hầu hết các môn học, trừ môn lịch sử, tôi có thêm nhiều thời gian hơn cho tạp chí Student. Sau đó tôi và Jonny thường đón tàu đi London để phỏng vấn mọi người. Tuy nhiên, tôi vẫn phải thi lấy chứng chỉ trình độ A, trong khi tôi vẫn gặp khó khăn để nhớ những dữ

liệu mà với tôi thì rất mơ hồ, vô nghĩa. Tôi đã mua một số sách tư liệu về lịch sử cổ đại, trong đó có đầy đủ thông tin cần thiết về Hy Lạp và La Mã. Để chuẩn bị cho kỳ thi tôi cắt nhỏ những trang sách và nhét đầy các túi quần, áo, thậm chí còn giấu dưới dây quai đồng hồ đeo tay. Khi tôi đọc câu hỏi thi, điều khó nhất lúc đó là nhớ được túi nào có tài liệu liên quan đến câu hỏi. Sau đó thì tôi cũng tìm được, lôi ra khỏi túi quần những tờ giấy còn quăn tít và giữ chặt chúng trong lòng bàn tay trái, bắt đầu chép đúng phần trả lời. Tôi quá bận rộn lo lắng cho Student, đến nỗi chẳng buồn quan tâm mình sẽ đạt chứng chỉ nào. Tôi chỉ muốn rời Stowe để tới London bắt đầu cuộc sống làm báo càng sớm càng tốt.

Khi tôi rời Stowe năm 1967, lúc đó tôi gần 17 tuổi, lời chia tay của thầy hiệu trưởng với tôi như sau: "Chúc mừng em, Branson. Tôi nghĩ rằng em sẽ hoặc là vào tù, hoặc trở thành triệu phú".

Lần tiếp theo và cũng là lần cuối cùng tôi nhận được tin từ Stowe đó là sáu tháng sau đó, trong một lá thư của thầy hiệu trưởng đề ngày 16 tháng Giêng năm 1968:

Branson thân mến!

Tôi rất vui vì nghe báo chí dành cho em những lời tán dương và tôi cũng rất muốn được nhìn thấy số tạp chí đầu tiên của em. Xin gửi tới em lời chúc mừng và lời chúc tốt đẹp nhất cho tương lai của em!

Thầy

R Drayson

Số đầu tiên tạp chí *Student* xuất bản vào tháng Một năm 1968.

Chương 3: KINH DOANH Ở VIRGINS

1967 – 1970

Cuối kỳ học mùa hè năm 1967, tôi và Jonny-Gems chuyển đến sống trong tầng hầm nhà bố mẹ Jonny ở khu Quảng trường Connaught, ngay gần đường Edward ở London. Chúng tôi tìm mọi cách thuyết phục Vanesa Redgrave thay đổi quyết định, từ chỗ đơn thuần là gửi tới chúng tôi những lời chúc thành công cho tờ Student, đến việc đồng ý trả lời phỏng vấn. Cuộc phỏng vấn là bước ngoặt đối với chúng tôi, vì chúng tôi có thể sử dụng tên tuổi của bà như một sức hút để kêu gọi thêm cộng tác viên. Khi danh sách cộng tác viên ngày một dài, gồm cả những người quan trọng như David Hockey và Jean-Paul Sarte, thì chúng tôi dễ dàng thuyết phục được một số hãng quảng cáo trên *Student*, rằng đây là một nơi xứng đáng để họ xuất hiện.

Tôi và Jonny sống trong tầng hầm đó suốt mùa hè. Căn phòng tối, ẩm thấp và ít đồ đạc. Chúng tôi trải đệm ngủ ngay trên sàn nhà. Căn phòng nhanh chóng trở nên hỗn độn, khắp phòng vương vãi giấy, cốc cà phê và giấy gói món cá cùng khoai tây chiên. Chúng tôi lúc nào cũng thấy đói. Đôi khi chúng tôi cũng mò lên tầng trên kiếm thức ăn trong tủ lạnh của bố mẹ Jonny. Thỉnh thoảng mẹ tôi cũng bất ngờ xuất hiện trước cửa phòng với một ít đồ ăn nhanh đem cho chúng tôi.

“Đồ ăn của Hội Chữ Thập Đỏ đây!” – Bà nói to. “Hai đứa tắm lần gần đây nhất là bao giờ thế?”

Có lần mẹ đem đến cho chúng tôi 100 bảng tiền mặt. Mẹ nhặt được một sợi dây chuyền trên đường, gần Shamley Green và đã mang tới đồn cảnh sát. Sau vài tháng không có ai nhận lại sợi dây chuyền, cảnh sát nói mẹ có thể dùng nó. Mẹ biết chúng tôi không có tiền, nên đã đến

tận London, bán sợi dây chuyền và đưa tiền cho chúng tôi. Số tiền 100 bảng của mẹ đã giúp chúng tôi thanh toán các hoá đơn điện thoại và bưu phẩm, sống qua được vài tháng. Có lẽ không có số tiền đó, chúng tôi đã sụp đổ rồi.

Peter Blake – người rất nổi tiếng vì thiết kế bìa album *Sergeant Pepper* của nhóm *The Beatles*, đã vẽ giúp chúng tôi bức tranh về một sinh viên cho số tạp chí đầu tiên. Bìa tạp chí có màu trắng trơn và chỉ hai phần màu đỏ: một là tiêu đề Student; hai là chiếc cà-vạt đỏ của cậu sinh viên. Cùng với việc minh họa trang bìa tạp chí, Peter Blake cũng trả lời phỏng vấn chúng tôi. Anh ấy bắt đầu cuộc phỏng vấn rất hấp dẫn: "Một cô gái đẹp không mặc quần áo – đó là một chủ đề tuyệt vời; và tôi rất hứng thú với chủ đề đó. Đó là một trong những điều, cùng với nghệ thuật phối cảnh và giải phẫu, dạy bạn cách vẽ".

Khi tôi đặt vấn đề về những thuận lợi và thú vị khi trở thành một nghệ sĩ, anh ấy đã chỉ ra những lo ngại về "quyền năng của sinh viên" – vốn đã gây ra tranh cãi thời điểm đó:

Tôi không cho là sinh viên cần có thêm quyền lực đối với giáo viên hơn những gì họ đã có. Chỉ có điều là ngay lúc này tôi không thích sinh viên chỉ với tư cách là một nhóm người. Tôi nghĩ họ tự đánh giá bản thân quá cao. Họ nói nhiều và cũng hay phản đối, thậm chí là họ có quá nhiều quyền. Tôi nghĩ ai cũng có thể gặp rắc rối nếu là sinh viên. Sau tất cả mọi thứ, thì sinh viên cũng chẳng còn gì quan trọng – chẳng qua họ cũng chỉ ở đây để học cách làm người lớn thôi. Sinh viên không nhất thiết phải tỏ ra là họ có nghĩa vụ lên tiếng.

Có lẽ, chúng tôi còn quá trẻ và cũng không đủ rắn rỏi như những phóng viên chuyên nghiệp, nên một vài cộng tác viên của chúng tôi đã đưa ra những quan điểm gây sốc. Gerald Scarfe miêu tả công việc của ông ta như thế này: "Tôi luôn vẽ – đó là vấn đề nhiệt huyết. Tôi không bao giờ từ bỏ. Đó cũng giống việc ăn uống. Khi tôi có ý tưởng, thì nó phải được thể hiện ra – cũng giống như người bị ốm, một chức năng của cơ thể". Khi tôi hỏi Dudley Moore nghĩ như thế nào về sinh viên, thì được câu trả lời: "Điều duy nhất tôi ghét nhất ở thế hệ các bạn, đó

là tuổi trẻ của các bạn". Ông từng là một học giả chuyên về đàn phím, nhưng khi tôi đề cập vấn đề nhạc cổ điển, ông ấy lại nói: "Tôi thà tvui đùa với sáu người phụ nữ suốt ngày còn hơn phải ngồi chơi piano".

Mick Jagger và John Lennon cũng đồng ý trả lời phỏng vấn. Cả hai nhân vật này giống như thần thánh đối với giới sinh viên. Student có lời giới thiệu long trọng trước cuộc phỏng vấn Jagger:

Mới đây Melody Maker từng viết: "Jagger gần giống như người em trai Karamazov của Dostoyevsky, người mà khi được người em trai giáo huấn rằng nỗi đau cần phải tồn tại, để chúng ta có thể học được thế nào là lòng hào hiệp, thì đã trả lời rằng, nếu một đứa trẻ còn nhỏ mà đã phải học cách chịu đựng để có thể trở nên hiểu biết hơn, thì nó sẽ không bác bỏ sự tồn tại của Chúa, nhưng nó sẽ trả lại một cách tôn kính tấm vé lên thiên đường. Đó là tính cách nổi loạn của Mick Jagger."

Tôi không hình dung được chúng tôi nghĩ gì khi đưa ra lời giới thiệu như vậy. Chỉ là tôi đã không hiểu nó.

Tôi bồn chồn trên đường tới nhà Mick Jagger ở Cheyne Walk. Sau đó được Marianne Faithfull chỉ lối vào phòng ngủ, rồi biến mất. Tôi và Mick mỉm cười chào nhau một cách cởi mở, nhưng cả hai đều khó mở lời:

Richard Branson (RB): Anh có sẵn lòng trả lời phỏng vấn?

Mick Jagger (MJ): Không

RB: Vậy tại sao anh lại đề nghị Student phỏng vấn?

MJ: Tôi cũng không biết nữa. Tôi có một ý tưởng. Tôi không hay trả lời phỏng vấn. Tôi muốn nói là hiếm khi.

RB: Anh có quan tâm chính trị không?

MJ: Không

RB: Tại sao?

MJ: Bởi vì, tôi đã nghĩ về điều đó suốt thời gian dài và đi đến quyết định rằng tôi không có thời gian để làm việc đó và tìm hiểu những điều khác. Ý tôi là khi bạn tham gia chính trị, bạn sẽ bị nó huỷ hoại.

RB: Anh có cho rằng con người có thể bị ảnh hưởng bởi âm nhạc?

MJ: Hừm, tôi nghĩ cũng có thể có, bởi vì âm nhạc cũng là một trong nhiều thứ khác – nhưng nó lặp đi lặp lại, chỉ một điều lặp đi lặp lại. Nó đi vào bộ não của bạn và ảnh hưởng tới bạn.

Cuộc phỏng vấn của chúng tôi với John Lennon lại là một thứ "cổ điển" nữa. Tôi và Jonny đi cùng nhau. Jonny cố minh hoạ bằng hình ảnh văn học:

Jonny Gems (JG): Có ý kiến nhận định rằng bài "A day in the life" (Một ngày bình thường trong cuộc sống) giống như hình ảnh thu nhỏ của Waste Land.

John Lennon (JL): Hình ảnh thu nhỏ của gì?

JG: Bài thơ của TS Eliot, Waste Land.

JL: Tôi không biết bài đó.

Thật trớ trêu, buổi phỏng vấn với John Lennon gần như đẩy Student tới bước đường cùng. Sau khi tôi và Jonny gặp anh ta, tôi có ý định hỏi John và Yoko có thể cấp cho tạp chí của chúng tôi một bản thu âm gốc để chúng tôi có thể phát hành kèm Student hay không.

Tôi liên lạc với Dereck Taylor, người phụ trách báo chí của nhóm *The Beatles*. Vào thời điểm đó, *The Beatles* mới lập Quỹ nghệ thuật Apple, với ý tưởng tài trợ cho các nghệ sĩ và nhạc sĩ có cuộc sống khó khăn. Gần như suốt ngày, Dereck ngồi trong văn phòng ở Savile Row, phỏng vấn hàng dãy dài người tới xin viện trợ, tất cả đều có hàng trăm lý do khác nhau giải thích tại sao The Beatles nên tài trợ cho họ. Anh ấy giống như một vị quản gia của hoàng tộc. Là một người nhẹ nhàng, ân cần, Dereck kiên nhẫn lắng nghe những yêu cầu của họ, dù đó là những điều không tưởng và không thể đáp ứng nổi.

Khi tôi nói ý định của chúng tôi, Dereck nhất trí ngay không hề do dự. John và Yoko sẽ rất vui khi cung cấp được cho các bạn thứ gì đó, anh ấy nói vậy. Anh ấy còn giới thiệu tôi với Ron Kass - giám đốc điều hành của Quỹ nghệ thuật Apple và một nhà sản xuất đĩa. Chúng tôi nhanh chóng nhất trí lịch hẹn giao đĩa.

Tôi quay lại khu Quảng trường Connaught với một tin tốt lành. Chúng tôi không chỉ có bài phỏng vấn John Lennon, mà còn sắp có được bài hát gốc chưa phát hành của anh. Đây là sẽ là một cuộc tiếp thị tuyệt vời cho Student. Tôi liên lạc với Alan Aldridge, một trong những hoạ sĩ minh họa ăn khách nhất lúc bấy giờ và đề nghị anh ấy thiết kế trang bìa cho tạp chí, để lại một khoảng trắng để gắn đĩa của John. Chúng tôi lên kế hoạch in khoảng 100 nghìn bản tạp chí – số lượng lớn nhất từ trước tới giờ.

Ngày nghỉ cuối tuần trôi qua. Nhưng đĩa vẫn chưa được gửi tới. Tôi nóng lòng gọi hỏi Dereck. “Đừng lo, Richard”. Anh ấy nói. “Chúng tôi đang gặp một chút vấn đề. Nhưng tôi

hứa, anh sẽ có đĩa". Thực tế, có lẽ tôi đã không có một thời điểm nào tồi tệ hơn thế để đòi hỏi thiện chí của John. Yoko vừa mất đứa con mà cô ấy mong mỏi; John huỷ hoại sự nghiệp bằng ma tuý; cả hai nằm bẹp tại ngôi biệt thự của họ ở Webridge.

Thế là tôi gặp rắc rối. Các kế hoạch của chúng tôi cho số tạp chí đặc biệt bên bờ phá sản. Tôi thất vọng. Lần đầu tiên trong đời, tôi liên lạc với luật sư - Charles Levison - người đã gửi thư cho Dereck và đe doạ sẽ kiện Quỹ nghệ thuật Apple và vợ chồng Lennon vì đã không giữ lời hứa.

Ít ngày sau, tôi nhận được cú điện thoại của Dereck. "Hãy đến Quỹ nghệ thuật Apple, Richard. Chúng tôi có vài thứ cho anh." Dereck nói.

Buổi chiều hôm đó, tôi ngồi trong phòng thu dưới tầng hầm, cùng với Charles. Dereck, John và Yoko, nghe bản thu âm họ định đưa cho chúng tôi.]m thanh lẹt xẹt đi kèm với tiếng đập đều đều – giống như tiếng tim đập.

"Đây là cái gì vậy?" – Tôi hỏi.

"Đó là tiếng nhịp đập trái tim đứa con của chúng tôi" – John nói.

Ngay sau câu trả lời ấy, âm thanh ngừng lại. Yoko khóc nức nở, nước mắt đầm đìa và ôm lấy John. Tôi không hiểu chuyện gì đang xảy ra, nhưng trước khi tôi mở miệng nói điều gì, thì qua đôi vai của Yoko, John đang nhìn thẳng vào mắt tôi.

"Con tôi đã chết" – John nói. "Và đó là âm thanh im lặng của một đứa trẻ đã chết".

Tôi trở lại với Student, và không biết sẽ phải làm gì. Tôi không thể cho phát hành bản thu âm khoảng khắc có tính riêng tư ấy được. Có thể tôi đã sai, vì như Dereck nói, đó là thứ "nghệ thuật khái niệm" và sẽ trở thành cái riêng của người sưu tập. Chúng tôi buộc phải bỏ bìa đã hoàn tất và thiết kế lại tạp chí. Việc đó tốn phí rất nhiều, nhưng dù sao chúng tôi cũng đồng ý cùng nhau. Tôi cũng từng muốn kiện hai vợ chồng Lennon, nhưng họ cũng có những vấn đề của mình, hơn nữa dù sao họ cũng tôn trọng thoả thuận theo cách riêng của họ, cho dù lúc đó tôi không thể thấy được giá trị của việc làm ấy. Sau khi tranh cãi giữa chúng tôi về chuyện đĩa nhạc chấm dứt, Dereck viết thư cho tôi xin lỗi về tất cả những rắc rối mà tôi gặp phải. Anh ký dưới bức thư của mình bằng dòng chữ: "Tất cả những gì bạn cần là tình yêu…"

Jonny đọc lá thư rất cẩn thận. Còn tôi hầu như không đọc. Tôi dường như chưa bao giờ có đủ thời gian. Tôi dành hết thời gian ngày này qua ngày khác để gọi điện thoại, chỉ mong kêu gọi được quảng cáo, thuyết phục cộng tác viên viết bài cho Student, hoặc nhận trả lời phỏng vấn. Suốt cuộc đời tôi, tôi luôn cần một ai đó như một đối trọng để cân bằng, để bù đắp cho sự yếu kém và thúc đẩy điểm mạnh của tôi. Tôi và Jonny trở thành một đội tuyệt vời. Cậu ấy biết ai là người chúng tôi nên phỏng vấn và tại sao. Tôi có khả năng thuyết phục họ đồng ý và sự bướng bỉnh của tôi không bao giờ chấp nhận câu trả lời từ chối.

Trong nhiều cuộc phỏng vấn thực hiện cho Student, tôi chỉ đơn thuần là bật máy ghi âm lên và để cho người trả lời phỏng vấn nói những gì họ muốn. Trước cuộc gặp để phỏng vấn chuyên gia tâm lý RD Laing, tôi đã phải tìm đọc cuốn sách bán chạy The Politics of Experience của ông ấy. Cũng giống nhiều người, tôi không nghĩ là mình đã hiểu cuốn sách đó. Tôi hướng microphone về phía ông, còn ông ấy cứ thế nói một mạch trong một tiếng rưỡi đồng hồ trong khi mắt thì nhìn xa xăm về khoảng trần nhà phía trên đầu tôi. Tôi không hề có khái niệm về những gì ông đang liến thoắng; tôi cũng mừng là đã không có một thời gian trống nào để tôi đặt lấy một câu hỏi. Cuối cùng, khi biết chắc ông ấy đã kết thúc bài diễn thuyết, thì tôi nói cảm ơn. Tôi trở về văn phòng và gỡ băng ghi âm. Lúc đó tôi mới biết

rằng, những gì ông ấy nói được trích nguyên văn các trang sách trong cuốn The Politics of Experience, không sai lấy một chữ.

Sau khi phát hành được một vài số tạp chí, số lượng người tham gia cùng Student đã bắt đầu tăng. Tôi và Jonny đôi khi cũng tới câu lạc bộ đêm và tán gẫu với mấy cô gái. Chúng tôi thậm chí còn có thể mời họ về nhà, chỉ để "uống cà phê". Nếu họ ở lại qua đêm, thì sáng hôm sau chúng tôi thường đề nghị họ giúp đỡ. Vì một lý do nào đó, họ dường như rất ưu ái chúng tôi. Tin đồn truyền miệng rất nhanh: Những người bạn cũ học cùng trường; bạn của bạn; rồi những người từng đọc tạp chí cũng muốn tham gia. Cứ như thế, tầng hầm như biến thành một đống hỗn độn. Tất cả chúng tôi làm việc không lương, và chỉ sống nhờ vào bất cứ thứ gì tìm được trong tủ lạnh, hoặc ra ngoài ăn món cà ri khoai tây rẻ tiền.

Có nhiều người giúp chúng tôi phát hành tạp chí. Ban đầu thì ý tưởng chỉ là họ mang chồng tạp chí đi bán với giá 2/6 xu một tờ, sau đó trả lại cho chúng tôi một nửa số đó, tức 1/3 xu mỗi tờ bán được. Họ có thể trả tiền trước cho chúng tôi cũng được, tuy nhiên điều đó ít khi xảy ra. Tôi chưa bao giờ thật sự lo lắng về doanh thu của Student. Tôi chỉ cố thu đủ tiền để chuẩn bị xuất bản số tiếp theo và thanh toán các hoá đơn. Tôi chỉ nghĩ rằng, nếu chúng tôi bán được càng nhiều tạp chí, thì tiếng đồn truyền khẩu lan càng nhanh và chúng tôi có thể thu hút được nhiều quảng cáo.

Mặc dù khi đó tôi hầu như không nhận ra rằng, ước mơ trở thành nhà báo của mình bắt đầu bị lấn át, thậm chí là bị gạt sang bên lề, bởi sự cấp bách phải giữ cho được tiếng tăm lan truyền của tờ tạp chí. Jonny đảm trách phần biên tập, còn tôi phụ trách mảng kinh doanh và thu hút quảng cáo, in ấn. Việc tôi trở thành một doanh nhân dường như là định mệnh, cho dù nếu có ai đó đề cập một vấn đề gì với tôi, lẽ ra tôi có thể bàn bạc với Jonny. Tôi thật sự không coi mình là một người làm kinh doanh. Doanh nhân là những người đàn ông trung niên, sống trong phố lớn, luôn chịu áp lực từ việc kiếm lợi nhuận. Họ vận những bộ vét lịch sự, có vợ và có trung bình khoảng 2-4 đứa con sống ở vùng ngoại ô. Tất nhiên, chúng tôi

cũng muốn kiếm tiền từ Student lắm chứ – chúng tôi cần tiền để tồn tại. Nhưng chúng tôi vẫn coi tạp chí như một doanh nghiệp sáng tạo, hơn là một doanh nghiệp đơn thuần vì lợi nhuận.

Sau này, tôi mới biết rằng bản thân kinh doanh cũng mang tính sáng tạo. Nếu bạn xuất bản một tờ tạp chí, bạn cố gắng sáng tạo một cái gì đó nguyên bản, khác biệt trong đám đông, tồn tại mãi và đáp ứng những mục đích lành mạnh. Nhưng hơn tất thảy, bạn muốn tạo ra cái gì đó để bạn tự hào về nó. Điều này luôn là triết lý kinh doanh của tôi. Tôi có thể nói một cách chân thành rằng tôi chưa bao giờ theo đuổi kinh doanh đơn thuần chỉ vì mục đích kiếm tiền. Nếu mục đích đó là động lực duy nhất thì tôi tin bạn không nên theo đuổi kinh doanh. Kinh doanh là phải có ích, có niềm vui, phải khích lệ được khả năng sáng tạo của bạn.

Việc xuất bản Student thật sự thú vị. Một ngày, mở trang tạp chí ra qua hệ thống âm thanh hi-fi, chúng tôi bắt gặp tiếng chát chúa đến đinh tai nhức óc của Bob Dylan, The Beatles hay tiếng kèn của ban nhạc The Stone làm rung cả tầng hầm… Khi tôi và Jonny ra ngoài bán từng tờ tạp chí, chúng tôi ăn mừng bằng một tờ tạp chí giá 2/6 xu, mua hai chiếc bánh kẹp nhân thịt bằm, giá 1/3 xu mỗi cái. Một ngày, tôi nhìn qua ô cửa sổ tối tăm của tầng hầm và vẫn thấy hôm ấy đẹp trời. Tôi tắt nhạc, nói với mọi người cần phải đi dạo. Chúng tôi đi lang thang trong Hyde Park và có thể một ai đó dừng lại ở Serpentine và tất cả chúng tôi đi bơi.

Tony Mellor là một trong những biên tập viên của chúng tôi và tất cả chúng tôi đều tôn trọng anh ấy, vì anh ấy là một quan chức công đoàn. Tony lớn tuổi hơn chúng tôi và rất am hiểu về chủ nghĩa xã hội. Nếu mọi người tranh luận về cách diễn đạt những tuyên ngôn mang tính chính trị nhiều hơn ở trong tạp chí, tôi bắt đầu nhận ra một bức tranh lớn hơn: đó là quan điểm về sự tồn tại. Theo một cách nhìn nào đó, thì tôi đã trở thành người ngoài cuộc đối với tạp chí. Khi mọi người tranh luận về Timothy Leary, Pink Floyd – những "LSD guru" (người có uy tín lớn trong cộng đồng người Hindu), hay những xu hướng mới nhất về quan điểm của sinh viên, thì tôi lại chỉ lẩn thẩn với mớ giá in ấn, các hoá đơn điện thoại…

Tôi chỉ quanh quẩn dành thời gian cho mấy việc gọi điện thoại để thuyết phục những nhân vật có tiếng tăm viết bài cho Student, chỉ vì… tình cảm quý mến nó. Hay tôi phải dành hàng giờ đồng hồ gọi tới, gọi lui cho các công ty, như British Leyland, hay Lloyds Bank, để cố thuyết phục họ quảng cáo trên tạp chí. Nếu không có tiền của họ, Student sẽ sụp đổ.

Trách nhiệm đó giúp tôi trưởng thành rất nhanh. Bạn có thể nói tôi trông già so với tuổi của mình. Trong khi người khác có thể vui vẻ ngồi đâu đó suốt buổi tối uống tới say, không cần lo sáng hôm sau sẽ dậy muộn với dư vị đắng ngắt, thì tôi luôn phải ý thức rằng mình cần giữ cho đầu sáng suốt.

Bố mẹ tôi và Lindi cũng tới giúp chúng tôi bán tạp chí. Mẹ ôm một chồng tạp chí đứng ở khu Speaker's Corner ở trong Công viên Hyde Park và giúi vào tay những khách du lịch. Lindi và tôi đi xuống phố Oxfort để bán Student cho bất cứ ai chúng tôi có thể năn nỉ. Có lần tôi và Lindi đang đứng bán tạp chí, một người vô gia cư bước tới chỗ chúng tôi và xin tiền. Chúng tôi không có tiền và thật sự đó cũng là thứ mà chúng tôi đang phải kiếm, nhưng giống như một hành động của người theo chủ nghĩa lý tưởng tôi đã cởi gần như là hết quần áo của mình và đưa cho ông ta. Và thế là tôi đã dành thời gian còn lại trong ngày đi lang thang với một chiếc chăn quấn quanh người.

"Thật tội nghiệp ông lão lang thang!" – Bố thốt lên khi nghe hết câu chuyện. "Chuyện đó có thể cho ông ta một bài học nào đó. Những gì ông ta muốn chỉ là một sự thay đổi nhỏ, và kết quả là ông ta đã có được bộ quần áo của con!"

Student bắt đầu có được lợi nhuận cao. Và một ngày, kênh truyền hình của Đức đã đề nghị tôi đến nói chuyện tại Đại học Tổng hợp London, cùng với nhà hoạt động Tariq Ali và thủ lĩnh sinh viên Đức – Danny Cohn-Bendit. Bài phát biểu nói về quyền của con người. Một đám đông khổng lồ chào đón hai nhân vật cách mạng ấy. Tôi đứng và nghe Danny Cohn-Bendit diễn thuyết hùng hồn, với cả chiều sâu của trí tuệ và tình cảm. Mọi người vây quanh

ông ta hò reo tán dương. Sau đó, đến lượt Tariq Ali đứng dậy. Và ông ấy cũng có bài diễn thuyết hết sức thuyết phục. Đám đông lại ào lên, họ hét to hết sức mình, như thể bị sắp rơi xuống địa ngục Bastille. Tôi bắt đầu cảm thấy bồn chồn, nôn nao.

Hồi ở trường Stowe, có một tục lệ rất khắt khe. Mỗi học sinh đều phải học thuộc lòng một bài thơ dài và đứng trước lớp đọc. Nếu ai đó chỉ cần mắc lỗi nhẹ, hoặc ngừng một chút khi đọc, thì thầy giáo sẽ "gõ kẻng" ngay lập tức. Thế là bạn phải rời khỏi bục, cùng với những tiếng la ó chế giễu: "Cậu bị gõ kẻng rồi". Do tôi mắc chứng khó dọc, nên tôi cực kỳ khó khăn khi phải học thuộc lòng một thứ gì đó và vì thế mà tôi thường xuyên bị "gõ kẻng" trong suốt nhiều năm. Lúc tôi theo dõi Tariq Ali và Danny Cohn-Bendit đọc bài diễn thuyết, họ truyền đầy cảm hứng cho đám đông và như hút lấy máy quay truyền hình, thì tôi lại có cái cảm giác nôn nao trong bụng giống hệt cảm giác lúc tôi chờ đợi đến lượt để lên đọc bài thơ của Tennyson, dù biết chắc sẽ bị "gõ kẻng" rời bục và inh tai vì những tiếng la ó chế nhạo.

Cuối cùng thì Tariq Ali cũng kết thúc bài diễn thuyết. Tiếng reo hò vang lên ầm ĩ. Mọi người tán dương, một số còn nâng ông ấy lên vai họ; các cô gái xinh đẹp dành cho ông những cái vẫy tay đầy ngưỡng mộ, còn máy quay thì luôn hướng về phía ông ấy. Sau đó, một người vẫy tay ra hiệu cho tôi: Đã đến lượt tôi. Tôi bước lên bục và hồi hộp cầm lấy micro. Tôi rất ít khi nói trước đám đông, chứ chẳng dám nghĩ là diễn thuyết nữa. Tôi cảm thấy sợ. Lúc đó, tôi hoàn toàn không có chút ý tưởng là sẽ nói gì. Tôi đã chuẩn bị bài phát biểu, nhưng trước sự chú ý của hàng nghìn vẻ mặt đang chờ đợi hướng về phía tôi giống như hoa hướng dương, thì mọi ý tưởng đã hoàn toàn tan biến. Miệng tôi khô rát, tôi lắp bắp vài từ, rồi mỉm cười mếu máo và chợt nhận ra cảm giác sợ hãi rằng tôi không thể làm được việc đó. Nhưng ở đó không có nơi nào để trốn cả. Tôi ú ớ thêm vài lời cuối cùng, vừa muốn ho, vừa muốn nôn, tôi bỏ micro xuống, nhảy khỏi bục và lủi nhanh vào đám đông an toàn. Đó là một khoảnh khắc lúng túng đáng xấu hổ nhất trong cuộc đời tôi.

Thậm chí cho đến tận bây giờ, bất cứ khi nào tôi trả lời phỏng vấn, hay phát biểu, thì tôi lại có cảm giác lo lắng như vậy và tôi buộc phải vượt qua trạng thái xấu hổ tương tự. Nếu nói chuyện về một chủ đề mà tôi hiểu biết chút ít, hoặc thấy hứng thú, thì tôi có thể nói một cách khá trôi chảy. Nhưng khi được đề nghị nói về những gì mà tôi chỉ biết rất ít, tôi trở nên hoàn toàn không thoải mái – và kết quả thấy rõ ngay. Tôi đi đến kết luận rằng tôi sẽ không bao giờ có thể có tất các các câu trả lời suôn sẻ, ngay tức thì, giống như các chính trị gia. Tôi không cố chiến thắng tật lắp bắp và khiếm khuyết của mình bằng việc vội vã đưa ra câu trả lời hoàn hảo. Thay vào đó, tôi chỉ cố đưa ra câu trả lời đúng sự thật. Và nếu có ít thời gian để tìm câu trả lời, tôi hy vọng mọi người sẽ tin tưởng vào một câu trả lời chậm rãi, lưỡng lự, hơn là một câu trả lời nhanh, và quá trơn tru.

Cuộc chiến tranh ở Việt Nam và Biafra là hai vấn đề hàng đầu vào cuối những năm 1960. Để tờ Student là một tạp chí đáng tin cậy, thì chúng tôi phải cử phóng viên tới những nơi này. Chúng tôi không có tiền để cử phóng viên đến đó, huống hồ là còn phải chi trả cho họ tiền khách sạn, rồi thanh toán tiền phí chuyển bài báo về. Vì thế chúng tôi đành nghĩ cách khác. Cuối cùng, chúng tôi nghĩ ra một kế: nếu chúng tôi chọn những phóng viên còn rất trẻ tuổi, thì có thể chính họ cũng đã là một câu chuyện. Tôi tới tờ Daily Telegraph và hỏi xem họ có muốn đăng câu chuyện đặc biệt về một phóng viên 17 tuổi tới chiến trường Việt Nam hay không. Thế là họ đồng ý mua bài báo và chi trả cho Julian Manyon – phóng viên của tạp chí Student – để tới Việt Nam. Julian đã tới đó, viết vài bài báo hay về chiến tranh Việt Nam; và nhờ đó anh đã trở thành một phóng viên nổi tiếng của ITN (Kênh tin tức Truyền hình độc lập của Anh – ND). Tương tự, chúng tôi cũng sắp xếp một phóng viên 16 tuổi tới Biafra. Hai câu chuyện đó là kinh nghiệm đầu tiên của tôi về thúc đẩy danh tiếng của Student: Chúng tôi có tên tuổi và con người, còn phía bên kia có tiền để tài trợ.

Tôi rất hứng thú với chính sách chấm dứt sự can thiệp của Mỹ vào cuộc chiến tranh ở Việt Nam. Vào tháng 10/1968, tất cả nhân viên của Student tham gia cùng với Vanessa Redgrave vào cuộc diễu hành trên Quảng trường Grosvenor, để phản đối bên ngoài Đại sứ quán Mỹ.

Tôi đi bên cạnh Vanessa và Tariq Ali. Cái cảm giác được diễu hành vì một điều gì đó mình tin, cùng với hàng chục nghìn người, thật náo nức. Không khí của đám đông rất hồ hởi, nhưng đồng thời cũng có chút sợ hãi. Bạn có cảm giác, bất cứ lúc nào mọi việc cũng có thể vượt ngoài tầm kiểm soát. Và điều đó đã xảy ra. Khi cảnh sát giải tán đám đông, tôi đã chạy thục mạng. Sau đó, tờ Paris Match có đăng một bức ảnh về cuộc diễu hành. Trong đó, tôi đang khom lưng lao về phía trước cố chạy thoát khỏi quảng trường, trong khi cánh tay viên cảnh sát vươn tới chỉ còn cách vài inch (1inch = 2,54cm Việt Nam) là chộp được tôi.

Lúc tham gia diễu hành phản đối chiến tranh Việt Nam, tôi không phải theo hướng cánh tả về các vấn đề, giống như hầu hết những người cùng biểu tình.

"Cứ cho là tôi theo phe tả đi" – Tôi trả lời phỏng vấn phóng viên tờ Guardian. "Và chỉ ở mức độ tôi cho rằng quan điểm của cánh tả lành mạnh và hợp lý".

Xét về khía cạnh chính trị, Student không phải là một tạp chí theo hướng cấp tiến. Cũng không phải do chúng tôi là một tạp chí tầng thấp, kiểu như Oz hay IT. Chúng tôi không chủ trương bỏ ma tuý vào nguồn cấp nước, giống như họ có thể đã làm như thế – mặc dù tôi nghĩ trong văn phòng của chúng tôi cũng có tình yêu tự do, như họ.

Tôi cố gắng duy trì cân bằng giữa quan điểm cánh tả và cánh hữu, nhưng những gì tôi hy vọng là sự cân bằng. Tuy nhiên, một số người lại nhìn nhận đó là sự do dự. Nhà văn và nhà thơ Robert Graves viết cho tôi từ Deià, Majorca:

Đôi tay của bạn bị trói chặt hơn là Student mong đợi. Trong câu chuyện về Biafra chẳng hạn, bạn không một lần đề cập xem chiến tranh thật sự là gì, trong bối cảnh quốc tế như vậy. Nhưng dù sao cũng vì bạn phải giữ tình bạn hữu với những người "đã qua tuổi ba mươi" và với Big Business Boys – những ông chủ doanh nghiệp lớn, hoặc là vì tạp chí của bạn sẽ không thể sống sót. Đúng thế, nhưng bạn cũng đã làm hết sức mình rồi.

Trên thực tế, Big Business Boys không thân thiện như tôi mong đợi. Cuộc vật lộn tìm quảng cáo luôn mang nhiều khó khăn hơn tìm kiếm cộng tác viên. Chúng tôi có thể rất hài lòng vì phỏng vấn minh tinh Bryan Forbes hoặc đăng bài của Gavin Maxwell, nhưng họ không mang lại tiền giúp chúng tôi duy trì xuất bản và phát hành tạp chí. Giá quảng cáo cả trang chúng tôi thu 250 bảng; quảng cáo trên một phần tám là 40 bảng. Thí dụ, sau nhiều cuộc gọi điện thoại không đếm xuể, tôi đã có được 9 công ty nhận quảng cáo trên cả trang cho số tạp chí đầu tiên: J. Walter Thompson, Metal Box, Sunday Times, Daily Telegraph, The Gas Council (tiền thân của hãng British Gas), tạp chí The Economist, Lloyds Bank, Rank Organisation và John Laing Builders. Chín hợp đồng quảng cáo này đem lại cho chúng tôi

2.250 bảng và đã được lọc ra từ danh sách chúng tôi liệt kê khoảng 300 công ty có tiềm năng quảng cáo. Nhưng số tiền đó vẫn áng chừng chỉ đủ trả chi phí in 30 nghìn bản tạp chí của số đầu tiên. Với số vốn ấy tôi mở tài khoản ở Ngân hàng Coutts, nơi gia đình tôi thường giao dịch, tin tưởng là một ngân hàng minh bạch. Chắc tôi là khách hàng duy nhất của họ mà là người "chân đất" và từng đề nghị rút một khoản bội chi trị giá 1.000 bảng. Trong suốt quá trình xuất bản Student, việc chật vật tìm kiếm quảng cáo quả là một cuộc đấu tranh nhiều thăng trầm.

Bất chấp mọi nỗ lực của chúng tôi, Student vẫn không mang lại lợi nhuận. Tôi bắt đầu suy nghĩ cách để phát triển tạp chí và quảng bá thương hiệu Student theo hướng khác: một cuộc hội thảo Student; một công ty du lịch Student; một văn phòng nơi ở Student… Tôi không nhìn nhận Student như một sự việc, như kiểu một danh từ. Tôi coi đó là sự khởi đầu của một loạt các dịch vụ, như kiểu một tính từ, một từ mà mọi người có thể công nhận là có những giá trị cốt lõi nhất định nào đó. Vào những năm 1970, tạp chí Student và những gì Student phát triển theo đó là rất hợp thời. Student là một khái niệm linh hoạt và tôi thì muốn khám phá sự linh hoạt, mềm dẻo ấy, để xem tôi có thể thúc đẩy nó đến đâu và có thể đem lại điều gì. Cứ như vậy, dường như tôi bị tách khỏi đám bạn bè, những người chỉ tập trung cao độ vào tạp chí và vấn đề chính trị của sinh viên mà họ muốn khám phá.

Dường như là Peter Blake đã đúng khi nói rằng, cuộc cách mạng sinh viên ấy sẽ hết thời và chỉ còn lại sinh viên với chính họ. Tuy nhiên, nếu xem lại các số tạp chí Student xuất bản 30 năm sau đó, tôi rất ngạc nhiên là có rất ít sự thay đổi. Student sau này có những bức biếm hoạ của Nicholas Garland về Edward Heath; và với NiColas Garland thì ông ta vẫn là đề tài biếm hoạ cho tới lúc chết. David Hockey, Dudley Moore và John Le Carré vẫn có những bài hay; còn Bryan Forbes và Vanessa Redgrave, hoặc ít nhất là con cái họ, vẫn xuất hiện trong các bản tin.

Cuộc sống dưới tầng hầm giống như mớ hỗn độn, mà ở trong đó tôi đã trưởng thành và phát đạt. Chúng tôi chưa bao giờ có tiền; chúng tôi cũng thật sự bận rộn; nhưng chúng tôi gắn bó với nhau. Chúng tôi làm việc cùng nhau, bởi công việc thú vị, bởi chúng tôi thấy rằng những gì mình đang làm là quan trọng và còn bởi chúng tôi đã có một cuộc sống tuyệt vời bên cạnh nhau.

Có những nhà báo từ các tờ báo quốc gia tìm đến phỏng vấn tôi, chỉ muốn kiểm chứng những lời đồn đại về chúng tôi. Chúng tôi đã tìm cách phô trương để gây ấn tượng với họ. Tôi ngồi bên bàn làm việc, chiếc điện thoại đặt ngay cạnh khuỷu tay.

“Xin hoan nghênh các bạn. Mời các bạn ngồi” – Tôi nói và chỉ cho anh chàng nhà báo ngồi xuống chiếc túi nệm vỏ đậu phía đối diện. Trong khi họ cố giữ phẩm giá của mình bằng cách đi lại xung quanh để tìm kiếm một chỗ ngồi thuận tiện, vừa phải gạt những giọt cà phê, những mẩu thuốc lá rơi vãi thì chuông điện thoại reo lên.

“Ai đó giúp tôi nghe điện thoại với!” – Tôi nói và hướng sự chú ý tới mấy tay nhà báo. “Còn bây giờ xin mời đặt câu hỏi, các bạn muốn biết gì về Student?”

“Ted Heath gọi anh, Richard” – Tony thông báo.

“Tôi sẽ gọi lại cho anh ấy sau” – Tôi nói và không ngoảnh đầu lại. “Nào bây giờ xin mời, các bạn muốn biết gì về Student?”

Lúc đó, anh nhà báo còn mải ngoái nhìn xem Tony trả lời điện thoại Ted Heath nói rằng, anh ấy xin lỗi vì Richard đang bận họp và anh ấy sẽ gọi lại sau. Chuông điện thoại sau đó lại reo lên lần nữa, Tony tiếp tục nhấc máy.

“David Bailey muốn nói chuyện với anh, Richard”.

“Tôi sẽ gọi lại sau, à mà anh hỏi xem ông ấy có thể thay đổi lịch hẹn ăn trưa hay không? Tôi phải có mặt ở Pari. Thôi được” – Tôi cười xin lỗi anh nhà báo. “Nào bây giờ xin mời, chúng ta đang đến đâu rồi nhỉ?”

“Tôi chỉ muốn hỏi anh…”

Chuông điện thoại lại reo.

“Tôi xin lỗi vì ngắt lời” – Tony nói. “Nhưng Mick Jagger muốn nói chuyện với anh và anh ấy nói có việc rất gấp”.

“Cho tôi xin lỗi một phút” – Tôi nói và miễn cưỡng nhấc ống nghe. “Xin chào, Mike. Khoẻ, cảm ơn, còn anh? Thế à? Một bài báo đặc biệt à? Vâng, nghe thú vị đấy…”

Tôi cứ thế tiếp tục nói cho tới khi Jonny đứng trong trạm điện thoại công cộng phía đối diện không thể nhịn cười được, còn sau đó là tiếng bíp bíp kéo dài…

“Tôi xin lỗi” – Tôi nói với anh nhà báo. “Có một số vấn đề nảy sinh và chúng tôi phải giải quyết gấp. Chúng ta kết thúc ở đây nhé?”

Anh nhà báo ra về hết sức ngạc nhiên. Anh ta đi ngang qua Jonny và chuông điện thoại ngừng reo.

Các nhà báo đã hoàn toàn mắc câu của chúng tôi: “Nhiếp ảnh gia, nhà báo, nhà văn từ các báo khắp thế giới dường như đều hỗ trợ Student” – tờ Sunday Telegraph viết. “Và mạng lưới tổ chức phát hành tự nguyện khổng lồ đang phát triển ở khắp các trường phổ thông và đại học, giúp hơn nửa triệu sinh viên đọc tạp chí này”.

Tờ Observer viết: “Một số lượng ấn tượng các cộng tác viên hàng đầu. Phạm vi không hạn chế”. Còn tờ Daily Telegraph thì viết: “Dường như Student – ấn phẩm thu hút nhiều nhà văn nổi tiếng – sẽ trở thành một trong những tạp chí có số lượng phát hành lớn nhất cả nước”.

Đến mùa thu năm 1968, bố mẹ Jonny đã quá ngán ngẩm với việc gần 20 thanh niên chen chúc trong tầng hầm nhà mình, nên đã đề nghị chúng tôi tìm nơi khác sống. Chúng tôi chuyển tới số 44, phố Albion, cũng ở góc Quảng trường Connaught. Jonny thì bỏ việc để quay lại trường thi lấy bằng A. Cậu ấy cảm thấy có lỗi khi bỏ tôi, nhưng cậu ấy bị ép phải tiếp tục học tập. Bố mẹ cậu ấy lo ngại nếu chỉ làm việc cho một tạp chí nhỏ, trong tầng hầm nhà họ như vậy, thì khó có thể là một bệ phóng vững chắc để sau này có thể kiếm được nhiều tiền.

Không có Jonny, tờ Student gần như suy sụp. Có quá nhiều việc tôi phải làm, không có ai khác mà tôi có thể tin tưởng để giúp tôi. Một vài tuần sau đó tôi đề nghị Nik quay lại giúp. Nik đã kết thúc kỳ học ở Ampleforth, nhưng lại sắp đến Brighton học ở Đại học Sussex. Cậu ấy đồng ý hoãn lại việc học đại học và trở lại giúp Student.

Với sự trở lại của Nik, Student đã trở lại quỹ đạo bình thường. Cậu ấy bắt đầu kiểm soát tiền và sử dụng tài khoản của chúng tôi ở Ngân hàng Coutts rất hợp lý. Cậu ấy viết séc và kiểm soát chặt chẽ các cuốn biên lai ngân hàng. Nik bị mất một chiếc răng cửa và với mái tóc đen, dài, trông cậu ấy thật đáng sợ. Tôi nghĩ cậu ấy sẽ tránh được nợ nần.

Cái cộng đồng mà từng bị bó chân bó cẳng trong tầng hầm nhà Jonny, nay đã được mở rộng, ở trong một căn nhà mới. Mọi người tự ngăn phòng làm việc riêng, đã có đệm ngồi. Hầu hết nhân viên của Student trong độ tuổi 19 – 20 tuổi. Người ta bàn nhiều đến tình yêu tự do và cũng nhiều người thực hiện điều đó. Tôi lắp một cái giường rộng tận trên tầng thượng, điện thoại thì móc dây vào ban công. Có ngày tôi đã làm việc ngay trên chiếc giường ấy.

Tôi lấy tên bố mẹ để đặt cho ngôi nhà, nhằm tránh để chính quyền địa phương biết rằng chúng tôi đang kinh doanh ở đó. Bố mẹ tôi rất thích sự sôi động của nghề làm báo. Dù làm nghề luật sư, tóc cắt ngắn gọn gàng, ăn vận lịch sự và thường đi lễ nhà thờ vào các ngày Chủ nhật, nhưng bố và cả mẹ tôi đều không cảm thấy khó chịu, hoặc gặp trục trặc gì khi tiếp xúc với những người để tóc dài ngang lưng, không cạo râu, hoặc không tắm trong cả tháng trời. Lindi đến sống ở phố Albion sau mỗi kỳ học và thỉnh thoảng trong các kỳ nghỉ. Nó cũng giúp phát hành Student, nó yêu một số chàng trai làm việc cho tạp chí.

Tôi có mối quan hệ ngắn ngủi với Debbie, một cô gái sống ở phố Albion và làm việc cho tạp chí. Một ngày, cô ấy nói với tôi rằng có ấy có thai. Cả hai chúng tôi đều sốc và thấy rằng đứa bé ấy là điều cuối cùng chúng tôi có thể đối phó. Debbie quyết định phá thai. Sau một vài cuộc nói chuyện điện thoại, chúng tôi thấy rằng mọi chuyện rất khó thu xếp. Debbie không thể đến phá thai ở Trung tâm dịch vụ Sức khoẻ Quốc gia, nếu cố ấy không chứng minh được các triệu chứng tâm lý hoặc gặp phải những vấn đề về sức khoẻ. Chúng tôi gọi điện khắp các bệnh viện để cố tìm xem có cách nào giải quyết việc này. Khi tìm được một bác sĩ tư nhân có thể giúp chúng tôi, thì được biết là phải tốn tới 400 bảng – một số tiền lớn mà chúng tôi

không có. Tôi dùng hết mưu mẹo của mình và cuối cùng cũng tìm được một bác sĩ ở Birmingham, bà ấy nói sẽ thu xếp phẫu thuật, với giá chỉ 50 bảng.

Sau vụ phẫu thuật, tôi và Debbie nhận ra rằng, cần phải có một chủ thể nào đó dành cho những người trẻ tuổi gặp phải vấn đề tương tự, mà không có nơi nào giúp đỡ. Chắc chắn là sẽ tốt hơn, nếu có một số điện thoại mà bạn có thể gọi tới để được tư vấn giới thiệu tới đúng bác sĩ. Không chỉ có việc mang thai ngoài ý muốn, mà còn có nhiều vấn đề khác: Điều gì xảy ra khi bạn cần giúp đỡ về tư vấn tâm lý, hoặc mắc bệnh hoa liễu, nhưng sợ công khai điều đó với bác sĩ gia đình của mình? Chúng tôi vẽ ra một danh sách dài các loại vấn đề mà sinh viên gặp phải và quyết định phải làm một điều gì đó. Chúng tôi sẽ thông báo số điện thoại của mình, lập danh sách các bác sĩ tốt nhất và chờ đợi xem có ai gọi đến không.

HÃY CHO CHÚNG TÔI BIẾT VẤN ĐỀ LÀM BẠN ĐAU ĐẦU, đó là khẩu hiệu của Trung tâm Tư vấn Sinh viên. Chúng tôi phát tờ rơi dọc phố Oxford quảng cáo cho Student. Sau đó bắt đầu có các cuộc điện thoại gọi tới. Nhiều bác sĩ, cả của Sở dịch vụ Y tế Quốc gia và bác sĩ tư nhân, đã đồng ý cấp dịch vụ miễn phí hoặc với chi phí thấp nhất, vì thế chúng tôi đã xây dựng được mạng lưới các nhà chuyên môn mà chúng tôi có thể giới thiệu cho mọi người. Phần nhiều cuộc gọi tới là về vấn đề mang thai ngoài ý muốn và tránh thai, nhưng chúng tôi cũng là một trung tâm thầm kín dành cho những người đồng tính nam và nữ. Rất nhanh chóng, họ không chỉ quan tâm tới việc xin tư vấn từ chúng tôi, mà còn qua đó tìm cách để gặp gỡ nhau, thổ lộ những điều khó khăn đối với người đồng tình để sống một cuộc sống bình thường.

Trung tâm Tư vấn Sinh viên bắt đầu ngốn thời gian nhiều hơn tạp chí Student. Tôi phải tiếp chuyện hàng giờ đồng hồ vào lúc ba giờ sáng để tư vấn cho các cô gái trẻ mang thai về những bác sĩ dễ gần nhất để họ có thể gặp và nói chuyện. Tôi viết thư cho những người đang sợ hãi vì họ đã mắc bệnh qua đường tình dục, nhưng không dám nói với cha mẹ, hoặc đi gặp bác sĩ… Và với số thời gian ít ỏi còn lại, tôi dành cho việc điều hành tạp chí. Một trong

những vấn đề lớn nhất chúng tôi phải giải quyết, đó là hầu hết thanh thiếu niên đều không thể thổ lộ những điều tế nhị, bí mật với cha mẹ mình. Sau khi nghe câu chuyện của những người đến với trung tâm, tôi mới hiểu rằng tôi thật sự may mắn và hạnh phúc khi có mối quan hệ tốt với bố mẹ mình. Họ chưa bao giờ phán xét tôi, luôn ủng hộ tôi, luôn khích lệ khi tôi làm điều tốt, nhiều hơn là chỉ trích những việc làm chưa tốt của tôi: Tôi không hề sợ hãi khi thừa nhận những vấn đề, nỗi lo sợ hay sự thất bại của mình. Công việc của chúng tôi là cố gắng giúp đỡ những người đang gặp rắc tối, nhưng không có nơi nào để tìm tới chia sẻ.

Hoạt động của cả Trung tâm Tư vấn Sinh viên và tạp chí Student khiến cuộc sống trên phố Albion trở nên bận rộn, số lượng người ra vào ngôi nhà của chúng tôi, vào mọi thời điểm, cả đêm lẫn ngày, khiến hàng xóm của chúng tôi phát điên lên. Do những lời kêu ca, phàn nàn của những người hàng xóm, chúng tôi đã phải đón tiếp thường xuyên các cuộc viếng thăm của thanh tra viên nhà thờ tới kiểm tra công việc chúng tôi kinh doanh. Các cuộc viếng thăm này thường được thông báo 24 giờ trước khi tiến hành kiểm tra, nên ngay khi nhận được thông báo thì toàn bộ nhân viên Student và mẹ tôi ngay lập tức bắt tay vào "vai diễn".

Tất cả điện thoại giấu vào tủ chén, bàn ghế và đệm được phủ ga. Nhân viên Student lấy thùng sơn và chổi ra, bắt đầu sơn lại tường nhà. Mẹ cũng đến, cùng với Lindi và con bé Vanessa lúc đó mới 8 tuổi và tay cầm đầy đồ chơi. Khi những viên thanh tra nhà thờ tới thì sẽ chứng kiến cảnh tượng: những tay thợ sơn hoà nhã đang vui vẻ trang trí lại căn nhà, đồ dùng nội thất được che đậy kỹ càng, trong khi một bà mẹ và những đứa con đang bận rộn ở tầng trên. Cô con gái nhỏ thì đang nghịch đồ chơi, trong khi Lindi và tôi cũng mải mê chơi cờ Monopoly. Nếu Vanessa tỏ vẻ muốn biết chuyện gì đang diễn ra, thì ngay lập tức mẹ đuổi mọi người ra khỏi phòng, nói rằng đã đến lúc Vanessa cần đi ngủ.

Những viên thanh tra của nhà thờ nhìn cảnh tượng đó chắc chắn nghĩ tới một bầu không khí gia đình hạnh phúc và nghi ngờ những lời đồn đại. Họ gật gù và khen Vanessa là một cô bé đáng yêu, rồi ngồi uống trà và nói chuyện vui vẻ với mẹ. Khi họ ra khỏi nhà và đi khuất

xuống phố, mẹ quay lại; chúng tôi cất cờ Monopoly, kéo những tấm ga phủ ra, cắm lại điện thoại và quay trở lại làm việc bình thường.

Mọi chuyện kết thúc sau lần viếng thăm tai hoạ ấy, khi chúng tôi quên không ngắt dây nối điện thoại. Đó là lần kiểm tra thứ 5 của các viên thanh tra và họ có nhiệm vụ phải tìm ra một điều gì đó. Họ đã ở trong nhà tôi, ngồi uống trà rất lâu và chỉ trước lúc họ chuẩn bị đứng lên ra về, thì hai hồi chuông điện thoại reo lên trong tủ chén. Tất cả ngồi im lặng.

"Hình như có tiếng gì đó" – Tôi ứng biến ngay lập tức. "Mọi người có nghe thấy tiếng điện thoại reo không? Tường nhà mỏng quá, đến nỗi chúng ta có thể nghe thấy mọi thứ từ nhà bên cạnh!".

Viên thanh tra lao về phía trước và kép mạnh cánh tủ chén. Năm chiếc điện thoại, một bộ tổng đài và một mớ dây. Một gia đình dù lớn đến mấy thì cũng không cần tới một tổng đài điện thoại như vậy. Thế là mọi chuyện kết thúc tại ngôi nhà số 44 phố Albion. Vanessa với đống búp bê và đồ chơi của cô bé được đưa trở lại Shamley Green; Lindi và tôi gói ghém lại bộ cờ Monopoly. Tạp chí Student lại phải đi tìm một nơi khác để làm văn phòng.

Chúng tôi sục sạo tìm kiếm quanh khu vực nhà cũ để tìm nơi để thuê. Cuối cùng, Đức cha Cuthbert Scott đã giúp chúng tôi. Người rất thích công việc của Trung tâm Tư vấn Sinh viên và đã cho phép chúng tôi sử dụng khu hầm mộ trong Nhà thờ St. John, ngay gần đường Bayswater, làm văn phòng mà không phải trả tiền thuê nhà. Tôi đặt một tấm đá phiến ngang qua hai nấm mộ để làm bàn làm việc, còn mọi người cũng tự thu xếp cho mình chỗ ngồi. Chúng tôi cũng thuyết phục được một kỹ sư của bưu điện tới nối đường dây điện thoại, mà không cần phải đợi sau ba tháng như quy định. Chẳng bao lâu, không ai trong chúng tôi còn cảm giác đang làm việc trong ánh sáng yếu ớt ở khu hầm mộ, xung quanh là những bia đá và nấm mồ lạnh lẽo.

Tháng 11/1969, có hai cảnh sát mặc thường phục từ đồn cảnh sát Marylebone tới viếng thăm chúng tôi. Họ tới để nhắc nhở tôi về Đạo luật về quảng cáo thiếu đứng đắn và Đạo luật các bệnh qua đường tình dục năm 1917; và quả thật là tôi không biết tới đạo luật đó. Họ nói với tôi rằng, việc quảng cáo bất cứ sự giúp đỡ hoặc cứu chữa bệnh liên quan đến tình dục là bất hợp pháp. Các luật này thông qua nhằm ngăn cản các thầy thuốc "lang băm" lợi dụng số lượng lớn những người đến chỗ họ để tìm các biện pháp chữa trị thiếu hiệu quả, nhưng đắt đỏ, đối với các bệnh qua đường tình dục. Tôi biện hộ rằng tôi chỉ cung cấp dịch vụ tư vấn và rằng tôi đã giới thiệu những người mắc bệnh hoa liễu đó tới những bác sĩ có chuyên môn thích hợp tại bệnh viện St.Mary. Tuy nhiên, cảnh sát vẫn cương quyết: Nếu Trung tâm Tư vấn Sinh viên tiếp tục đề cập một cách công khai các từ "bệnh lây truyền qua đường tình dục", thì tôi sẽ bị bắt và có thể phải lĩnh án tù hai năm.

Một tuần trước vụ việc trên, chúng tôi đã phát hiện và khiến một cảnh sát của Đồn Marylebone bị truy tố về tội đã gài ma tuý vào một trong những khách hàng của Trung tâm Tư vấn Sinh viên. Viên cảnh sát đó đã bị sa thải. Và vì thế, tôi nghi ngờ chuyến viếng thăm của cảnh sát có liên quan vụ này. Tôi đã rất ngạc nhiên tại sao cảnh sát lại viện dẫn một đạo luật rất ít người biết đến để cáo buộc chúng tôi vi phạm.

Chúng tôi kịp thời sửa đổi đề cập các bệnh lây truyền qua đường tình dục trong tờ rơi mà chúng tôi phân phát khắp London và bắt đầu gọi đó là "bệnh xã hội". Sau đó, chúng tôi nhận được số lượng lớn các đề nghị từ khách hàng là những người mắc bệnh, kể cả bệnh trứng cá. Còn số lượng người gọi tới nhờ giúp đỡ về bệnh hoa liễu giảm từ 60 người một tuần, xuống còn 10 người. Chúng tôi nhận ra rằng, cảnh sát đang lừa dối và rằng việc giúp đỡ 50 người còn lại mỗi tuần cũng đáng để thách thức lời đe doạ của cảnh sát. Chúng tôi lại nói về bệnh hoa liễu trong tờ rơi. Nhưng chúng tôi đã sai. Cảnh sát trở lại khu hầm mộ một lần nữa vào tháng 12/1969; và tôi đã bị bắt.

John Mortimer – luật sư từng nổi tiếng vì đã ủng hộ sự nghiệp chủ nghĩa tự do khi bào chữa cho tạp chí Oz và về những nỗ lực bào chữa trong vụ án Lady Chatter's Lover, đã nhận lời bào chữa cho tôi. Ông ấy cho rằng, đạo luật đó là lố lăng và những viên cảnh sát thì đầy lòng hận thù. Ông ấy nhắc tôi nhớ rằng, ở mỗi phòng vệ sinh công cộng đều có dán trên cánh cửa bên trong thông báo của chính quyền, đưa ra lời khuyên cho những người mắc các bệnh qua đường tình dục. Nếu tôi bị kết tội, thì chính quyền cũng bị kết tội. Tôi bị truy tố với hai tội danh: theo Đạo luật quảng cáo thiếu đứng đắn năm 1889, trong đó cấm các quảng cáo về "nội dung tục tĩu, khiếm nhã" và coi bệnh lậu và giang mai là thiếu đứng đắn; và theo Đạo luật các bệnh qua đường tình dục năm 1917, trong đó cấm các quảng cáo đưa ra liệu pháp chữa trị hoặc tư vấn, hoặc đề cập đến các từ "bệnh qua đường tình dục".

Trong phiên xét xử đầu tiên ngày 8/5/1970, tại Toà án Marylebone Magistrates, Tom Driberg – Nghị sĩ của Công đảng nhiệm kỳ tới hết năm 1974 – đã thay mặt tôi đưa ra lời biện hộ. Chad Varah – người sáng lập của Samaritans – cũng đưa ra bằng chứng cho biết đã có bao nhiêu người được Trung tâm Tư vấn Sinh viên giới thiệu tới tổ chức từ thiện của ông. Luật sư John Mortimer đưa ra lập luận cho rằng, nếu tôi bị kết tội, thì không có lựa chọn nào khác tôi sẽ đòi truy tố chính phủ và các nhà chức trách địa phương, vì họ đã cho đăng thông báo công khai tại các nhà vệ sinh công cộng. Quan toà đã bác bỏ cáo buộc theo Đạo luật các bệnh qua đường tình dục, với lập luận rằng Trung tâm Tư vấn Sinh viên đã không tiến hành chữa bệnh cho mọi người mà chỉ tư vấn giới thiệu họ tới các bác sĩ có chuyên môn đúng đắn. Ông quyết định ngừng phiên xét xử, cho tới ngày 22/5.

Trong lúc phiên toà đang tiến hành xét xử, thì các con số thống kê mới công bố cho thấy số người mắc các bệnh qua đường tình dục đã tăng với tốc độ ghê gớm trong năm vừa qua, mức kỷ lục của thời hậu chiến tranh. Lady Birk – Chủ tịch Hội đồng Giáo dục sức khoẻ, đã sử dụng những con số thống kê nói trên và vụ việc của tôi để nhằm cố gắng thông qua sửa đổi Đạo luật quảng cáo thiếu đứng đắn năm 1889 tại Thượng viện.

“Thật buồn cười khi những đạo luật lỗi thời lại ngăn cản những nỗ lực đầy tinh thần trách nhiệm để ngăn chặn sự lây lan đáng sợ của các bệnh nghiêm trọng này” – Bà nói.

Đến phiên xét xử thứ hai tại toà, một số tờ báo đã lên tiếng, tuyên bố mỉa mai rằng, việc tôi đang bị truy tố thật là ngu xuẩn. Đã xuất hiện một phong trào mạnh mẽ đòi sửa đổi luật. Vị thẩm phán đã miễn cưỡng tuyên tôi có tội theo các điều khoản hà khắc của đạo luật, nhưng cũng tỏ rõ quan điểm của ông ấy cho rằng đạo luật đó là vô lý, khi chỉ tuyên phạt tôi 7 bảng, một hình phạt thiếu hẳn điều khoản phạt tù hai năm, như cảnh sát từng đe doạ tôi.

John Mortimer đã tuyên bố với giới báo chí bên ngoài phiên toà rằng, ông kêu gọi thay đổi đạo luật phi lý đó, nếu không chúng tôi sẽ không có lựa chọn nào khác ngoài việc đòi truy tố chính phủ vì đã đề cập bệnh hoa liễu trên các cánh cửa ở nhà vệ sinh công cộng. Báo chí đã hợp lực đứng sau chúng tôi. Còn những yêu cầu sửa đổi luật của Lady Birk đã có mặt trong kế hoạch xây dựng luật của chính phủ trong kỳ họp tiếp theo của Nghị viện. Bộ trưởng Nội vụ Rinald Maulding đã gửi thư riêng cho tôi, xin lỗi về việc truy tố vừa qua.

Vụ xét xử tại toà ấy đã để lại cho tôi một bài học: dù tôi còn trẻ, mặc quần jeans và có rất ít tiền, nhưng tôi không cần phải sợ hãi trước sự bắt nạt của cảnh sát hay các thể chế. Nhất là khi tôi có một luật sư giỏi.

Vào một ngày năm 1970, tôi trở lại bàn làm việc và biết rằng Nik đã ngồi vào đó. Vô tình cậu ta đã để quên bản thảo nháp viết cho nhân viên. Đó là kế hoạch loại tôi khỏi vị trí nhà sản xuất và biên tập, chiếm quyền kiểm soát tài chính và biên tập của Student và biến tạp chí thành một tổ chức hợp tác. Tôi sẽ trở thành một trong những thành viên và mọi người sẽ chia sẻ phần bình đẳng trong việc định hướng biên tập của tạp chí. Tôi thật sự sốc. Tôi đã nghĩ rằng người bạn thân nhất của tôi đã phản bội tôi. Dù sao thì Student là ý tưởng của tôi và Jonny. Chúng tôi đã khởi sự nó khi còn học ở Stowe, rồi vượt qua tất cả khó khăn để chúng tôi xuất bản được. Tôi biết tôi muốn gì ở Student và dường như với tôi thì mọi người

đều thoải mái khi làm việc ở đây. Tất cả chúng tôi đều nhận lương bằng nhau, nhưng tôi nhất định phải là tổng biên tập và nhà sản xuất, vì thế tôi phải là người ra quyết định.

Tôi nhìn một lượt khắp mọi người đang làm việc. Tất cả họ đang cúi đầu xuống bàn. Tôi nghi ngờ, có bao nhiêu người trong số họ tham gia kế hoạch này. Tôi đút tờ giấy nháp vào túi quần. Khi Nik trở lại, tôi đứng phắt dậy:

"Nik"- Tôi nói. "Cậu có thể ra ngoài nói chuyện với tớ một chút không?"

Tôi định tìm cách riêng của mình để tháo gỡ khủng hoảng này. Nếu Nik đã vận động được sự ủng hộ của khoảng 10 người khác, thì sẽ khó cho tôi để có thể ngăn họ lại. Nhưng nếu họ vẫn chưa quyết định, thì tôi có thể tách Nik và số còn lại, sau đó loại bỏ Nik. Tôi buộc phải đặt tình bạn sang một bên và bằng mọi cách dẹp bỏ vụ này.

"Nik" – Tôi nói khi bước xuống phố. "Một số người nói với tôi rằng họ không hài lòng lắm với những gì cậu đang lên kế hoạch. Họ không thích ý tưởng đó, nhưng họ quá sợ khi nói thẳng vào mặt cậu".

Nik tỏ vẻ sợ hãi.

"Tôi không nghĩ rằng việc cậu ở lại đây sẽ tốt" – Tôi tiếp tục. "Cậu đang cố nhấn chìm tôi và cả tờ Student. Tôi nghĩ rằng chúng ta nên giữ lại tình bạn, nhưng tôi không nghĩ rằng cậu có thể ở lại đây thêm nữa".

Tôi cũng không biết làm thế nào tôi lại có thể nói những lời đó mà mặt không hề đỏ gay và giọng nói không hề rít lên. Nik nhìn xuống chân.

“Tôi xin lỗi, Ricky” – Cậu ta nói. “Chẳng qua tôi nghĩ đó có thể là cách tốt để tổ chức lại công việc của chúng ta…”– Cậu ta phân trần.

“Tôi cũng xin lỗi cậu, Nik à” – Tôi khoanh tay lại và nhìn thẳng vào cậu ấy. “Chúng ta sẽ gặp lại nhau ở Shamley Green vậy, còn Student là cả cuộc sống của tớ”.

Nik rời đi ngay hôm đó. Tôi nói với mọi người rằng tôi và Nik có bất đồng về việc điều hành Student và rằng họ có thể tự do lựa chọn ở lại hoặc ra đi, nếu họ muốn. Tất cả họ đồng ý ở lại cùng tôi. Và thế là cuộc sống ở khu hầm mộ lại tiếp tục mà không có Nik.

Đó là mối bất hoà đầu tiên tôi gặp phải. Dù tôi thấy rất đau lòng, nhưng tôi biết tôi phải đối mặt với nó. Tôi rất ghét phê phán những người cùng làm việc với mình và tôi luôn cố tránh điều đó. Kể từ đó, tôi luôn tìm cách tránh gặp phải những vấn đề xuất phát từ việc phải yêu cầu ai đó thôi việc. Tôi thừa nhận đây là một điểm yếu, nhưng đơn giản chỉ vì tôi không thể đối mặt với nó.

Nik là người bạn thân nhất của tôi và tôi thật sự mong muốn cậu ấy sẽ mãi như vậy. Lần tôi về thăm Shamley Green, tôi đã đi tìm Nik. Tôi thấy cậu ấy đang ăn bánh mẹ làm. Chúng tôi ngồi cạnh nhau và vội vàng ăn hết chiếc bánh.

Ngoài việc là người bạn lâu năm nhất của tôi, Nik còn là người chịu trách nhiệm việc phát hành tạp chí và cậu ấy đã làm việc đó rất tốt. Tôi đã để mất cậu ấy. Trước khi Nik làm việc cho tôi, việc phát hành tạp chí chỉ lẻ tẻ, với những chồng tạp chí được chuyển qua những tình nguyện viên ở các trường phổ thông và đại học. Trong hơn một năm điều hành Student không có Nik, chúng tôi xuất bản được bốn số. Khi Nik nói với tôi rằng, cậu ấy muốn ứng cử trong cuộc bầu cử của sinh viên ở Đại học Sussex, tôi đã nhờ mối quan hệ làm ăn của Student với các nhà in, để xuất bản một loạt tờ quảng cáo vận động bầu cử cho Nik. Nik đã

thắng cử, nhưng sau đó lại bị loại, bởi vì cậu ấy đã sử dụng sự hỗ trợ từ bên ngoài trong chiến dịch vận động bầu cử.

Một điều tôi phát hiện ra là mọi người đến làm việc hoặc giao dịch với chúng tôi đều dành nhiều thời gian nghe nhạc và tiền để mua đĩa nhạc. Chúng tôi luôn mở nhạc lúc làm việc; và mọi người thường đi tìm mua đĩa mới nhất của Rolling Stones, Bob Dylan, hay Jefferson Airplane, ngay trong ngày đầu tiên phát hành. Ở đó có sự sôi nổi, lòng say mê âm nhạc khác thường: âm nhạc là chính trị; là sự nổi loạn; nó tổng hợp những giấc mơ của thế hệ trẻ về sự thay đổi thế giới. Và tôi cũng nhận thấy rằng, một người không bao giờ nghĩ sẽ chi 40 si-linh để mua một bữa ăn, thì cũng sẽ do dự khi dành 40 si-linh để mua đĩa nhạc mới nhất của Bob Dylan. Những đĩa nhạc càng khó hiểu bao nhiêu, thì giá càng đắt và càng được trân trọng bấy nhiêu.

Quan điểm đó làm tôi càng quan tâm tới việc kiếm tiền không chỉ để tiếp tục bảo đảm thành công của Student và Trung tâm Tư vấn Sinh viên, mà còn đặt tôi trước một cơ hội kinh doanh rất thú vị. Khi tôi biết rằng, dù chính phủ đã bãi bỏ Hiệp định về duy trì giá bán lẻ, nhưng không một cửa hàng nào bán đĩa hạ giá. Tôi bắt đầu nghĩ tới việc thành lập một doanh nghiệp phân phối đĩa nhạc. Số nhân viên làm việc cho Student đã lên khoảng 20 người và tất cả chúng tôi vẫn sống cùng nhau ở số 44 phố Albion và làm việc dưới khu hầm mộ.

Tôi suy nghĩ về những đĩa nhạc giá cao và về những người mua tạp chí Student và thắc mắc rằng liệu chúng tôi có thể quảng cáo và bán giá rẻ đĩa đặt hàng qua thư, thông qua tạp chí hay không. Sau khi quyết định, quảng cáo đầu tiên cho việc bán đĩa đặt hàng qua thư đã được đăng trên số cuối cùng của Student. Không có Nik điều hành việc phát hành Student làm chúng tôi lúng túng, nhưng dịch vụ bán đĩa giá rẻ đã mang lại rất nhiều đơn đặt hàng và số tiền nhiều chưa từng có cho chúng tôi.

Chúng tôi quyết định đặt tên mới cho việc kinh doanh đặt hàng qua thư: một cái tên phải thật bắt mắt, có thể đứng độc lập và thu hút sự chú ý không chỉ của sinh viên. Chúng tôi ngồi trong khu hầm mộ của nhà thờ và cố gắng lựa chọn một cái tên ưng ý nhất.

"Trật Đĩa khớp" là một trong những gợi ý được nhiều người ưa thích. Chúng tôi bàn tán một lúc, cho tới khi một nhân viên nữ cúi người về phía trước nói:

"Tôi biết rồi" – Cô ấy nói. "Thế Virgin (Trinh nguyên) thì sao? Chẳng phải chúng ta hoàn toàn nguyên sơ trong loại hình kinh doanh này à".

"Và quanh đây thì cũng không còn nhiều 'trinh nguyên' nữa" – Một cô gái khác cười phá lên. "Cũng thú vị nếu chúng ta có một sự 'trinh nguyên' ấy trong tên doanh nghiệp".

"Tốt" – Tôi quyết định ngay lập tức. "Nó sẽ là Virgin – Trinh nguyên".

Chương 4: "TÔI SẴN SÀNG THỬ NGHIỆM BẤT CỨ ĐIỀU GÌ"

1970 – 1971

Và thế là Virgin ra đời. Nghĩ lại những tên khác nhau chúng tôi lựa chọn để đặt, tôi nghĩ mình đã có quyết định đúng. Tôi không chắc là *Slipped Disc Airways, Slipped Disc Brides* hay *Slipped Disc Conndoms* đều có sức hấp dẫn giống nhau.

Kết quả nghiên cứu thị trường của chúng tôi đã chứng minh điều đó đúng: Sinh viên thường dành khoản tiền đáng kể để mua đĩa nhạc và họ không thích phải trả 39 si-linh ở WH Smith, trong khi họ biết rằng họ có thể mua của Virgin với giá chỉ 35 si-linh. Chúng tôi bắt đầu phát tờ rơi quảng cáo về dịch vụ Đặt hàng mua đĩa qua thư Virgin, khắp đường phố Oxfort và bên ngoài các buổi biểu diễn, hoà nhạc. Thư hằng ngày tăng dần, có tới cả bao tải đầy thư. Một trong những thuận lợi nhất của việc đặt hàng qua thư với chúng tôi đó là khách hàng gửi tiền trước: Việc này cấp vốn cho chúng tôi để mua đĩa. Tài khoản ngân hàng của tôi ở Coutts bắt đầu có nhiều tiền.

Khi dịch vụ *Đặt hàng qua thư Virgin* lớn mạnh, tôi bán tờ Student cho một công ty xuất bản khác. IPC Magzines là khách hàng quan tâm duy nhất. Và chúng tôi đã có những cuộc thương lượng kéo dài, đỉnh điểm là cuộc gặp mà họ đã mời tôi tiếp tục làm biên tập. Tôi đồng ý làm, nhưng sau đó lại phạm sai lầm là đã kể cho họ nghe về các dự án tương lai của mình. Vẽ ra viễn cảnh tương lai là một trong những trò giải trí của tôi. Và thế là tôi đã nói tại cuộc gặp ấy rằng tôi có một số kế hoạch cho tờ Student: Tôi thấy rằng sinh viên thường bị ngân hàng đối xử thiếu công bằng và tôi muốn thành lập một ngân hàng giá rẻ dành cho sinh viên. Tôi cũng muốn lập một chuỗi câu lạc bộ đêm và khách sạn làm nơi mà sinh viên có thể lui tới; thậm chí có thể tổ chức cho họ những chuyến du lịch thú vị, ví như đoàn tàu sinh viên, hay biết đâu đấy, có thể cả máy bay sinh viên nữa. Lúc tôi say sưa trình bày ý

tưởng của mình, thì tôi thấy ánh mắt họ hết sức kinh ngạc. Họ nghĩ tôi là người điên. Họ quyết định không thể giữ một người mất trí như thế làm biên tập cho Student. Và cuối cùng là họ quyết định không mua nữa. Student đã chết một cách âm thầm như vậy. Còn các kế hoạch cho tương lai của tôi thì bị xếp xó.

Chúng tôi đành dành toàn bộ tâm trí cho dịch vụ Đặt hàng qua thư Virgin. Khi nhìn vào đống đơn đặt hàng khổng lồ và thấy nhu cầu cần tổ chức việc mua đĩa nhạc ở đâu và làm cách nào bán chúng tới khách hàng đã khiến tôi nghĩ tới việc phải tìm một người giúp đỡ. Tôi là người duy nhất phải lo chuyện trả lương cho mọi người. Ngay cả khi tiền lương rất ít thì cũng khó có đủ lợi nhuận để chi phí cho khoản này. Chỉ có một người tôi có thể tìm tới nhờ vả: Nik. Tôi muốn người bạn cũ của mình trở lại.

Tôi cố quên đi việc Nik đã định lật đổ tôi và vẫn đề nghị chia cho cậu ta 40% giá trị công ty Đặt hàng đĩa nhạc qua thư Virgin vừa thành lập, nếu cậu ấy làm việc với tôi. Cậu ta đồng ý ngay. Chúng tôi không thương lượng nhiều về khoản chênh lệch 60%-40%. Tôi nghĩ cả hai chúng tôi đều thấy đây là sự phản ánh công bằng những gì mỗi người trong chúng tôi đóng góp cho việc kinh doanh.

Mặc dù Nik không phải là một kế toán viên được đào tạo bài bản, nhưng bù lại cậu ấy rất tỉ mỉ và cẩn thận tới từng đồng xu. Cậu ta thường đi đầu làm gương: Cậu ta không bao giờ tiêu tiền, vậy cớ gì chúng tôi lại tiêu? Cậu ta không bao giờ giặt giũ, thì sao ai đó cứ phải làm? Cậu ta tằn tiện và tiết kiệm từng đồng xu; cậu ta luôn tắt đèn khi ra khỏi phòng; cậu ta chỉ nói chuyện điện thoại rất nhanh và cậu ta xử lý những hoá đơn thanh toán của chúng tôi với kỹ năng tuyệt vời.

“Thanh toán hoá đơn muộn cũng tốt đấy” – Cậu ta nói. “Miễn là cậu vẫn thanh toán chúng như thường lệ”.

Vì thế, chúng tôi thanh toán ngay, không lần lữa, chỉ có điều bao giờ cũng vào lần nhắc cuối cùng. Ngoài tôi và Nik, chẳng có một nhân viên nào ở dưới tầng hầm ấy. Một nhóm công nhân làm việc luân phiên đến và được trả 20 bảng một tuần, rồi cũng bỏ đi. Trong suốt năm 1970, dịch vụ Đặt hàng đĩa nhạc qua thư Virgin rất phát đạt.

Sau đó, vào tháng 1/1971, chúng tôi gần như là sụp đổ vì một sự việc hoàn toàn nằm ngoài tầm kiểm soát: công nhân bưu điện đình công. Dưới sự dẫn dắt của Tom Jackson, Tổng thư ký Công đoàn ngành bưu điện, các nhân viên chuyển phát thư bỏ việc và Bưu điện phải tạm ngưng hoạt động các thùng thư. Công việc kinh doanh đặt hàng qua điện thoại của chúng tôi bị ngưng trệ: Khách hàng không thể gửi séc cho chúng tôi; còn chúng tôi lại không thể gửi đĩa nhạc cho họ. Chúng tôi phải làm cái gì đó.

Tôi và Nik sau đó quyết định mở một cửa hàng để bán đĩa. Chúng tôi chỉ được phép tìm cửa hàng trong một tuần, trước khi cạn sạch tiền. Lúc đó chúng tôi không hề có khái niệm gì về hoạt động của cửa hàng. Tất cả những gì chúng tôi quan tâm là bằng cách nào đó phải bán được đĩa, nếu không công ty sẽ sụp đổ. Chúng tôi bắt đầu tìm kiếm địa điểm.

Năm 1971, các hãng WH Smith và Hohn Menzies làm bá chủ việc bán lẻ đĩa nhạc, nhưng cả hai đều ế ẩm và mang tính hình thức. Các cửa hàng bán đĩa thường ở dưới các tầng hầm và nhân viên trong bộ đồng phục hai màu nâu và xanh thì dường như không quan tâm gì tới âm nhạc. Khách hàng vào chọn thật nhanh những đĩa nhạc trên giá, rồi bước ra chỉ sau mươi phút. Các cửa hàng chẳng có vẻ gì là mời chào khách; thiếu dịch vụ, mà giá lại cao. Vào thời đó, nhạc rock đang rất thịnh hành, nhưng cái hứng thú, náo nhiệt của nó đã không ngấm vào các cửa hàng bán đĩa ấy. Những nhân viên không được nhã nhặn cho lắm, họ chỉ tỏ vẻ đồng tình hoặc quan tâm nếu bạn chọn mua đĩa mới của Doors. Họ lẽ ra đã thu được nhiều tiền, nếu như bạn mua đĩa của Mantovani hay Perry Como. Họ dường như cũng chẳng có hứng thú đặc biệt nào đối với các đĩa của nhóm Van Der Graaf Generator hay Incredible String Band được bình chọn trong chương trình Melody Marker của tuần vừa rồi. Không ai

trong số bạn bè tôi cảm thấy thoải mái khi tới các cửa hàng bán đĩa: Chúng chỉ giống như những địa điểm hoạt động theo chức năng khô cứng, nơi mà họ chỉ tới để chọn mua những đĩa họ yêu thích. Vì thế, đây chính là sự thu hút của việc kinh doanh đặt hàng qua thư giá rẻ.

Chúng tôi muốn cửa hàng của Virgin Records phải trở thành một hoạt động mở rộng của Student; một nơi mà mọi người có thể gặp gỡ và nghe nhạc cùng nhau; nơi mà họ không chỉ đơn thuần được kêu gọi ghé qua một cách vội vã, mua đĩa rồi đi. Chúng tôi muốn họ ở lại lâu hơn, nói chuyện với nhân viên bán hàng và thật sự hoà mình say sưa cùng những đĩa nhạc mà họ chọn mua. Con người thường đối xử với âm nhạc nghiêm túc hơn nhiều thứ khác trong cuộc sống. Đó là một phần để họ chứng tỏ bản thân, giống như chiếc xe họ lái, bộ phim họ xem và trang phục họ mặc vậy. Thanh thiếu niên thường dành thời gian nghe nhạc, bàn bạc về những nhóm nhạc họ yêu thích và lựa chọn đĩa nhạc nhiều hơn hầu hết các nhóm khác trong xã hội.

Cửa hàng bán đĩa đầu tiên của Virgin sẽ phải đáp ứng được tất cả những khía cạnh này, làm sao để làm cho âm nhạc thấm vào cuộc sống của mọi người. Khi tìm kiếm cách thức để thực hiện điều đó, chúng tôi đã nghĩ tới việc tạo ra một mô hình hoạt động khuôn mẫu cho sự nghiệp của Virgin sau này. Chúng tôi muốn cửa hàng Virgin Records phải là nơi giải trí thú vị để khách hàng tìm đến những khi họ có thời gian. Chúng tôi muốn gắn bó với khách hàng, chứ không phải là giáo huấn hay lấn lướt họ; và chúng tôi muốn giá cả phải rẻ hơn các cửa hàng khác. Để đạt được tất cả những mục tiêu ấy là một nhiệm vụ khó, nhưng chúng tôi vẫn hy vọng số tiền sử dụng để tiếp tục tạo ra không khí mới và lợi nhuận thua thiệt từ việc bán giá rẻ có thể nhiều hơn, do khách hàng mua nhiều đĩa hơn.

Tôi và Nik đã dành một buổi sáng để đếm số người qua lại phố Oxford, so với số người qua lại phố Kensington. Cuối cùng chúng tôi quyết định rằng, vị trí cuối phố Oxford giá rẻ hơn sẽ là địa điểm tốt nhất để lựa chọn. Chúng tôi cũng biết là không thể phụ thuộc vào hy vọng mọi người biết nhiều đến cửa hàng Virgin Records và sẽ đến đó để mua đĩa. Vì thế, chúng

tôi phải thu hút sự chú ý của những người qua đường đến cửa hàng của mình bằng cách thuyết phục họ. Chúng tôi khảo sát tại địa điểm có nhiều người qua lại nhất trên phố và bắt đầu tìm kiếm một cơ sở còn trống tại đó. Chúng tôi nhìn thấy một cửa hàng bán giày dép bên cạnh lối cầu thang dẫn lên tầng lầu trông có vẻ còn trống. Chúng tôi lên đó xem xét địa điểm.

"Các anh tìm kiếm gì thế" – Một giọng nói vang lên.

"Chúng tôi đang tìm địa điểm mở một cửa hàng" – Chúng tôi nói.

"Cửa hàng bán gì?"

Tôi và Nik trở lại cầu thang và thấy ông chủ cửa hàng giày dép chặn lối chúng tôi.

"Một cửa hàng bán đĩa nhạc" – Chúng tôi đáp.

Người chủ cửa hàng vóc dáng cao lớn, người Hà Lan, tên là Mr Alachouzos.

"Các anh sẽ không thể trả được tiền thuê địa điểm đâu" – Ông ta nói.

"Vâng, ông nói đúng" – Tôi nói. "Chúng tôi không thể đủ chi phí để trả tiền thuê cửa hàng. Nhưng chúng tôi sẽ thu hút rất nhiều người đi ngang qua cửa hàng của ông và họ sẽ mua giày dép".

"Loại giày dép nào vậy?" – Đôi mắt Mr.Alachouzo nheo lại.

"Loại xăng-đan Jesu đã hết rồi" – Nik nói. "Ông có bán loại Doc Martens không?"

Cuối cùng chúng tôi quyết định sẽ mở cửa hàng bán đĩa tại đây và chỉ được sử dụng địa điểm ấy không trả tiền thuê tới khi có ai muốn thuê nó. Dù sao đấy cũng chỉ là một chỗ còn trống. Trong vòng 5 ngày chúng tôi đã hoàn thành việc lắp đặt những giá đĩa, trải thảm lên sàn, kê hai chiếc sofa và một quầy tính tiền. Cửa hàng đầu tiên của Virgin Records đã sẵn sàng kinh doanh.

Một ngày trước khi khai trương cửa hàng, chúng tôi phát hàng trăm tờ rơi dọc con phố Oxford quảng cáo dịch vụ bán đĩa giá rẻ. Trong ngày đầu tiên, hôm đó là thứ Hai, một dòng người dài tới cả trăm thước xếp hàng bên ngoài cửa hàng (một thước Anh= 0, 914m – ND). Tôi đứng tạiquầy tính tiền, khách hàng ra vào đông nườm nượp. Khách hàng đầu tiên mua một đĩa nhạc của Tangerine Dream, nhóm nhạc Đức mà chúng tôi đã bán rất chạy qua dịch vụ Đặt hàng qua thư Virgin.

“Các anh có một anh chàng vui tính ghê” – Vị khách hàng nói. “Anh ấy cố mời tôi mua một cặp đĩa của Doc Martens lúc tôi đứng xếp hàng chờ”.

Đến cuối ngày, tôi đem tiền đến ngân hàng. Tôi thấy Mr.Alachouzos lượn đi lượn lại bên ngoài cửa hàng.

“Công việc bán hàng thế nào?” – Tôi hỏi, trong khi cố xách sao cho nhẹ nhàng cái túi tiền nặng trĩu tôi đang cầm theo.

Ông ta nhìn tôi một lượt rồi quay vào cửa hàng. Trong đó vẫn còn một đống chất cao những đĩa của Doc Martens chưa bán được.

“Mọi việc ổn cả” – Ông ta nói chắc nịch. “Không thể tốt hơn được”.

Trong năm 1971, Nik quản lý cửa hàng bán đĩa trên phố Oxford, Debbie điều hành Trung tâm Tư vấn Sinh viên, còn tôi chịu trách nhiệm chung, tìm kiếm các cơ hội mở rộng lĩnh vực kinh doanh. Chúng tôi đang trong quá trình chuyển đổi từ các ý tưởng của Student sang Virgin. Và đến đúng thời điểm thích hợp chúng tôi đã đổi tên Trung tâm Tư vấn Sinh viên thành một địa chỉ từ thiện mới, gọi là HELP! Trung tâm này vẫn hoạt động cho tới ngày nay, nhưng trong khuôn khổ của Virgin Unite, được tiến hành các hoạt động từ thiện trên phạm vi rất rộng.

Tôi không hiểu biết nhiều về ngành công nghiệp thu âm, nhưng qua những gì tôi thấy ở cửa hàng bán đĩa tôi có thể hiểu rằng đâu là một ngành kinh doanh không chính thức, không hề có những quy định khắt khe. Nó có tiềm năng vô hạn để phát triển: Một ban nhạc mới có thể bất thình lình lập một kỷ lục lớn, hay sự say mê biến thành mốt, như đối với The Bay City Rolles, Culture Club, The Spices Girls hay Busted. Ngành công nghiệp âm nhạc là một sự kết hợp kỳ lạ giữa các tài sản thực tế và vô hình: Bản thân các ban nhạc pop đã là những cái tên có thương hiệu và ở các sân khấu biểu diễn nhất định, tên của họ chính là lời bảo đảm chắc chắn nhất cho các đĩa nhạc ăn khách. Nhưng đây cũng là một ngành công nghiệp mà trong đó chỉ có một số ít ban nhạc thành công trở nên rất rất giàu có, còn những ban nhạc mờ nhạt thì ngày một lụn bại. Kinh doanh nhạc rock là một ví dụ điển hình về sự khốc liệt của chủ nghĩa tư bản.

Là một nhà bán lẻ, Virgin không chịu ảnh hưởng từ thành công hay thất bại của một nhóm nhạc nào đó, miễn là vẫn có các ban nhạc mà mọi người vẫn thích mua đĩa của họ. Tuy nhiên, chúng tôi không chịu bó hẹp sống dựa vào lợi nhuận của bán lẻ, thường là rất nhỏ; và tôi đã thấy rằng, tiềm năng thật sự để kiếm tiền trong ngành công nghiệp âm nhạc này nằm ở chính những công ty thực hiện thu âm.

Lúc đó, cả tôi và Nik đều tập trung vào việc xây dựng hình ảnh cho cửa hàng. Chúng tôi liên tục phác thảo những ý tưởng khác nhau để thu hút khách hàng càng nhiều càng tốt. Chúng

tôi tặng kèm tai nghe, sofa và đệm ghế, hay phát miễn phí những tạp chí như New Musical Express và Melody Maker, thậm chí cả cà phê miễn phí. Chúng tôi giữ chân họ ở lại cửa hàng bao lâu mà họ muốn và tạo cho họ cảm giác thoải mái như ở nhà mình.

Tiếng đồn lan nhanh và mọi người bắt đầu lựa chọn mua đĩa nhạc của cửa hàng chúng tôi, thay vì mua ở chuỗi cửa hàng lớn. Họ nghĩ cứ như thể là mua đĩa của Thin Lizzy hay Bob Dylan ở cửa hàng chúng tôi thì dường như có giá trị hơn cũng đĩa đó mua của các cửa hàng Boots. Tôi thấy cực kỳ tự hào mỗi khi nhìn thấy người ta xách theo túi giấy có dòng chữ Virgin đi trên phố Oxford. Nhân viên của chúng tôi thông báo rằng có những khách hàng đã quay lại mua chỉ sau một vài tuần. Với một lượng khách hàng trung thành như thế, danh tiếng của Virgin bắt đầu lớn mạnh.

*

Từ một góc độ khác của việc mua đĩa nhạc – các phòng thu âm – tôi đã thấy những điều kiện mang tính nghi thức. Các ban nhạc phải đến phòng thu theo đúng lịch hẹn, mang theo tất cả thiết bị của họ được lắp đặt sẵn sàng, rồi sau đó rời phòng thu cũng theo đúng thời gian biểu quy định, mang đi tất cả thiết bị của họ. Do các phòng thu có quá dày lịch đăng ký trước, nên các ban nhạc thường phải tiến hành thu âm ngay sau bữa sáng. Việc nhóm Rolling Stones phải thu thanh đĩa Brown Sugar ngay sau khi họ vừa ăn xong những bát bỏng ngô đã khiến tôi tức cười. Tôi cứ tưởng tượng rằng không gian tốt nhất dành cho việc thu đĩa nhạc phải rộng lớn, tiện lợi, ở vùng nông thôn, nơi ban nhạc có thể đến và ở lại trong vài tuần và việc thu âm chỉ tiến hành khi nào họ thấy thích, và có thể là vào buổi tối. Vì thế, năm 1971 tôi bắt đầu tìm kiếm một ngôi nhà ở nông thôn để có thể biến nó thành một phòng thu âm.

Trong cuốn tạp chí Country Life tôi đọc được thông tin một lâu đài cổ ở Wales được bán với giá chỉ 2.000 bảng. Dường như vẫn có thể mặc cả được. Tôi lái xe lên đường tới đó, cùng với

Tom Newman, một nhân viên mới tuyển dụng vào công ty Đặt hàng qua thư Virgin Mail Order. Anh là một ca sĩ và cũng đã từng phát hành một vài đĩa đơn, nhưng lại quan tâm nhiều hơn tới việc mở một phòng thu. Khi chúng tôi tới được lâu đài đó thì mới vỡ lẽ rằng, thông tin bán tài sản này đã quên một cách khó hiểu khi không cho biết lâu đài đó thực chất là trung tâm của cả một khu bất động sản lớn.

Cảm giác thất vọng và mệt mỏimệt mỏi, tôi và Tom đành quay trở về, dự tính mất 5 tiếng đồng hồ lái xe để về London. Trên đường về, tôi lại lật mở trang tạp chí Country Life và đọc được một quảng cáo bất động sản khác, đó là một ngôi nhà biệt thự cổ ở Shipton-on-Cherwell, nằm cách Oxford vài dặm về phía bắc. Chúng tôi rẽ sang đường khác, đi theo chỉ dẫn để tới Shipton-on-Cherwell. Chúng tôi lái xe qua ngôi làng, sau đó rẽ vào một ngõ nhỏ dẫn tới toà biệt thự. Cửa vào biệt thự khoá chặt, tôi và Tom trèo qua tường và nhảy xuống sân một ngôi biệt thự thế kỷ XVII tuyệt đẹp, được xây bằng đá Cotswold màu vàng, đang ánh lên trong nắng chiều muộn. Chúng tôi đi lòng vòng bên ngoài ngôi nhà và cả hai đều nhất trí rằng đây là một ngôi nhà hoàn hảo.

Khi chúng tôi gọi tới đại lý bất động sản vào sáng hôm sau, thì được biết rằng biệt thự đó đã được đưa ra thị trường một thời gian khá lâu rồi. Với hơn 15 phòng ngủ, biệt thự quá lớn cho một gia đình, nhưng lại quá nhỏ để có thể sử dụng làm khách sạn. Họ ra giá 35.000 bảng, nhưng sau đồng ý bán nhanh cho chúng tôi với giá 30.000 bảng. Tôi đến ngân hàng Coutts, lần này mặc một bộ vét, đi đôi giày đen và hỏi vay tiền. Tôi trình cho họ các thông tin về doanh số của công ty Đặt hàng qua thư Virgin Mail Order và cửa hàng đĩa Virgin trên phố Oxford. Tôi cũng không biết họ ấn tượng thế nào với những thông tin đó, họ quyết định cho tôi vay thế chấp tới 20.000 bảng. Vài năm sau đó, ngân hàng Coutts cho tôi biết rằng, nếu tôi không đến ngân hàng hôm đó trong bộ trang phục lịch lãm ấy, thì họ đã biết tôi đang gặp khó khăn rồi.

Khoản vay từ Coutts là một bước ngoặt đối với tôi: Đó là lần đầu tiên một ngân hàng tin tưởng cho tôi vay nợ một khoản lớn như vậy; và tôi đã có thể tin rằng mình gần như đã mua được ngôi biệt thự cổ. Mặc dù bản thân tôi chẳng có tiền, nhưng bố mẹ đã để dành khoản 2.500 bảng cho tôi, Lindi và Vanessa khi tôi 30 tuổi. Tôi đề nghị bố mẹ cho phép rút số tiền ấy ra sử dụng trước để mua ngôi biệt thự. Bố mẹ đồng ý, thậm chí biết trước rủi ro nếu phòng thu của chúng tôi phá sản, ngân hàng sẽ tịch thu ngôi biệt thự bán phát mãi với giá thấp kinh khủng và chắc chắn chúng tôi sẽ mất tiền. Dù sao tôi vẫn tiếp tục lo tìm kiếm khoản 7.500 bảng còn thiếu.

Chúng tôi nói chuyện về ngôi biệt thự vào bữa trưa một ngày Chủ nhật ở Shamley Green. Bố tôi gợi ý tôi nên đến gặp cô Joyce. Cô không có con cái và luôn ủng hộ chúng tôi. Chồng cô hy sinh trong chiến tranh và từ đó cô không yêu ai nữa. Cô sống ở Hampshire, tôi đã đi gặp cô ngay buổi chiều hôm đó. Như thường lệ, cô luôn thẳng thắn và rất phóng khoáng. Cô thu xếp mọi việc.

“Ricky này, cô đã nghe nói về căn biệt thự” – Cô nói với tôi. “Và cô cũng biết là ngân hàng Coutts đã cho cháu vay tiền”.

“Vâng”.

“Nhưng chưa đủ đúng không?”

“Vâng, chưa đủ”.

“Ừ, cô sẽ giúp, nhưng phải công bằng. Cô muốn lấy lãi tương đương của Coutts” – Cô nói. “Nhưng cháu có thể hoãn trả lãi cho cô, đến khi cháu có”.

Tôi biết cô Joyce luôn tốt bụng một cách đặc biệt với tôi và có thể chấp nhận sẽ không bao giờ lấy lãi số tiền đó. Điều tôi không biết đó là cô đã thế chấp ngôi nhà của mình để vay 7.500 bảng chuyển cho tôi và phải tự trả lãi. Khi tôi chuẩn bị nói cảm ơn, cô gạt đi.

"Thôi nào" – Cô nói. "Cô sẽ không cho cháu vay tiền nếu không muốn. Nhưng tiền dùng để làm gì? Để biến mọi ý tưởng thành sự thật. Và cô tin là cháu sẽ biến giấc mơ phòng thu thành sự thật, giống như khi cháu giành của cô 10 si-linh lúc cháu học bơi ấy".

Tôi tự hứa với mình sẽ trả lại cô số tiền đó, cả lãi nữa.

Tôi mới chỉ liên lạc với nhân viên đại lý bất động sản qua điện thoại. Nhưng sau khi chuyển tiền và tôi đã mua được ngôi biệt thự thì tôi đến gặp để lấy chìa khoá. Tôi vẩn vơ suy nghĩ, khi bước vào văn phòng của ông ta.

"Tôi có thể giúp gì được anh?" – Ông ta nói, chắc chắn là đang thắc mắc một gã khờ như tôi có thể cần gì ở một văn phòng đại lý bất động sản sang trọng này.

"Tôi đến lấy chìa khoá ngôi biệt thự" – Tôi nói. "Tôi là Richard Branson".

Ông ta lộ rõ vẻ ngạc nhiên.

"[vâng, thưa ông Branson" – Ông ta đưa ra một chiếc chìa khoá bằng sắt rất lớn. "Đây thưa ông. Chìa khoá ngôi biệt thự. Xin mời ông ký vào đây".

Và thế là sau khi ký vào văn bản của ông ta, tôi cầm lấy chìa khoá và lái xe tới nhận ngôi biệt thự.

Tom Newman cùng với người bạn của anh ta, Phil Newell, ngay lập tức bắt tay vào việc biến ngôi biệt thự trở thành một phòng thu âm. Anh ấy muốn lắp đặt một máy ghi băng Ampex 16 track hiện đại nhất, cùng với những thứ tốt nhất mà anh ấy có thể nghĩ ra: một bộ phối âm 20 kênh (20-channel desk), bộ điều chỉnh bốn kênh (quadraphonic monitoring), thiết bị tiếng dội và định pha và thậm chí là cả một cây đàn piano lớn. Cả hai chúng tôi cùng muốn bảo đảm rằng mọi thứ thật sự phải tốt giống như một phòng thu tốt nhất ở London. Phòng thu biệt thự dần dần thành hình. Cứ vào các kỳ nghỉ cuối tuần, tối lại lái xe cùng Nik tới đó và chúng tôi dọn dẹp sàn nhà, lò sưởi, kéo vải lót che kín sàn nhà bằng đá còn nguyên bản và bắt đầu sơn tường. Lindi cũng tới giúp, giống như hầu hết những người tham gia vào Virgin Records. Một ngày, mẹ tôi tới mang theo cái đồng hồ quả lắc lớn mẹ mới mua của hãng Phillips.

“Con sẽ cần tới nó đây” – Mẹ nói.

Chúng tôi đặt nó ở ngay hành lang phía trước nhà và bỏ tiền vào trong ngăn cửa. Bây giờ chiếc đồng hồ ấy vẫn đặt ở tiền sảnh công ty Virgin Upper Class ở Heathrow, nhưng tất nhiên là không có tiền ở bên trong.

Thời hạn thuê nhà ở phố Albion kết thúc, tôi cùng một số bạn bè chuyển tới Notting Hill một thời gian, vì chúng tôi tiếp tục làm việc tại khu hầm mộ. Sau đó, do quá đông để không thể ở trong khu hầm mộ nữa, chúng tôi phải tìm một khu xưởng ở đường South Wharf, gần Paddington Station, nơi sau này là trụ sở của Virgin Mail Order.

Một ngày, tôi lái xe trên đường Westway tới Maida Vale. Khi tôi đi qua cây cầu cong cong thì nhìn thấy một đoàn nhà thuyền đi dọc con kênh. Giữa dòng nước và hàng cây, những con thuyền sáng lên màu đỏ và xanh lam, với những chậu hoa cảnh trên nóc nhà thuyền, rất nhiều vịt và thiên nga bơi xung quanh, bất ngờ tạo nên cảnh tượng êm đềm giống như ở vùng nông thôn.

Vì tôi sinh ra và lớn lên ở vùng nông thôn hoang sơ, nên tôi không thích sống ở London lắm và luôn cảm thấy mình không được thấy ánh nắng mặt trời và không được hít thở không khí trong lành. Tôi rất yêu nước và mùi vị những con thuyền: mùi dầu máy, mùi nhựa đường và những sợi dây chão. Tôi lái xe tới văn phòng hội đồng địa phương. Họ nói tôi nên tới Ban phụ trách sông, cơ quan chịu trách nhiệm phân phối nhà thuyền. Họ cảnh báo tôi rằng danh sách người chờ rất dài. Nếu tôi đăng ký bây giờ, thì có thể phải chờ khoảng 5 năm mới được cấp một chiếc nhà thuyền. Tôi không ngại đăng ký, nhưng tôi vẫn quyết định lái xe quay lại Little Venice, hy vọng tìm được ai đó của nhà thuyền có thể giúp tôi thuê được một chiếc. Tôi chắc chắn rằng phải có một cách nào đó.

Khi đang trên đường Blomfield dọc con kênh, xe tôi bị hỏng. Điều này không phải là bất thường. Tôi ra khỏi xe và thất vọng nhìn vào nắp ca-pô.

“Ông có cần giúp đỡ không?” – Một giọng nói Ailen đặc sệt vang lên.

Tôi quay lại và nhận ra một người đàn ông lớn tuổi đang ngồi trên nóc nhà thuyền bên cạnh ống khói.

“Không sao đâu” – Tôi nói và đi về phía ông lão. “Nhưng điều tôi muốn được giúp là làm thế nào để có thể được ở trên nhà thuyền như vậy”.

Brendan Fowley ngồi thẳng người lên, nói:

“Thế thì có thể đấy”.

Ông lão rút tẩu thuốc ra và châm lửa.

“Anh cứ đi dọc kênh này, tới chỗ con thuyền đằng kia kìa” – Ông lão nói. “Tôi vừa bán cho một người, đó là một cô gái trẻ, cô ấy vừa đi xong. Tôi cũng không chắc, nhưng ở đó có hai phòng ngủ và có thể cô ấy cũng đang tìm người thuê ở cùng. Anh phải đi qua cái cửa gỗ và men theo con đường mòn dọc sông. Cô ấy ở trong chiếc thuyền cuối cùng gần tới cây cầu ấy. Nó tên là Alberta”.

Tôi đi dọc kênh, đẩy cánh cửa gỗ và tiếp tục men theo con đường mòn. Đến con thuyền cuối cùng, tôi nhìn qua cánh cửa sổ và thấy một cô gái có mái tóc đẹp đang lúi húi trong bếp.

“Xin chào” – Tôi nói. “Chắc cô là Alberta”.

“Đừng ngốc thế” – Cô gái nói và quay lại. “Đó là tên của con thuyền. Tên tôi là Mundy”.

“Tôi có thể vào được không?” – Tôi hỏi. “Xe của tôi bị hỏng và tôi đang tìm chỗ để ở tạm”.

Mundy rất xinh đẹp. Chúng tôi ngồi xuống và cùng ăn trưa. Và trước khi chúng tôi biết được mình đang làm gì, thì chúng tôi đã lên giường cùng nhau. Tên cô ấy là Mundy Ellis và tôi đã ở lại cùng cô ấy đêm đó. Cô ấy có một con chó tên là Friday. Và cùng với Mundy và Friday, tôi đã có một tuần vui vẻ trên thuyền. Chúng tôi đã có một cuộc tình lãng mạn nhất trên con thuyền Alberta, ăn tối trên nóc thuyền trong đêm mùa hè, ngắm những con thiên nga và những con thuyền bơi đi bơi lại nhộn nhịp trên dòng kênh.

Tôi và Mundy sống chung được gần một năm. Cô ấy giúp tôi tại Trung tâm Tư vấn Sinh viên và cả ở biệt thự. Trong lúc gần như là ai cũng sử dụng ma tuý, Mundy cũng không tránh khỏi việc sử dụng một vài liều LSD (loại ma tuý mạnh, gây ảo giác – ND) cùng với Tom Newman. Cô ấy mua LSD mang về London cho tôi thử. Và vào một đêm, chúng tôi cùng với hai người bạn nữa là Rob và Caroline Gold xuống thuyền Alberta đi chơi. Rob quyết tâm chỉ

dùng LSD trong những trường hợp gặp rắc rối. Tôi lại tin vào câu châm ngôn hết sức nguy hiểm (đôi khi rất là ngớ ngẩn) rằng tôi đã sẵn sàng để thử nghiệm mọi thứ một lần. Sau một lúc, đầu óc tôi bắt đầu rối. Lúc đầu thì mọi thứ vẫn bình thường. Chúng tôi nghe nhạc, rồi ra ngoài ngắm bầu trời đêm. Nhưng khi quay vào, thì mọi thứ bắt đầu chuệch choạc: tầm nhìn của tôi bắt đầu nghiêng ngả và Mundy thì lúc phóng to, lúc lại thu nhỏ lại giống như một đứa trẻ 8 tuổi bé tí tẹo. Tôi nhìn mọi người rồi cười nói. Nhưng cứ mỗi lần tôi bắt được hình ảnh Mundy, thì tôi lại nhìn thấy một sinh vật khô cằn nhăn nheo.

Tôi ghét mọi thứ vượt tầm kiểm soát, khi đó tôi không biết phải làm gì. Mặc dù gần như tất cả nhân viên làm việc cho Student và sau này là Virgin đều sử dụng ma tuý, nhưng tôi vẫn không tham gia. Tôi thích vui vẻ và luôn giữ sự hóm hỉnh. Tôi biết rằng, mình phải dậy sớm sáng hôm sau và vì thế hiếm khi để cơ thể rơi vào tình trạng rã rời trong đêm hôm trước. Do chưa quen với những thứ như thế nên khi LSD ảnh hưởng toàn bộ hệ thần kinh, tôi đã không thể suy nghĩ đúng đắn. Cuối cùng tôi bước ra ngoài và nằm nhìn lên bầu trời. Mundy đến bên tôi và kéo tôi vào giường. Lúc ở cùng cô ấy, mắt tôi nhắm nghiền, sợ hãi những gì tôi nhìn thấy nếu mở mắt ra.

Lúc LSD hết tác dụng cũng là lúc quan hệ giữa tôi và Mundy kết thúc. Dù sáng hôm sau cô ấy không còn giống như một người lùn xấu xí nữa, nhưng tôi không bao giờ có thể nhìn cô ấy giống như trước đây. Sau đó, Mundy rời Alberta tới biệt thự, và cùng Tom Newman chuyển đi.

Chương 5: RÚT RA BÀI HỌC

1971

Trong suốt mùa xuân năm 1971, Virgin Mail Order thu hút ngày càng nhiều khách hàng. Dù công ty tiếp tục lớn mạnh, nhưng chúng tôi vẫn thua lỗ. Chúng tôi đưa ra các chương trình khuyến mại lớn cho tất cả các đĩa nhạc và cùng lúc đó chúng tôi phải chi nhiều cho các khoản điện thoại để đặt hàng, cước phí bưu điện, đấy là chưa kể khoản lương cho nhân viên, chi phí cho cửa hàng… và chúng tôi dường như khó duy trì được. Đôi khi khách hàng đã giả mạo rằng họ chưa nhận được đĩa nhạc nên chúng tôi đành phải gửi cho họ bản thứ hai, rồi thứ ba và thứ tư… Cùng lúc mọi thứ cứ thế khiến chúng tôi dần dần thua lỗ nặng và đã vay nợ tài khoản ngân hàng tới 15.000 bảng.

Cũng vào mùa xuân năm đó, tôi nhận được đơn đặt hàng từ Bỉ với số lượng lớn. Tôi tới công ty đĩa nhạc phát hành các đĩa đó, mua đĩa và không trả số hóa đơn thuế mà lẽ ra chúng tôi phải nộp về việc mua bán đĩa nhạc theo luật Anh. Sau đó, tôi đã mượn một chiếc xe tải nhẹ, lái thẳng xuống Dover, thuê một chiếc thuyền đi tới Pháp và sau đó đi tiếp sang Bỉ. Tôi có một số giấy tờ đã được đóng dấu tại Dover xác nhận số lượng lớn đĩa nhạc sẽ được xuất khẩu. Nhưng khi tới Calais tôi được yêu cầu có một loại một văn bản khác, đó là giấy phép lái xe qua biên giới nhằm xác thực rằng tôi không bán số đĩa nhạc đó trên đường tới Pháp. Cả Pháp và Anh đều đánh thuế buôn bán đĩa nhạc, nhưng Bỉ thì không, nên số đĩa trên xe của tôi bị coi là hàng hoá lưu kho chờ nộp thuế. Tôi lại không có giấy phép qua biên giới. Và điều làm tôi thất vọng là buộc phải quay trở lại Dover bằng thuyền, trong khi số đĩa nhạc vẫn còn ở trên xe.

Tuy nhiên, khi tôi quay trở lại London, một ý nghĩ loé lên rằng tôi đang chở theo số đĩa mà được coi là đã xuất khẩu. Tôi còn có cả dấu hải quan để chứng minh. Tôi không nộp thuế

cho số đĩa đó, nên tôi có thể bán chúng theo đặt hàng qua thư hoặc tại cửa hàng Virgin và có thể kiếm thêm được khoảng 5.000 bảng tiền lãi, so với bán theo con đường hợp pháp thông thường kia. Và với hai hoặc ba chuyến hàng như vậy chúng tôi sẽ có thể thoát nợ.

Với số nợ 15.000 bảng của Virgin Records, 20.000 bảng vay thế chấp để mua biệt thự và cộng với chi phí sửa chữa biến ngôi nhà trở thành phòng thu, thì cách làm trên là lối thoát tốt nhất. Nhưng có điều là từ trước tới giờ tôi luôn tránh vi phạm pháp luật. Tôi nghĩ rằng mình không được phép làm gì sai trái và nếu có làm sai thì chắc chắn tôi sẽ bị bắt. Sinh nhật 21 tuổi của tôi vẫn chưa tới, mà những quy luật thông thường hằng ngày trong cuộc sống dường như đã không còn đúng. Và chút nữa tôi đã yêu một cô gái người Mỹ xinh đẹp, tên là Kristen Tomassi.

Một ngày, ở ngôi biệt thự, khi tôi đang tìm Bootleg, con chó săn gốc Ai-len của tôi. Tôi không tìm thấy nó ở đâu và khi tôi lên tầng trên, đi dọc hành lang, mở cửa các phòng ngủ và gọi to: "Bootleg! Bootleg!". Tôi đẩy mạnh cửa một phòng ngủ nhỏ và bất ngờ thấy một cô gái cao ráo, xinh xắn đang thay quần áo. Rõ ràng là cô ấy trông quyến rũ, với khuôn mặt như thách thức người đối diện. Cô ấy mặc một chiếc quần bò bó sát cũ, chiếc áo nịt ngực màu đen.

"Cô rất đẹp, đúng là cô rất đẹp." – Tôi nói. "Tôi không phiền khi cô cởi bỏ thêm quần áo đâu".

"Anh đang gọi Bootleg là gì vậy?"

"Bootleg là con chó của tôi ấy mà. Nó là một con chó Ailen chuyên săn sói".

Thật tiếc, Kristen mặc lại chiếc áo sơ-mi vào, nhưng tôi cũng cố giữ cô ấy lại để nói chuyện gần một tiếng đồng hồ, cho tới khi có người kêu ầm tên tôi. Cô ấy đến London nghỉ hè và đã gặp một tay nhạc công đang làm việc ở biệt thự. Cô ấy đi nhờ anh ta.

Chúng tôi cùng trở lại London, nhưng trên hai chiếc xe khác nhau: Kristen đi cùng tay bạn trai làm nhạc công; còn tôi tự đi xe của mình. Khi tôi theo sát xe của họ suốt chặng đường, tôi cứ nghĩ liệu chúng tôi có thể gặp lại nhau không. Tôi cứ bám đuôi họ trên đường về London và cuối cùng quyết định viết cho cô ấy mấy dòng. Tôi vừa lái xe vừa viết nguệch ngoạc trên mảnh giấy xé vội, đề nghị cô ấy gọi cho tôi lúc 7 giờ tối. Tôi đợi cho tới khi cả hai xe dừng lại chờ đèn tín hiệu tại Acton, thì vội nhảy ra khỏi xe và tiến tới xe của họ. Tôi gõ cửa xe và cô ấy kéo kính xuống.

"Tôi chỉ muốn nói tạm biệt thôi" – Tôi nói và cúi xuống hôn nhẹ lên má cô ấy. "Chúc cô có chuyến đi may mắn trở về Mỹ".

Vừa nói, tôi vừa bí mật luồn tay vào trong xe, đưa xuống và giúi vào tay cô ấy mảnh giấy. Tôi mỉm cười với bạn trai cô ấy.

"Chúc việc thu âm suôn sẻ nhé" – Tôi nói với anh ta.

Tôi nhảy chân sáo trở lại xe của mình và lái xe trở lại Alberta.

Tôi ngồi chờ bên cạnh điện thoại và không gọi đi bất cứ cuộc gọi nào, cho tới 7 giờ tối. Chuông điện thoại reo lên. Đó là Kristen.

"Tôi gọi bằng điện thoại công cộng" – Cô ấy nói. "Tôi không muốn John nghe thấy".

“Em có thể ra khỏi box điện thoại và bắt taxi được không?” – Tôi hỏi. “Đến đây với anh đi. Anh đang ở trên một con thuyền tên là Alberta. Nói lái xe taxi đưa em tới đường Blomfield ở khu Little Venice. Ở đó có một cánh cửa gỗ sau hàng rào dẫn tới một con đường đất”.

Một thoáng lưỡng lự.

“Nghe như trong truyện cổ tích Alice ở xứ sở thần kỳ (Alice in Wonderland) ấy nhỉ” – Kristen nói. “Em sẽ gặp anh sau mười phút nữa nhé”.

Và Kristen đến, tôi bắt đầu cuộc mây mưa tình ái thứ hai trên con thuyền Alberta.

Sáng hôm sau, tôi phải thực hiện điều mà tôi hy vọng là chuyến cuối cùng tới Dover, giả là xuất khẩu đĩa nhạc. Đến thời điểm đó, tôi đã tiến hành trót lọt ba phi vụ và kiếm được 12.000 bảng tiền lãi. Chuyến cuối cùng này sẽ kiếm đủ tiền cho chúng tôi trả nợ nần. Sau đó, tôi có thể từ bỏ việc làm gian lận và tập trung vào công việc kinh doanh. Không thể biết chắc được rằng liệu chúng tôi sẽ chấm dứt việc làm đó không, bởi vì việc kiếm tiền dễ dàng gây nghiện, nhưng dù sao đó cũng là ý định của chúng tôi. Sáng hôm đó, tôi chất đầy đĩa lên xe và khởi hành đi Dover. Lần này, tôi cẩu thả hơn mọi khi và sau khi các giấy tờ của tôi được đóng dấu xong tôi đã không đi xuống phà như mọi khi, mà chỉ lái xe lòng vòng trên bến, rồi quay đầu chạy thẳng về hướng London. Tôi nóng lòng muốn trở lại Alberta xem Kristen còn ở đó không. Đến Little Venice, tôi đi dọc con đường đất để xuống thuyền. Đó là vào cuối tháng 5/1971, những cây táo dọc con đường đã nở đầy hoa.

Kristen đã đi. Tôi lo sợ và gọi đến nhà bạn trai cô ấy, vội nói giả giọng Mỹ khi anh ta trả lời.

“Tôi muốn tìm cô Kristen Tomassi” – Tôi nói. “Tôi gọi từ hãng Hàng không Mỹ American Airlines”.

“Tôi sẽ gọi cô ấy”.

“Kristen” – Tôi thì thào. “Richard đây. Cứ giả vờ như em đang nói chuyện với nhân viên du lịch nhé. Rồi sau gọi lại cho anh càng sớm càng tốt. Ra box điện thoại công cộng gọi nhé”.

“Cảm ơn anh rất nhiều. Tôi sẽ làm như vậy” – Kristen nói và cúp máy.

Mười lăm phút sau chuông điện thoại reo. Đó là Kristen.

“Em giữ máy một chút nhé” – Tôi nói với cô ấy.

“Thôi được rồi, Eddy” – Tôi nói và tay giữ lấy ống nghe. “Đến giờ đi rồi”.

Eddy là lái xe của Virgin, người chịu trách nhiệm phân phối tất cả đĩa nhạc của chúng tôi. Anh ra khởi hành đi đến căn hộ của tay bạn trai Kristen.

“Kristen này” – Tôi nói. “Số của em là bao nhiêu? Chúng ta sẽ nói chuyện dài một chút”.

Tôi gọi lại cho cô ấy và chúng tôi đã nói chuyện rất nhiều về những gì đang xảy ra. Tôi huyên thuyên bất cứ chuyện gì có thể nghĩ ra được. Hai mươi phút sau, Eddy đã từ căn hộ của họ quay lại. Anh ấy mang về vali quần áo của Kristen. Anh ấy nói với bạn trai Kristen rằng cô ấy chuyển đến chỗ tôi.

“Kristen” – Tôi nói “Em hãy đến đây với anh. Anh có cái này cho em. Cái đó thuộc về em mà”.

Tôi không tiết lộ đó là cái gì. Sự tò mò đã đưa cố ấy đến Alberta. Cô ấy cũng muốn đến chào tạm biệt tôi để về Mỹ.

Lúc cô ấy đến thì tôi đang giữ chiếc vali quần áo của cô ấy. Kristen cố lấy lại chiếc vali, nhưng tôi đã mở ra và tung hết quần áo của cô ấy khắp thuyền. Sau đó tôi bế cô ấy lên và chúng tôi đi vào giường.

Trong lúc tôi và Kristen ở trên giường suốt ngày hôm đó, thì những nhân viên hải quan đang tiến hành lục soát Virgin. Tôi không nghĩ rằng mình là người duy nhất tiến hành các phi vụ trốn thuế kiểu như vậy. Có rất nhiều cửa hàng bán đĩa lớn hơn cũng làm thế và họ còn tinh vi hơn tôi nhiều. Tôi chỉ đơn thuần tích trữ những lô đĩa đã xuất khẩu ở vửa hàng Virgin Records trên phố Oxford và dự định chuyển tới một cửa hàng mới ở Liverpool sẽ mở cửa vào tuần tới. Những cửa hàng lớn thậm chí còn bán các đĩa "xuất khẩu" trái phép ấy trên khắp cả nước.

Chuông điện thoại vang lên lúc nửa đêm. Người gọi tới không nói tên, nhưng những gì anh ta nói thì thật đáng sợ. Anh ta cảnh báo chuyến hàng giả mạo sắp tới của tôi đã bị lộ và tôi sẽ bị nhân viên hải quan bắt giữ. Anh ta nói, nếu tôi mua một chiếc đèn soi tia cực tím ở cửa hàng dược phẩm và soi vào các đĩa hát mà tôi đã mua của Tập đoàn EMI, thì tôi sẽ nhận thấy dấu "E" bằng ánh sáng huỳnh quang trên tất cả các đĩa đó, có nghĩa là chúng đã được xuất khẩu đi Bỉ. Anh ta nói với tôi rằng, sáng mai là đợt truy quét đầu tiên của nhân viên hải quan. Anh ta cảm ơn tôi và muốn giúp tôi vì tôi đã từng dành thời gian trò chuyện đến tận khuya với một người bạn của anh ấy muốn tự sát khi gọi đến Trung tâm Tư vấn Sinh viên. Tôi ngờ rằng người gọi cho tôi là một nhân viên hải quan.

Tôi gọi ngay cho Nik và Tony, rồi vội vã đi mua hai chiếc đèn tia cực tím ở một cửa hàng dược phẩm ở Westbourne Grove. Chúng tôi gặp nhau trên đường South Wharf và bắt đầu lôi hết đĩa ra khỏi giá. Một sự thật kinh khủng được phơi bày: Chúng tôi phát hiện dấu "E" trên toàn bộ số đĩa chúng tôi mua của EMI để xuất khẩu. Chúng tôi vội vàng chuyển toàn bộ số đĩa trong kho lên xe. Nhưng sau đó chúng tôi đã mắc một lỗi nghiêm trọng: Chúng tôi nghĩ rằng, nhân viên hải quan sẽ chỉ kiểm tra kho ở South Wharf. Nên chúng tôi đã chuyển

toàn bộ số đĩa đó đến cửa hàng trên phố Oxford và xếp lên giá để bán. Chúng tôi không hề biết rằng nhân viên hải quan có quyền kiểm tra ngay lập tức lớn hơn cả cảnh sát. Tôi lại hành động giống như với những thanh tra viên của Nhà thờ từng đến nhà chúng tôi ở phố Albion: Đó là một cuộc chơi lớn và tôi thấy khó có thể tham gia một cách nghiêm túc. Đến sáng sớm hôm sau, chúng tôi đã chuyển xong toàn bộ số đĩa đã đóng dấu "E" tới cửa hàng trên phố Oxford và thay thế một số đĩa thật vào kho.

Sáng hôm sau, tôi và Kristen ra khỏi con thuyền Alberta và đi bộ dọc Kênh Lớn (Grand Union Canal) để tới đường South Wharf. Tôi lẩn thẩn dự đoán không biết lúc nào thì hải quan sẽ kiểm tra. Chúng tôi đi qua cầu dành cho người đi bộ bên cạnh Bệnh viện St.Mary và men theo con đường nhỏ. Khi tới gần bệnh viện, bỗng có tiếng thét lớn vang lên phía trên đầu chúng tôi. Một xác người như thể từ trên trời rơi xuống cắm qua hàng rào sắt. Tôi chỉ thoáng nhìn thấy một khuôn mặt không cạo râu, xám ngoét của một người đàn ông cao tuổi. Thật kinh khủng. Xác ông ta như nổ tung, ruột lòng thòng xuống đất và vắt vào hàng rào sáng bóng. Ông ta gần như trần truồng, trừ một chiếc áo choàng mỏng màu trắng và đang chuyển dần sang màu máu đỏ ngầu. Tôi và Kristen quá sốc và chưa kịp phản ứng ra sao, chỉ biết đứng yên và mở to mắt nhìn. Ông ta chắc chắn là đã chết. Cổ hình như đã lìa khỏi thân, còn lưng thì bị gãy làm hai. Lúc chúng tôi sợ hãi nhìn xác chết, một cô gái lao ra từ cửa ngách của bệnh viện về phía chúng tôi. Cô ấy cũng không thể làm gì được nữa. Một số người nữa lao tới, lấy tấm vải trắng phủ lên xác chết. Tôi và Kristen vẫn đứng chết trân tại chỗ, không khí im lặng bao trùm, cho tới khi chúng tôi nhận ra những âm thanh quen thuộc của cuộc sống hằng ngày: tiếng xe cộ đi lại, tiếng còi xe và tiếng chim hót.

"Anh chị không sao chứ?" – Cô ý tá hỏi chúng tôi. "Anh chị có cần một tách trà không?"

Chúng tôi lắc đầu và vội bước đi trong khi vẫn chưa hết bàng hoàng. Lại thêm một điều kỳ quặc gắn với sự khởi đầu của quan hệ giữa chúng tôi. Hai ngày sau, chúng tôi gặp lại và tôi giúi vào tay cô ấy một mảnh giấy bí mật. Chúng tôi lại có một đêm như trong thần thoại

cùng nhau trên thuyền. Sau đó tôi lại tới Dover rồi quay trở lại, sắp xếp vali cho cô ấy. Tôi dành toàn bộ đêm hôm trước để thu xếp số đĩa.

Có người đã tự sát ngay trước mắt chúng tôi. Cũng giống tôi, tôi nghĩ Kristen chắc hẳn sẽ thôi hoài nghi những gì đang diễn ra nữa. Chúng tôi đang sống với nỗi thấp thỏm và hoang mang.

Đến nhà kho trên đường South Wharf, chúng tôi mở cửa và bước lên bậc thang. Nhưng trước khi chúng tôi bước vào văn phòng, thì có tiếng gõ cửa. Tôi mở cửa và thấy có 7 hoặc 8 người trong trang phục màu nâu.

"Ông là Richard Branson?" – Họ lên tiếng. "Chúng tôi từ Cục Hải quan và Thuế tiêu dùng nội địa, chúng tôi có lệnh kiểm tra kho của ông."

Những người này trông có vẻ rất khác với hai nhân viên kế toán nhỏ bé, ăn vận xuềnh xoàng mà tôi chờ đợi. Trong khi họ to lớn, cứng rắn và rất đáng sợ. Mọi sự tự tin, kiêu ngạo của tôi bay đi hết khi tôi dẫn họ vào kho.

"Ông nói là ông đã rời đi Bỉ từ hôm qua mà" – Một trong số những người đó hỏi. "Ông không thể trở về nhanh như vậy".

Tôi cố mỉm cười khi nhìn thấy họ bắt đầu kiểm tra đĩa bằng đèn soi tia cực tím. Họ có vẻ như bắt đầu lo lắng khi không tìm thấy những cái đĩa đã được đánh dấu. Tôi thích thú vì sự lầm lẫn của họ, cố giữ hy vọng có thể thoát khỏi vụ này. Chúng tôi giúp họ kiểm tra tất cả kho đĩa, lấy đĩa ra từ các thùng, rồi lại nhét chúng vào.

Có một điều mà tôi không thể lường trước tới khi quá muộn, đó là cùng thời gian ở đây, họ cũng đồng thời kiểm tra tại cửa hàng trên phố Oxford. Kết quả là họ đã phát hiện hàng trăm chiếc đĩa đã bị đánh dấu xuất khẩu.

"Thôi được rồi!". – Một nhân viên hải quan nói rồi bỏ điện thoại xuống. "Họ đã phát hiện thấy rồi. Tốt nhất là anh đi theo chúng tôi. Anh đã bị bắt. Hãy tới Dover cùng chúng tôi và viết tường trình".

Tôi không thể tin được. Tôi luôn nghĩ rằng chỉ có tội phạm mới bị bắt giữ: Tôi chưa bao giờ nghĩ mình đã trở thành tội phạm. Tôi đã đánh cắp tiền của Cục Hải quan và Thuế tiêu dùng nội địa. Đó không còn là một cuộc chơi nữa, tôi đã bị Cục Hải quan bắt và không thể được miễn thuế. Tôi đã bị kết tội.

Ở Dover, tôi bị kết tội theo Khoản 301 của Đạo luật Hải quan và Thuế tiêu dùng nội địa năm 1952: "Ngày 28/5/1971, tại Eastern Docks, Dover, ông đã bị phát hiện trình cho nhân viên hải quan bản kê khai hàng hoá trên tàu, là văn bản chứng thực được phép của Cục Hải quan, nhưng đã không đúng nội dung, theo đó phải xuất khẩu 10.000 đĩa nghe nhạc…"

Và còn nhiều nữa. Cuối cùng, đêm hôm đó tôi phải ngủ trong phòng giam, trên tấm nệm bằng nhựa đen thui và với một chiếc chăn cũ. Một phần những tiên đoán của thầy hiệu trưởng Stowe về tôi đã thành hiện thực: Tôi đã ở tù.

Nhưng đêm ấy cũng là một trong những điều tốt đẹp nhất xảy đến với tôi từ trước tới lúc đó. Tôi nằm trong buồng giam, nhìn lên trần nhà và cảm nhận được nỗi sợ hãi bị nhốt kín. Tôi chưa bao giờ rơi vào hoàn cảnh phải chịu trách nhiệm với ai đó, hoặc không thể kiểm soát được vận mệnh của mình. Tôi luôn thích phá vỡ luật lệ, dù đó là kỷ luật của trường học hoặc những quy định đã được chấp nhận, chẳng hạn như một người 17 tuổi có thể làm biên tập một tạp chí tầm quốc gia. Ở tuổi 17, tôi đã sống một cuộc sống hoàn toàn dựa vào những

nguyên tắc của mình, theo đuổi những ý thích bản năng của mình. Nhưng khi bị ở tù thì có nghĩa rằng, mọi thứ tự do đó đã bị mất.

Tôi bị nhốt kín trong buồng giam và hoàn toàn phụ thuộc vào một ai đó mở cửa phòng. Tôi thề rằng tôi sẽ không làm bất cứ điều gì có thể khiến tôi bị ở tù như thế nữa. Hoặc tôi sẽ chỉ làm những việc kinh doanh mà sẽ không khiến tôi rơi vào tình trạng dở khóc dở cười.

Và cũng trong chính nhiều góc cạnh khác nhau của thế giới kinh doanh mà tôi tham gia từ sau cái đêm ở tù ấy, đã có những thời điểm lẽ ra tôi có thể thực hiện hành vi hối lộ dưới hình thức nào đó, hoặc có thể bằng cách riêng của mình. Nhưng cũng sau đêm đó, tôi cũng không bao giờ phạm phải lời thề của mình. Bố mẹ tôi luôn nhắc tôi rằng, tất cả những gì bạn có trong cuộc sống chính là danh tiếng của bạn: bạn có thể rất giàu có, nhưng nếu bạn đánh mất uy tín của mình bạn sẽ chẳng bao giờ hạnh phúc. Có một suy nghĩ nghĩ luôn nằm trong đầu óc bạn rằng người ta có thể không tin bạn. Từ trước tới lúc đó, tôi thật sự chưa từng vạch ra chính xác danh tiếng của tôi sẽ là gì, nhưng cái đêm ở tù ấy đã dạy tôi hiểu điều đó.

Sáng hôm sau, mẹ đến gặp tôi tại toà. Tôi xin trợ cấp pháp lý vì tôi không có tiền thuê luật sư. Vị thẩm phán nói với tôi rằng nếu tôi xin trợ cấp pháp lý thì tôi sẽ phải tiếp tục ở tù vì việc đó có nghĩa là tôi không có tiền nộp xin bảo lãnh tại ngoại. Nếu tôi muốn được thả, tôi phải trả tiền bảo lãnh khoảng 30.000 bảng. Bản thân Virgin cũng không có tiền để chúng tôi có thể chi cho việc bảo lãnh này. Với lại, 30.000 bảng trị giá bằng cả toà biệt thự, nhưng nếu sử dụng số tiền đó để bảo lãnh thì không phải sự lựa chọn lúc này, vì số tiền mua biệt thự là vay thế chấp ngân hàng. Tôi lại còn một đống nợ và thực tế là không hề có tiền.

Mẹ nói với thẩm phán là bà xin nộp Trang trại Tanyards của gia đình tôi làm tiền bảo lãnh. Tôi đã được mẹ trao cả niềm tin. Tôi và mẹ nhìn nhau tại phiên toà và cả hai cũng khóc. Niềm tin mà cả gia đình đặt vào tôi nay đã phải trả giá.

“Con không cần phải xin lỗi, Ricky à” – Mẹ nói khi chúng tôi đi trở lại London. “Mẹ nghĩ là con đã rút ra được bài học. Đừng khóc như đưa trẻ còn hơi sữa như thế. Chúng ta vẫn phải đi tiếp và sẽ còn phải đối mặt những điều khó khăn hơn thế nữa”.

Suốt mùa hè ấy, lẽ ra tôi đã phải đối diện với vấn đề một cách xấu hổ hơn thế, nếu bố mẹ tăng thêm sức ép, gánh nặng cho tôi. Tôi đã suy nghĩ nhiều. Tôi thấy tiếc. Tôi sẽ không làm như vậy nữa. Và tôi đã thương lượng một sự sắp đặt ngoài phiên toà với Văn phòng Hải quan và Thuế tiêu dùng nội địa. Giới chức ngành thuế ở Anh quan tâm việc thu được nhiều tiền thuế, hơn là chi trả cho các vụ kiện đắt đỏ tại toà.

Ngày 18/8/1971, tôi đồng ý nộp 15.000 bảng lần đầu và 15.000 bảng cho ba lần tiếp theo trong vòng ba năm sau đó. Số tiền này ước tính bằng ba lần chi phí cho các thủ tục pháp lý mà Virgin phải chi trả. Nếu tôi nhất trí nộp đủ số tiền đã thoả thuận thì sẽ tránh bị truy tố hình sự. Nhưng, nếu không nộp đủ, tôi sẽ bị bắt lại và bị xét xử.

*

Sau cái đêm ở tù ấy và các cuộc thương lượng với cơ quan hải quan và thuế sau đó, tôi buộc phải làm việc nhiều gấp đôi để việc kinh doanh của Virgin thành công. Nik, Tony và Mellor, cả những người anh em họ gốc Nam Phi của tôi là Simon Draper và Chris Stylianou, những người vừa gia nhập Virgin, cùng quyết tâm giúp tôi tránh vòng tù tội. Họ biết rằng, điều đó có thể xảy ra với họ và họ biết ơn tôi vì đã ở tù thay họ. Chúng tôi quyết tâm cùng nhau làm việc và vụ việc ấy đã đưa chúng tôi gắn bó, gần gũi nhau nhiều hơn. Để nỗ lực kiếm đủ tiền chi trả theo thoả thuận, Nik bắt đầu mở các cửa hàng đĩa Virgin Records khắp nước; Simon bắt đầu thảo luận việc gắn nhãn đĩa, còn Chris bắt tay vào thực hiện xuất khẩu đĩa thật sự. Động cơ làm việc thúc đẩy chúng tôi ở mọi nơi, mọi công việc – từ những cái vỗ nhẹ vào vai để khuyến khích, động viên, cho tới những cuộc trao đổi ý kiến… Nhưng, tránh vòng nao núng pháp lý vẫn luôn là động cơ quan trọng nhất của tôi.

Do việc kinh doanh đặt hàng qua thư không được tiến hành nữa, chúng tôi quyết định tập trung mở rộng các cửa hàng bán đĩa. Hai năm tiếp sau đó là thời kỳ cực kỳ cực nhọc kiếm từng đồng tiền. Từ chỗ là một công ty hoàn toàn buông lỏng việc quản lý những đồng xu tiền mặt và có hàng loạt những giấy nợ viết tay chưa thanh toán, chúng tôi đã siết chặt điều hành. Chúng tôi phải dùng từng đồng xu nhỏ tiền mặt kiếm được từ các cửa hàng để phục vụ việc mở rộng thêm các cửa hàng mới, cóp nhặt từng bảng để thanh toán khoản nợ hải quan và thuế.

Thực tế tôi đã có thể thanh toán được mọi khoản đó, cũng như tiền bảo lãnh mẹ đã nộp. Ba năm tiếp theo, tôi đã trả được khoản tiền 7.500 bảng vay của cô Joyce, với 1.000 bảng tiền lãi. Giả sử tôi không thể nộp đủ thuế cho Cục Hải quan và Thuế tiêu dùng nội địa, chắc chắn quãng đời còn lại tôi sẽ phá sản, lụn bại. Điều khó xảy ra, tôi không nói là không thể xảy ra, đó là một người nào đó từng có tiền án hình sự, lại được phép thành lập một hãng hàng không, hay lập doanh nghiệp cạnh tranh với Cơ quan phát hành xổ số quốc gia.

Chúng tôi biết là chúng tôi phải bán được nhiều đĩa hơn nữa, qua hệ thống cửa hàng, ở nước ngoài và dịch vụ đặt hàng qua thư; phải thu hút được những nghệ sĩ nổi tiếng như Cat Steve hay Paul MacCartney tới thu đĩa tại phòng thu biệt thự; và phải khẳng định được thương hiệu đĩa Virgin. Điều chúng tôi không biết, đó là ngay khi chúng tôi bắt tay vào thực hiện các dự án ấy, thì tài sản nhỏ bé của chúng tôi đang âm thầm đi trên con đường đầy chông gai tới phòng thu biệt thự, dưới hình thức một "chuyến xe" khác.

Lần này, không phải là chuyến xe chở đĩa lậu nữa, mà chở một nhạc sĩ trẻ tuổi và cô em gái của anh ta là ca sĩ hát nhạc đồng quê, từ London tới. Anh ấy là tay chơi ghi-ta số ba của ban nhạc Hair và cô em gái là ca sĩ nhạc đồng quê chuyên hát trong các phòng trà. Sâu thẳm trong ý nghĩ của họ là niềm hy vọng họ có thể thu thanh được đĩa nhạc không lời đặc biệt. Tên họ là Mike và Sally Oldfield.

Chương 6: "SIMON BIẾN VIRGIN THÀNH NƠI HỢP THỜI NHẤT"

1971 – 1972

Cuộc đình công của nhân viên ngành bưu điện tháng 1/1971 đã khiến chúng tôi gần như phá sản, có một người trạc tuổi tôi, nói giọng Nam Phi, bước vào văn phòng của chúng tôi ở đường South Wharf và tự giới thiệu là anh họ của tôi – Simon Draper. Simon Draper đã tốt nghiệp Đại học Natal và tới London chỉ với 100 bảng, có ý định ở đây một thời gian. Anh ấy muốn tiếp tục học sau đại học, có lẽ là muốn theo gương anh trai mình, người được học bổng Rhodes của Đại học Oxford; và anh ấy đang tìm việc làm.

Simon ngồi cạnh mẹ tôi trong bữa tối đón Giáng sinh ở nhà tôi và mẹ tôi đã nói anh ấy liên lạc với tôi. Sau kỳ nghỉ cùng gia đình dịp Giáng sinh và Năm mới, Simon chuyển đến ở tại một căn hộ ở London và đến tìm tôi tại của hàng Virgin Records trên phố Oxford. Anh chàng quản lý Sandy O'Connell nói với Simon tới tìm tôi tại văn phòng trên đường South Wharf. Anh ấy đã đến trước bữa ăn trưa.

Chúng tôi ra ngoài đi ăn tại nhà hàng Hy Lạp ở góc phố Praed. Sau khi ăn vài miếng thịt nóng, khoai tây và đậu, Simon bắt đầu giải thích anh ấy muốn làm gì. Khi còn học ở Đại học Natal, anh ấy đã làm việc cho tờ *Sunday Times* của Nam Phi. Anh kể cho tôi nghe rằng anh thường phải ngồi suốt đêm thứ Bảy chờ đợi cho tới khi số báo đầu tiên xuất bản. Sau đó, anh chuyển sang làm việc tại một câu lạc bộ nhạc jazz và số báo đầu tiên của câu lạc bộ này cũng do một tay anh làm. Chúng tôi trao đổi nhiều chuyện về nghề làm báo, rồi chuyển đề tài sang âm nhạc.

Dường như Simon bị ám ảnh bởi âm nhạc. Có lẽ bởi vì tôi bỏ học sớm và cũng chưa bao giờ học đại học, nên tôi không trải qua cảnh hằng đêm dài nằm nghe nhạc. Dù cũng có nghe

nhạc liên tục lúc làm việc cho tờ Student dưới tầng hầm, nhưng tôi lại quá bận rộn với các cuộc điện thoại liên hệ quảng cáo, rồi in ấn, nên không có thời gian thẩm thấu được âm nhạc. Nếu tôi nghe một đĩa nhạc, tôi vẫn biết là mình có thích hay không, nhưng tôi không thể so sánh đĩa đó với các ban nhạc khác, hay nhận ra rằng đĩa nhạc đó bị ảnh hưởng bởi Velvet Underground… Với tôi lúc đó, dường như Simon đã nghe tất cả các đĩa nhạc phát hành trong tuần. Anh ấy không chỉ đơn thuần là yêu thích đĩa nhạc mới nhất của Doors, mà anh ấy còn biết rất rõ họ đang làm gì, họ đã phát triển đĩa mới này như thế nào so đĩa cũ và so với toàn bộ thể loại âm nhạc của họ. Anh ấy từng chủ trì một chương trình riêng của mình, kéo dài 30 phút trên Đài phát thanh Natal. Và tôi nhận ra rằng anh ấy hiểu biết về âm nhạc hơn bất kỳ ai mà tôi đã gặp.

Chúng tôi cũng nói chuyện về chính trị. Dù tôi từng tham gia một số cuộc diễu hành chính trị, chẳng hạn như cuộc diễu hành phản đối chiến tranh ở Việt Nam trên quảng trường Grosvenor, nhưng những điều đó không là gì so với sự khốc liệt của chiến trường Nam Phi. Simon say mê cả âm nhạc và chính trị và anh ấy coi âm nhạc là cách thức để thể hiện sự phản kháng chính trị. Một bạn học của Simon ở Đại học Natal là Steve Biko, người sau này lãnh đạo Tổ chức Sinh viên Nam Phi của người da đen. Thầy giáo của Simon, một người theo chủ nghĩa Mác-xít, đã bị các tay súng dân phòng được chính phủ hậu thuẫn bắn chết ngay trước mắt những đứa con của ông. Chính phủ Nam Phi khi ấy không dung thứ bất cứ hình thức bất đồng chính trị nào. Simon không được phép chơi nhạc với nội dung chính trị hoặc tình dục, chẳng hạn như những bài hát của Jimi Hendrix hay Bob Dylan.

Khi chúng tôi uống cà phê, tôi đã thuyết phục Simon về làm việc cho Virgin, là khách hàng của Virgin Records và của hệ thống đặt hàng qua thư của Virgin. Cũng không có sự thương lượng khó khăn nào về chuyện tiền lương, vì mọi người làm việc cho Virgin chỉ nhận cùng mức lương, 20 bảng một tuần.

Tony chuyển từ Student sang làm công việc lập danh sách khách hàng đặt hàng qua thư. Chúng tôi vẫn tiếp tục tìm cách bán Student cho một công ty khác và vì thế chúng tôi đã không xuất bản trong hơn một năm, còn Tony tiếp tục chuẩn bị bản in thử cho số tiếp theo với mục tiêu gây được ấn tượng cho các khách hành tiềm năng. Anh ấy rất vui vẻ khi giao lại việc mua bán đĩa cho Simon để tập trung nhiều hơn về các vấn đề chính trị cho tương lai của Student. Tony đã bàn giao cho Simon một nguyên tắc vàng, bất di bất dịch, đó là: "Virgin không bao giờ chứa chấp Andy Williams!".

"Anh không cần phải lo lắng" – Simon nói. "Tôi sẽ là người cuối cùng phá vỡ quy tắc đó".

Và kể từ đó, Simon tự làm việc. Tôi cứ để cho anh ấy làm việc một mình trong khoảng vài tháng. Tôi đang yêu Kristen và tìm cách ngăn cô ấy trở về Mỹ để hoàn thành nốt khoá học kiến trúc của mình. Tôi đề nghị cô ấy làm công việc tiếp tục sửa chữa, nâng cấp toà biệt thự Manor:

"Thôi nào!" – Tôi nói. "Em không cần thiết phải học mất sáu năm như thế để trở thành một kiến trúc sư. Cứ bắt đầu làm việc luôn từ bây giờ đi!"

Và cũng không mất nhiều thời gian thuyết phục lắm, Kristen đồng ý với tôi và bắt tay vào làm việc. Cô ấy có khả năng bẩm sinh, với năng khiếu nghệ thuật tuyệt vời. Với mái tóc bạch kim mượt mà, khuôn mặt tinh nhanh, Kristen nhanh chóng trở thành một nhân vật quen thuộc tại tất cả các cuộc đấu giá ở London, khi cô ấy thương lượng để mua những món đồ nội thất đáng giá cho Manor.

Nik quản lý điều hành chi phí cho cả hai hệ thống kinh doanh đặt hàng qua thư và các cửa hàng Virgin Records, còn Simon bắt đầu tiến hành sắp xếp danh sách đơn đặt hàng và các cửa hàng bán đĩa, lựa chọn các đĩa để kinh doanh. Thẩm mỹ âm nhạc của Simon đã nhanh chóng trở thành yếu tố quan trọng nhất tạo nên đặc tính riêng biệt của Virgin. Cửa hàng đĩa

không chỉ đơn thuần là một nơi để bán đĩa: Nó phải giống như một nơi phân xử, hướng dẫn về gu thẩm mỹ âm nhạc. Tôi không hề biết âm nhạc giúp thúc đẩy điều gì, nhưng Simon thì có những kế hoạch hoàn hảo nhằm giới thiệu những album nước ngoài mà không nơi nào có. Có một ranh giới rất mỏng manh phân chia giữa "hợp mốt" và "không hợp mốt", Simon đã biết cách biến Virgin trở thành nơi "hợp thời nhất". Anh ấy bắt đầu cho nhập đĩa trực tiếp từ Mỹ, tung ra thị trường để cạnh tranh. Chúng tôi chỉ buôn bán những album tổng hợp, vì đĩa đơn dường như chủ yếu vẫn chỉ là "những người dẫn đường" để giới thiệu các album tổng hợp. Vào những năm 1970, những ban nhạc nghiêm túc, như Pink Floyd, Yes hay Genesis, hiếm khi phát hành đĩa đơn. Một album tổng hợp được xem là sự kết hợp của tuyên ngôn chính trị, nghệ thuật và lối sống. Những ban nhạc nghiêm túc không phát hành nhạc nhảy (dance): Âm nhạc của họ là để thưởng thức lúc bạn thư thái, nghỉ ngơi. Có những cuộc tranh luận thú vị về những bản thu âm khác nhau của cùng một bài hát, về những gì đã được yêu thích đặc biệt khi các đĩa tổng hợp của Mỹ được hát lại (cover) thành những bản khác nhau ở Anh, đôi khi là những bản khác hẳn của cùng một bài hát. Thời đó, CD đã được chuẩn hoá để tiếp thị ra thị trường toàn thế giới.

Cùng với việc nhập khẩu đĩa từ Đức, Pháp, Mỹ và buôn bán ngầm những đĩa nhạc thu âm trực tiếp, chúng tôi cũng kiếm được lợi nhuận lớn từ việc buôn bán những đĩa nhạc hiếm hàng, hoặc các công ty thu âm đã bán hết. Cũng nhờ dịch vụ đặt hàng qua thư, chúng tôi có hàng trăm thư đặt hàng mỗi ngày mua những đĩa đặc biệt nào đó. Vì thế chúng tôi biết được đĩa nào đang có nhu cầu thực tế nhiều nhất; và một điều đơn giản đó là chúng tôi chỉ việc tìm mua những đĩa đó với giá rẻ rồi bán lại.

Nhiều người cho rằng, thành công của một cửa hàng đĩa là ở việc bán đĩa. Nhưng trên thực tế, thành công của Virgin trong cả hệ thống đặt hàng qua thư hay các cửa hàng bán đĩa lại nằm trong nghệ thuật lựa chọn đĩa của Simon. Anh ấy có khả năng tìm kiếm những ban nhạc mà đĩa hát của họ không được bán ở các cửa hàng bình thường, sau đó bán được số lượng lớn đĩa của họ trong hệ thống cửa hàng của Virgin. Anh ấy hiểu biết về âm nhạc nhiều

đến nỗi anh ấy có thể biết được ban nhạc nào sẽ bán được, trước cả khi họ chứng tỏ được thành công của mình trên thực tế. Anh ấy sử dụng tất cả các "ăng-ten" của mình để giúp chúng tôi đã thiết lập được thương hiệu đĩa nhạc hai năm sau đó. Nếu không có Simon, thì có lẽ quá trình đó đã đi vào ngõ cụt. Một tài năng nữa của chúng tôi đó là John Vvarnom – người thực hiện tất cả các chương trình quảng cáo đĩa nhạc của chúng tôi và thiết kế khẩu hiệu (slogan) cho các cửa hàng bán đĩa. Virgin đã bắt đầu có được danh tiếng rộng rãi.

Với không gian âm nhạc hay nhất suốt ngày đêm ở các cửa hàng và kho trong hệ thống Virgin, cả nhân viên và khách hàng của chúng tôi thường thư giãn, hút thuốc, thưởng thức âm nhạc và nói chuyện rất nhiều, chẳng hạn về cách thức làm sao để tiến hành thu thanh Aerosol Grey Machine – tác phẩm đoạt giải cao ở Mỹ của Van Der Graaf Generator; thậm chí mọi người có thể trải nghiệm kinh nghiệm tình yêu; và có lẽ không có nơi nào tốt hơn thế có được sự tự trọng của lứa tuổi 21.

Song phía sau đó vẫn là hoạt động kinh doanh khắc nghiệt. Ở phòng thu Manor, công việc vẫn diễn ra thầm lặng. Tôi luôn luôn lo sợ các cuộc gọi của Tom Newman, khi muốn lắp đặt đầy đủ các thiết bị, anh ấy luôn đề xuất chi tiền để mua thêm thiết bị thu thanh nào đó. Cùng với đó, tôi cũng lo sợ những khoản phạt của khách hàng, rồi tiền vay ký cược của ngân hàng, hay ý nghĩ thường trực về án tù treo lơ lửng.

Công việc kinh doanh của hệ thống đặt hàng qua thư rất tốt, nhưng chủ yếu mới thu hút được những khách hàng mua đĩa nghiêm túc – những người chỉ tìm mua những đĩa hát đã được xếp hạng. Dường như là khó có thể mở rộng kinh doanh dịch vụ này. Chúng tôi nhận thức được rằng, nếu muốn kiếm thêm tiền thì chúng tôi phải mở thêm các cửa hàng Virgin Records.

Tôi và Nik bắt đầu bàn thảo một kế hoạch mở rộng kinh doanh. Trong khoảng thời gian từ cuối năm 1971 đến hết năm 1972, hầu như tháng nào chúng tôi cũng đặt mục tiêu mở thêm

được một cửa hàng. Đến Giáng sinh năm 1972, chúng tôi đã có 14 cửa hàng: một số ở London và mỗi thành phố lớn trên khắp cả nước đều có một cửa hàng. Trong quá trình tiến hành sắp xếp lại hệ thống đĩa ở các cửa hàng, tổ chức quảng cáo cửa hàng, lựa chọn và đào tạo nhân viên, rồi thiết lập hệ thống kế toán để kiểm soát nguồn thu chi, thì chúng tôi đã phát hiện ra rằng, thời gian mở cửa của các cửa hàng là yếu tố cốt lõi. Trong quá trình thương lượng thuê địa điểm, sau khi không thể thuyết phục chủ cho thuê hạ giá thấp hơn nữa, chúng tôi mới đề xuất họ miễn phí thuê trong thời gian ba tháng đầu. Đây là một yếu tố quan trọng nhất. Chúng tôi sẽ không đồng ý mở một cửa hàng nếu không đạt được nhất trí về đề xuất nói trên. Và nhờ đó, chúng tôi đã có rất nhiều cơ hội. Khi mở một cửa hàng mới, chúng tôi vẫn biết rằng, doanh thu bán đĩa trong ba tháng đầu tiên mở cửa hàng có thể bù đắp khoảng chi phí thuê địa điểm cho cửa hàng vừa mở trước đó. Doanh số bán hàng cũng cho thấy liệu địa điểm chúng tôi đã lựa chọn có thể thu hút đủ lượng khách hàng để biến kế hoạch mở cửa hàng tại đó thành hiện thực không.

Khi mở cửa hàng mới, chúng tôi đã học được đủ loại bài học rất có ích với chúng tôi trong tương lai. Chúng tôi thường lựa chọn địa điểm rẻ tiền ở cuối những con phố dài. Nơi đó chúng tôi có thể thuyết phục được người mua hàng đi thêm vài bước chân sau chặng được dài để vào mua đĩa, trong khi chúng tôi không phải chịu tiền thuê nhà cắt cổ. Chúng tôi cũng lựa chọn những địa điểm thanh thiếu niên tường tụ tập dạo chơi, chẳng hạn gần tháp chuông đồng hồ ở Brighton, hay phố Bold ở Liverpool. Chúng tôi tham khảo thanh niên địa phương về địa điểm thích hợp nhất để mở một cửa hàng bán đĩa. Ở các thành phố, có nhiều ranh giới vô hình: một con phố có thể làm thay đổi một tính cách chỉ trong khoảng không gian 20 thước!

Một điểm đặc biệt nữa trong kinh doanh bán lẻ đĩa nhạc đó là sự nhanh nhẹn cùng thời điểm phát hành một đĩa nhạc. Khi một đĩa hát được phát hành, chẳng hạn đĩa mới nhất của David Bowie, bạn phải tính toán được lượng đĩa bán được trong một vài tiếng đồng hồ. Vì thế, bạn phải cân nhắc đĩa ưu tiên nhất cửa hàng sẽ bán trong ngày hôm đó. Sau đó, bạn có

thể sử dụng những thông tin có được từ cửa hàng ấy để sắp xếp lại việc trưng bày đĩa trong các cửa hàng khác. Giả sử cửa hàng của bạn hết sạch các đĩa chủ đạo để bán trong ngày hôm đó, thì tất nhiên khách hàng sẽ đi ngay sang cửa hàng bên cạnh để mua và sẽ không bao giờ quay trở lại cửa hàng của bạn. Cũng không bao giờ lặp lại doanh số bán hàng của cùng một đĩa nhạc. Mặc dù bạn luôn dự trữ đĩa Hunky Dory, nhưng phải biết rằng có thể 70% doanh số bán đĩa này sẽ đạt được ngay trong hai tuần đầu tiên phát hành.

Ban đầu, Virgin thúc đẩy hình ảnh là một nơi mà mọi người có thể tới, dành thời gian nghe nhạc và chọn đĩa nhạc mình yêu thích, theo gu thẩm mỹ âm nhạc riêng biệt, hợp thời nhất. Chúng tôi mong muốn có thêm nhiều đĩa chủ đạo hơn nữa, cũng như muốn giới thiệu cho giới trẻ những sản phẩm hay hơn nữa. Hệ thống cửa hàng của chúng tôi không bán các loại đĩa quá phổ biến trên thị trường, hay loại đĩa chỉ dành cho những thanh thiếu niên chạy theo mốt đám đông, chẳn hạn như đĩa của The Osmonds và The Sweet, những đĩa nhạc làm rung chuyển các bảng xếp hạng. Chúng tôi không bán các đĩa của Gary Gitter và các ngôi sao nhạc rock khác. Dù Simon đã cố đưa ra lý lẽ thuyết phục rằng để bảo vệ bản sắc của Virgin, nhưng điều đó vẫn làm tôi lo lắng, vì tôi đã nhìn thấy khoản lợi nhuận ngắn hạn mà chúng tôi đang bỏ qua. Simon bảo đảm rằng, nếu chúng tôi bảo vệ được hình ảnh của mình thì chúng tôi giữ được bản sắc và thu hút thêm nhiều khách hàng. “Đó là quy luật của Andy Williams” – anh ấy nói với tôi.

Cửa hàng ở số 130 Notting Hill Gate – trở thành một trong những cửa hàng Virgin Records kinh doanh tốt nhất. Simon làm việc ở đó. Chúng tôi trải những tấm nệm trên sàn để mọi người có thể nằm suốt ngày. Chúng tôi biết rằng chúng tôi đã thành công khi nhiều người tới London và tìm đến cửa hàng Virgin Records. Giá mà chúng tôi có thể bán cần sa thì chúng tôi cũng đã bán rồi. Thực tế, tôi nghi ngờ có nhân viên đã làm việc đó. Bán đĩa, tư vấn cho khách hàng nên mua đĩa nào, đến các câu lạc bộ, quán nhạc nào để nghe các ban nhạc chơi… đã trở thành một lối sống.

Khi chúng tôi mở cửa hàng trên phố Bold ở Liverpool vào tháng 3/1972, tôi đã kiếm được 10.000 bảng trong tuần đầu tiên. Tuần tiếp theo, con số đó là 7.000 bảng. Và các tuần sau đó giảm xuống còn 3.000 bảng. Đến giữa mùa hè năm đó, doanh thu tụt xuống còn 2.000 bảng. Tôi tới để xem chuyện gì đang diễn ra. Cửa hàng chật cứng đĩa. Các đĩa nhạc rock bị nhét vào trong các góc, lẫn vào những đĩa khác; còn những đĩa "thời trang" thì lại được bày la liệt trên sàn, sát tới tận quầy tính tiền. Hầu hết các loại nhạc đều được giới thiệu, nhưng hầu như không ai có ý định mua cái gì cả. Mọi người dường như đang thư giãn, thưởng thức âm nhạc, nhưng không ai có vẻ như đang tiến gần tới quầy tính tiền; họ khiến những khách hàng khác bỏ đi. Không khí trong cửa hàng của chúng tôi như thể là một câu lạc bộ đang không kiểm soát được. Tháng sau, chúng tôi cử một nhân viên đứng bên ngoài cửa hàng, lịch sự nhắc khéo khách hàng rằng họ đang bước vào một cửa hàng bán đĩa, chứ không phải một câu lạc bộ âm nhạc; chúng tôi cũng lắp đèn sáng hơn và đặt quầy tính tiền ngay gần cửa sổ. Giữa việc duy trì bầu không khí của cửa hàng với việc thúc đẩy lợi nhuận có một ranh giới rất mong manh. Doanh thu cũng bắt đầu phục hồi.

Trong quá trình mở rộng kinh doanh, công việc khó khăn nhất chúng tôi gặp phải đó là duy trì được nguồn cung đĩa. Một số công ty phát hành đĩa, như PolyGram chẳng hạn, đã từ chối cung cấp cho chúng tôi bởi vì chúng tôi có chính sách giảm giá và như thế là chống lại các nhà bán lẻ khác. Cũng có những công ty phát hành đĩa khác từ chối bán cho chúng tôi vì họ nghi ngờ khả năng thanh toán của chúng tôi. Nik và Chris Stylianou (Chris người Hy Lạp, là giám đốc bán hàng của chúng tôi) đã gặp gỡ tất cả các nhà cung cấp tiềm năng của chúng tôi và họ tìm được một giải pháp đặc biệt: đó là cửa hàng đĩa South Woodfor, tên là Pop In, do Raymond Laren điều hành. Raymond chuẩn bị dùng tiền cá nhân của mình để mua các đĩa hát nhân danh chúng tôi. Đây là một phi vụ kinh doanh tốt với anh ta, vì anh ta có thể đặt mua tất cả đĩa của chúng tôi trong đơn đặt hàng của mình, sau đó đòi phí 5% rồi bán lại cho chúng tôi.

Khi chúng tôi tiến hành phi vụ làm ăn đầu tiên với Raymond, chúng tôi đã liệt kê danh sách các đĩa để anh ta thêm vào các đơn đặt hàng của mình. Tonny và Simon tới nhận đĩa, rồi chúng tôi phân phát tới ba hoặc bốn cửa hàng của Virgin. Pop In là một cửa hàng nhỏ, bên ngoài là tường sơn màu đen, trang trí bằng các tờ quảng cáo Sergeant Pepper và Neil Young. Vì rất nhỏ nên rất khó để xếp các thùng đĩa lớn, nhưng chúng tôi cũng cố thu xếp được. Năm sau đó, khi mà chúng tôi mở thêm nhiều cửa hàng nữa, thì số lượng đĩa làm ăn cùng Raymond cũng tăng lên. Raymond thậm chí phải đặt hàng cả nghìn chiếc đĩa từ các công ty phát hành và chúng tôi thì phải sử dụng cả xe tải loại lớn tới vận chuyển.

Chúng tôi cũng đã cố gắng liên hệ làm ăn trực tiếp với các hãng phát hành đĩa, nhưng họ vẫn phớt lờ chúng tôi. Virgin nhanh chóng trở thành một trong những chuỗi cửa hàng bán đĩa lớn nhất nước và cảnh tượng diễn ra ở cửa hàng của Raymond thì thật nực cười: Ở cửa trước, một đoàn xe tải xếp hàng chờ dỡ hàng trăm thùng đĩa xuống, còn ở cửa sau đoàn người rồng rắn vào cửa hàng xếp các thùng đĩa lên những chiếc xe tải khác cũng đang xếp hàng dài chờ để đưa đĩa về các cửa hàng của Virgin Records. Có cái gì đó cần phải loại bỏ. Chúng tôi vẫn phải trả phí chênh lệch 5% để mua lại đĩa từ Raymond. Cuối cùng, tôi và Nik đã tới các công ty phát hành đĩa và thẳng thừng nói với họ những gì đang diễn ra. Họ đã đồng ý bán đĩa trực tiếp cho chúng tôi và câu chuyện kiếm tiền của Raymond Laren kết thúc. Cửa hàng của ông ta quay trở lại bán với số lượng vài chục đĩa ít ỏi mỗi tuần, còn những viên kế toán riêng của ông ta thì bối rối không hiểu chuyện gì xảy ra với cái cửa hàng màu nhiệm của Raymond.

Vào năm 1972, Simon bắt đầu yêu một cô gái Nam Phi. Anh ấy nói với tôi rằng anh ấy sẽ rời khỏi Virgin và đi cùng cô ấy tới Chile. Cuối cùng thì phòng thu Manor cũng mở cửa đón các nghệ sĩ; chúng tôi đã có tới 20 cửa hàng Virgin Records và công việc kinh doanh của hệ thống đặt hàng qua thư phát triển tốt đẹp. Simon đã làm việc cho Virgin được một năm và cả tôi và Virgin đều không dám hy vọng anh ấy có thể tiếp tục làm việc thêm vài tháng nữa, tôi bỗng nhận ra rằng anh ấy quan trọng thế nào đối với Virgin. Khả năng chọn lựa âm nhạc

của anh ấy đã giúp thiết lập chuỗi cửa hàng Virgin Records thành một "nơi để đến và mua đĩa". Sẽ rất là "thời thượng" nếu đến và dành cả buổi chiều ở các cửa hàng Virgin Records, trong khi không một thanh niên biết tự trọng nào đến và dành cả buổi chiều làn thang ở Woolie.

Cái uy tín mà Simon đã luôn nói tới đã thành sự thật. Báo chí chuyên về âm nhạc đã bàn thảo về các nghệ sĩ mà Virgin đang lăng xê. Khi chúng tôi đặt quảng cáo về ban nhạc điện tử của Đức có tên là Tangerine Dream bên ngoài cửa hàng Virgin, thì ngay lập tức nó trở thành tiêu điểm của các cuộc tranh luận. Các hãng phát hành đĩa liên lạc với chúng tôi và đề nghị Virgin quảng bá đặc biệt cho ban nhạc của họ.

Tôi cố thuyết phục Simon ở lại, nhưng anh ấy vẫn quyết ra đi. Bạn gái anh ấy tới Chile trước, còn anh ấy dự định sẽ tới đó với cô ấy sau một tháng. Nhưng trong một tháng đó, anh ấy bỗng nhiên nhận được một lá thư của bạn gái đề "Simon thân yêu", trong đó cô ấy nói rằng mọi chuyện đã kết thúc. Anh ấy rất thất vọng, nhưng cùng lúc đó anh ấy hiểu rằng tương lai của mình là ở London, chứ không phải ở nơi nào đó ở Nam Mỹ, hay thậm chí ở Nam Phi. Virgin bây giờ đã có chuỗi cửa hàng đĩa và phòng thu Manor, chúng tôi bắt đầu bàn thảo về phần thứ ba trong giấc mơ lớn lao mà đã từng đề cập trong bữa trưa cùng nhau đầu tiên tại nhà hàng Hy Lạp: đó là công ty phát hành đĩa Virgin.

Nếu chúng tôi thành lập công ty phát hành, chúng tôi có thể cung cấp địa điểm cho các nghệ sĩ muốn thu thanh (nhờ đó chúng tôi có thể thu phí dịch vụ); chúng tôi có thể phát hành đĩa của họ (từ đó chúng tôi cũng kiếm được lợi nhuận); và chúng tôi đã có một chuỗi cửa hàng lớn và đang phát triển là nơi chúng tôi có thể quảng bá và bán đĩa của họ (và cũng từ đó chúng tôi kiếm lời từ bán lẻ). Ba lĩnh vực kinh doanh ấy hỗ trợ lẫn nhau và cũng đem lại lợi ích cho các ban nhạc ký hợp đồng với chúng tôi. Bởi vì, chúng tôi có thể giảm giá dịch vụ tại phòng thu Manor – mục tiêu sản xuất; và tăng cường quảng bá tại chuỗi cửa hàng – mục tiêu bán lẻ; trong khi vẫn kiếm được lợi nhuận.

Tôi và Simon phác thảo một thoả thuận về việc anh ấy thành lập và điều hành công ty phát hành đĩa hát Virgin mới, với tên gọi Virgin Music. Anh ấy sẽ sở hữu khoảng 20% công ty, trong khi công ty này tách biệt hoàn toàn với các cửa hàng Virgin Records. Và người đầu tiên tôi và Simon lựa chọn để ký hợp đồng đó là tay chơi ghi-ta số ba của ban nhạc Hair: Mike Oldfield.

Mike Oldfield có một tuổi thơ khó khăn, với một bà mẹ nghiện rượu. Anh ấy thường nhốt mình trong phòng và tự học chơi tất cả các loại nhạc cụ. Đến năm 14 tuổi, anh ấy đã tự thu được đĩa nhạc đầu tiên cùng với chị gái Sally, người chuyên hát nhạc đồng quê. Hai chị em Mike lập nhóm hát song ca nhạc đồng quê đặt tên là Sallyangie và ký hợp đồng với hãng Translantic Records. Năm 15 tuổi, Mike rời nhà và trở thành một tay chơi ghi-ta cùng với Dave Bedford trong nhóm The Whole World của Kevin Ayers.

Mike đã ký hợp đồng chơi nhạc cho ca sĩ Arthur Louis, người đang thu đĩa ở phòng thu Manor, trong một vài tuần, hồi tháng 10/1971. Mike sau đó có dịp nói chuyện với Tom Newman và vào một ngày, Mike cuối cùng cũng đủ dũng cảm để quyết định thu đĩa nhạc của chính mình. Mike tự thu thanh trong phòng thu, sử dụng nhiều loại nhạc cụ trong cùng một đĩa. Băng nhạc đó chừng 18 phút, không có tên và không có ca sĩ hát. Tom nghe băng nhạc đó và mô tả nó là "cực kỳ lãng mạn, buồn, sâu sắc và nổi bật khác thường". Sau đó Tom cho Simon nghe khi anh ấy tới phòng thu Manor. Simon thật sự kinh ngạc về đĩa nhạc đó. Anh ấy cố giới thiệu Mike tới các công ty đĩa nhạc, nhưng tất cả đều làm anh ấy thất vọng.

Một năm sau đó, khi ngồi nói chuyện trên thuyền Anberta, tôi và Simon đã quyết định thành lập công ty phát hành đĩa nhạc. Chúng tôi gọi Mike tới. Mike đã hoàn toàn thất vọng nghĩ rằng anh ấy bị loại khỏi ngành công nghiệp âm nhạc, nên thật sự mừng khi biết rằng chúng tôi muốn quảng bá âm nhạc của anh ấy. Anh ấy vội đến gặp chúng tôi. Tôi gợi ý Mike đến ở tại biệt thự và khi nào phòng thu rảnh rỗi, anh ấy và Tom Newman có thể tiến hành thu âm đĩa nhạc của Mike.

“Tôi vẫn cần thuê một số nhạc cụ” – Mike nói với tôi.

“Là gì vậy?” – Tôi lôi cuốn sổ ra và chuẩn bị viết danh sách nhạc cụ.

“Một cây ghi-ta gỗ, một ghi-ta Tây Ban Nha, một đàn organ Farfisa, một ghi-ta bass chuẩn, một bộ chỉnh âm thanh Fender, một đàn chuông, một đàn măng-đô-lin”.

“Cái này là gì vậy?” – Tôi hỏi và khoanh tròn vào từ đàn chuông.

“Thật ra thì đó cũng không phải là nhất thiết phải có” – Mike phân trần. “Một cái phách gõ tam giác, một đàn ghi-ta Gibson… Ồ, và tất nhiên là một vài cái chuông nữa”.

“Chuông loại nào?” – Tôi hỏi.

“Loại hình ống”.

Tôi viết chữ “chuông hình ống” và dự định tìm cho đủ các loại nhạc cụ đó trên một tạp chí âm nhạc. Đàn ghi-ta giá 35 bảng, đàn Tây Ban Nha giá 25 bảng, bộ chỉnh âm thanh Fender giá 45 bảng, măng-đô-lin 15 bảng và bộ phách thì rẻ, chỉ 1 bảng. Bộ chuông giá 20 bảng.

“20 bảng cho một bộ chuông?” – Tôi nói. “Chắc cũng đáng giá như vậy”.

Chương 7: BẢN NHẠC MANG TÊN TUBULAR BELLS. TÔI CHƯA TỪNG NGHE BẢN NHẠC NÀO NHƯ THẾ

1972 – 1973

Chúng tôi không biết phải đề nghị với Mike Oldfield ký loại hợp đồng như thế nào vì anh ấy là nghệ sỹ đầu tiên chúng tôi ký hợp đồng. Luckily, Sandy Denny, những người trước đây đã hát cùng với Fairport Convention thì nay cũng đã đi hát đơn và gần đây đã thu đĩa tại Manor. Sandy Denny là bạn của tôi nên tôi đã xin cô ấy một bản sao hợp đồng giữa cô ấy với Island Records. Đây rõ ràng là một mẫu hợp đồng chuẩn của Island Records và chúng tôi đánh máy lại bản hợp đồng đó, từng từ một, chỉ đổi từ Island Records thành Virgin Music và Sandy Denny thành Mike Oldfield. Theo hợp đồng đó, Mike sẽ làm 10 album cho Virgin Music và sẽ nhận khoản tiền cát-xê tương đương với 5% trên tổng số 90% tiền doanh thu bán đĩa nhạc (10% còn lại trả cho công ty thu đĩa để chi trả cho các khoản chi phí đóng gói và tiền bù vào các sản phẩm bị hư hại). Vì Mike không có tiền nên chúng tôi đã đề nghị anh ấy mức lương chuẩn của Virgin, theo đó chúng tôi kiếm được tất cả là 20 bảng mỗi tuần, và rồi chúng tôi sẽ khấu trừ các khoản tiền phát sinh nếu có. Mặc dù cả tôi và Simon đều thích nhạc của Mike nhưng chúng tôi không bao giờ nghĩ rằng chúng tôi sẽ kiếm được tiền từ nó cả.

Phải đến năm 1973, sau khi thu âm xong thì Mike mới có đĩa nhạc của mình có tên gọi là Tubular Bells. Đó là một bản nhạc rất phức tạp, rất khó khăn cho việc thu âm, Mike và Tom Newman đã phải làm đi làm lại trong phòng thu, hòa âm, phối khí, tinh chỉnh tất cả các lớp nhạc khác nhau. Mike đã chơi hơn 20 loại nhạc cụ và thu âm hơn 2.300 đĩa khác nhau cho đến khi anh cảm thấy hài lòng. Trong khi đó, chúng tôi vẫn cố gắng cho thuê Manor cho bất kỳ ban nhạc nào chúng tôi có thể tìm được, vì vậy Mike thường xuyên bị gián đoạn việc thu

âm và anh ấy phải dọn sạch dụng cụ làm việc của mình ra khỏi phòng thu để nhường cho ban nhạc The Rolling Stones hay Adam Faith.

Frank Zappa tạo dựng danh tiếng của mình là một trong những ca sỹ đầu tiên, sáng tạo và đột phá nhất trong làng nhạc rock. Các album nhạc của anh ấy, như *We're Only In It For The Money và Weasels Ripped My Flesh*, đầy những lời ca châm biếm chua cay và khi anh ấy quyết định hợp tác với Manor để tìm kiếm khả năng thu đĩa, tôi chắc rằng, với anh ấy, đó chỉ là một trò đùa.

Tôi lái xe đón Frank từ London về và tán tụng căn biệt thự tuyệt vời nơi có phòng thu âm của chúng tôi. Nhưng, thay vì đi đường Shipton-on-Cherwell, tôi đi đường vòng đến gần Woodstock. Tôi dừng lại trên đường, phía dưới vòm cửa tráng lệ, và lái xe xuống dọc con đường rải sỏi tới một ngôi nhà lộng lẫy.

"Tôi sẽ đi đỗ xe", tôi nói với Frank. "Chỉ cần gõ cửa và giới thiệu với họ anh là ai." Một người giúp việc trong bộ đồng phục ra mở cửa. Thật nực cười là ông ấy không nhận ra Frank Zappa và không hề được thông báo trước là có một nhà soạn nhạc có mái tóc dài sẽ đến và nghỉ tại ngôi nhà này. Người quản gia hỏi Zappa rằng anh ấy có biết là mình vừa gõ cửa Blenheim Palace, khu trang trại của dòng họ Dukes ở Marlborough không?

Frank quay trở lại xe, cam đoan rằng anh ấy có thể thấy được trò hài hước trong chuyện này. Nhưng anh ấy không bao giờ thu âm tại Manor.

Ngày 22/7/1972, tôi và Kristen tổ chức hôn lễ tại một nhà thờ nhỏ ở Shipton-on-Cherwell. Lúc đó tôi vừa mới bước sang tuổi 22 và Kristen mới vừa 20 tuổi. Chúng tôi quen biết nhau chỉ từ tháng Năm năm trước. Tôi vẫn còn giữ một tờ thiếp mời tiệc cưới của chúng tôi. Trên tấm thiếp ghi rõ: "Tôi và Kristen quyết định đi đến hôn nhân và chúng tôi mời mọi người đến dự tiệc chung vui cùng chúng tôi. Sẽ có món lợn quay và mời mọi người đến tham dự

bữa tiệc đúng giờ. Ban nhạc Scaffold sẽ chơi tại bữa tiệc". Một trong những điều tuyệt vời nhất về Manor, chính nơi đây là một địa điểm tuyệt vời để tổ chức các bữa tiệc. Chúng tôi có những ban nhạc chơi ở đó, và có dòng sông để bơi, có những căn phòng rộng với những lò sưởi cổ kính và có một khoảng sân tách biệt nơi có thể đón ánh mặt trời.

Tiệc cưới của chúng tôi là một bữa tiệc ngoài trời tuyệt vời, với tất cả những người láng giềng từ Shipton-on-Cherwell cùng với các thành viên của Virgin và rất nhiều ban nhạc rock nổi tiếng lúc bấy giờ. Ngày cưới là một ngày đặc biệt. Khi chúng tôi đang đứng trước cửa nhà thờ để chờ Kristen đến thì một chiếc xe tải cua vào ngõ hẻm đi về phía chúng tôi. Không ai có thể hiểu được điều gì đang diễn ra cho đến khi một người phụ nữ đứng tuổi trong bộ trang phục màu xanh đội chiếc mũ màu xanh bước xuống từ xe tải.

"Tôi không đến muộn chứ?" – Granny nói to.

Chiếc xe tải đã đâm vào xe bà ta khi ngang qua Oxford và bà ta khăng khăng đòi lái xe phải đưa bà ấy đến dự lễ cưới của chúng tôi.

Quà cưới của bố mẹ tặng chúng tôi là một chiếc xe Bentley cổ xinh xắn với ghế ngồi làm bằng da màu đỏ và phần chắn bùn làm bằng gỗ cây óc chó. Mặc dù nó đã hỏng rất nhiều lần giống như chiếc Morris Minor của tôi nhưng thật sự thoải mái và dễ chịu khi ngồi lên chiếc xe để được lái xe đưa đi dọc đường.

Một trong những phù dâu của Kristen là Meryll – chị của cô ấy, và Nik là phù rể của tôi. Sau khi gặp nhau tại buổi tiệc chiêu đãi, rõ ràng một điều gì đó xảy ra giữa họ và buổi tối hôm đó, họ gặp mặt nhau trong một căn phòng tại Manor. Khi tôi và Kristen trở về sau tuần trăng mật thì cũng là lúc Nik và Meryll thông báo họ sẽ tổ chức lễ cưới.

Nik và Meryll tổ chức hôn lễ nhanh hơn cả vợ chồng tôi: đám cưới của họ diễn ra vào mùa đông năm 1972, chỉ sau 5 tháng kể từ khi họ gặp mặt nhau. Vợ chồng tôi cảm thấy đôi chút e ngại cho đám cưới của họ: Tôi đã bỏ cả ngày chuyện trò cùng Nik tại South Wharf Road, và sau đó lại gặp anh ấy cùng Meryll vào các buổi tối. Thật không may, một trong những lý do Kristen phải đến nước Anh là để chạy trốn khỏi gia đình cô ấy, và giờ cô ấy nhận ra rằng, cả hai chị em cô đã cưới hai người đàn ông quá thấu hiểu lẫn nhau. Ý tôi không phải là tôi và Nik có quan hệ không lành mạnh với nhau. Mà cả hai chúng tôi đều là những người độc thân khi bắt đầu điều hành Virgin và đột nhiên cả hai chúng tôi cùng lập gia đình.

Suốt mùa đông năm 1972 và mùa xuân năm 1973, Mike Oldfield sống tại Manor và thu đĩa Tubular Bells. Tôi nghĩ đó là khoảng thời gian hạnh phúc nhất trong cuộc đời anh ấy. Anh ấy sống ở đó cùng với Tom Newman, người luôn bị ám ảnh bởi công nghệ thu đĩa, và họ có thể cùng nhau sửa lại các bản nhạc. Mundy vẫn sống ở đó. Khi tôi và Kristen lái xe đến Manor vào một đêm thứ Sáu, chúng tôi thấy Mike, Tom và Mundy đang ngồi trên tấm thảm trên sàn nhà, vừa cho thêm củi vào lò sưởi vừa nghe lại các lần thu âm cuối cùng. Dường như họ đang thoát khỏi thế giới thực tại. Cuối cùng thì Tubular Bells cũng được hoàn thành và sẵn sàng phát hành vào tháng 5/1973.

Chúng tôi biết rằng chúng tôi đang sở hữu một thứ gì đó lạ thường trong tay khi chúng tôi bắt đầu phát hành album nhạc Tubular Bells ra thị trường. Simon mang bản thu âm của Tubular Bells tham dự hội nghị những người bán hàng của Island Records, hãng sẽ phát hành album. Mọi người tập trung trong một phòng hội nghị lớn tại một khách sạn gần Birmingham. Họ đã nghe nhạc hàng giờ đồng hồ. Những người có mặt tại đây đều đã nghe Tubular Bells trước đó. Simon bật băng Tubular Bells lên và họ nghe trọn vẹn một mặt băng của album nhạc này. Một tràng pháo tay rộ lên khi mặt băng kết thúc. Đây là hội nghị bán hàng đầu tiên của Simon và vì vậy anh không hề biết rằng điều này theo tiền lệ chưa từng xảy ra. Anh không bao giờ được nghe thấy lại một lần nào nữa về một khán phòng đầy các doanh nhân đang ngồi trong trạng thái chán nản đã vỗ tay hoan nghênh một đĩa nhạc mới.

Vào ngày 25/5/1973, lần đầu tiên Virgin phát hành bốn album nhạc của mình, đó là: đĩa nhạc Tubular Bells của Mike Oldfield; Flying Teapot của Gong; Manor Live, một đĩa nhạc nén được Elkie Brooks thu tại Manor; và The Faust Tapes của Faust, một ban nhạc của Đức.

Năm 1973 là một năm đặc biệt cho nhạc rock và nhạc pop. Mùa hè năm đó chứng kiến sự thống trị của Glam Rock (một dòng nhạc rock phát triển ở Anh trong những năm đầu thập kỷ 1970 của thế kỷ XX được trình bày bởi các ca sỹ và nhạc sỹ có phong cách ăn mặc, kiểu tóc và trang điểm khác lạ) với các tên tuổi như Suzi Quatro, Wizzard, Gary Glitter và The Sweet. Nhưng cũng có một nhóm lớn các ca sỹ của Montown (Montown là một hãng thu âm được thành lập bởi Berry Gordy và sau này phát triển thành Công ty Thu âm – Motown Record Corporation) như Stevie Wonder, Gladys Knight, ban nhạc Pips, ban nhạc Jackson Five và Barry White. Một phạm vi ảnh hưởng khác đó là Lou Reed với đĩa nhạc Take a walk on the wild side và 10cc với đĩa nhạc Rubber Bullets.

Dẫn đầu các bảng xếp hạn này là David Bowie với đĩa nhạc Aladdin Sane, bằng chứng đầu tiên chứng minh việc anh có thể duy trì vị trí số một trên bảng xếp hạng. Đứng ở các vị trí tiếp theo là ban nhạc *The Beatles* với hai album nhạc 1962-1966 và 1967-1970, Pink Floyd với Dark Side of the Moon, Transformer của Lou Red và For Your Pleasure của Roxy Music.

Chúng tôi phải chiến đấu vất vả để thu hút sự quan tâm của công chúng vào 4 đĩa nhạc đầu tiên của Virgin. Nhưng Tubular Bells đã thực sự đi vào tâm hưởng của mọi người: nó thực sự độc đáo và hoàn toàn mê hoặc người nghe. Mọi người say mê nghe nó và hát đi hát lại theo các bản nhạc trong đĩa nhạc này, vừa nghe nhạc vừa kinh ngạc bởi cách mà Mike đã kết hợp các âm điệu với nhau. Tôi nhớ một bình luận trên tạp chí NME (The New Musical Express) mà tôi đã phải đọc đi đọc lại vài lần trước khi tôi nhận ra rằng, mặc dù tôi sẽ chẳng bao giờ hiểu được thực sự nhà phê bình âm nhạc đó nói gì nhưng rõ ràng là ông ấy đang mê mẩn với đĩa nhạc này. NME là tờ tạp chí về âm nhạc có tầm ảnh hưởng nhất. Với lời khen về Tubular Bells trên tạp chí, tất cả mọi người sẽ tìm kiếm để mua bằng được nó.

Bên cạnh các tờ tạp chí, tôi biết rằng một khi chúng tôi có thể khiến cho ai đó nghe Tubular Bells, người đó sẽ ngay lập tức mua nó cho riêng mình. Đúng như một nhà phê bình âm nhạc đã nói: "Lắng nghe là minh chứng đầy đủ nhất". Vấn đề là làm thế nào để nhiều người nghe. Tôi đã gọi điện cho tất cả các nhà sản xuất đĩa nhạc mà tôi có thể, cố gắng thuyết phục họ bật đĩa Tubular Bells. Nhưng vào thời điểm đó, các bài hát 3 phút thống trị âm nhạc trên radio: không có phòng cho những bản nhạc dài 45 phút không lời. Loại máy thu thanh 3 phút tắt nó đi vì nó không phải là nhạc của Mozart và loại máy thu thanh 1 phút tắt nó đi vì nó không phải là nhạc của Gary Glitter.

Trong hai tuần đầu, doanh số bán của Tubular Bells rất tồi tệ. Sau đó, tôi mời John Peel tới Alberta để dùng bữa trưa. Chúng tôi quen biết nhau từ khi tôi phỏng vấn anh ấy cho tờ Student. Anh ấy cũng đã bắt đầu mở công ty Dandelion kinh doanh nhãn hiệu đĩa nhạc. Anh ấy cũng là người duy nhất chơi loại nhạc rock mạnh trên đài phát thanh, và chương trình của anh là cơ hội duy nhất để chúng tôi có thể phát đĩa nhạc Tubular Bell trên đài. Tất cả chúng tôi ăn trưa tại Alberta và sau đó ngồi trên ghế sofa. Tôi bật Tubular Bells lên và anh ấy hết sức kinh ngạc.

Cuối cùng anh ấy nói rằng: "Tôi chưa từng nghe đĩa nhạc nào như thế cả."

Cuối tuần đó, khi tôi đang ngồi trên sàn của ngôi nhà thuyền cùng với Mike Oldfied và tất cả các thành viên của Virgin, chúng tôi nghe thấy John Peel chia sẻ ngắn gọn trên đài phát thanh rằng: "Tối nay tôi sẽ không chơi các đĩa nhạc như bình thường, tôi sẽ chỉ chơi cho các bạn nghe một bản nhạc được một nhà soạn nhạc trẻ tên Mike Oldfield sáng tác. Đó là album đầu tiên của anh ấy và tên nó là Tubular Bells. Trong đời, tôi chưa từng nghe bản nhạc nào như vậy cả. Album đó được Virgin phát hành. Đó là một thương hiệu thu âm mới và album nhạc này được thu tại phòng thu của Virgin tại Oxfordshire. Bạn sẽ không bao giờ quên được nó".

Với lời mở đầu của Peel, Tubular Bells được cất lên. Tôi đang nằm trên ghế sofa. Tất cả mọi người đang mệt mỏi ườn mình trên những chiếc ghế bành hoặc những chiếc chăn trải trên sàn nhà và đắm mình trong bia, rượu, thuốc lá và các trò chơi giải trí. Tôi cố gắng thư giãn. Tôi có thể nhìn thấy những người còn lại đang nằm đó và bị âm nhạc mê hoặc hoàn toàn. Nhưng tôi vẫn lo lắng. Đầu óc tôi rối tung lên bởi suy nghĩ về các khả năng mà tôi có thể gặp phải ở thời điểm nào đó. Tôi tự hỏi liệu có bao nhiêu người được nghe chương trình The John Peel Show; ngày hôm sau bao nhiêu người trong số đó sẽ đi ra ngoài và mua Tubular Bells; liệu họ sẽ chờ đến thứ Bảy hay sau đó sẽ quên nó. Liệu họ sẽ đến các cửa hàng của Virgin hay đặt hàng mua nó từ cửa hàng của Smith? Doanh thu từ việc bán Tubular Bells của chúng tôi sẽ tăng nhanh như thế nào? Chúng tôi sẽ phải in thêm bao nhiêu đĩa nhạc Tubular Bells nữa? Chúng tôi sẽ phải quảng bá nó trên thị trường Mỹ như thế nào? Ở một mức độ nào đó, mặc dù miệt mài trong âm nhạc nhưng tôi vẫn cảm thấy mình như một người không có chuyên môn. Tôi không thể đắm mình trong âm nhạc giống như Simon, Nik, hay Penni – cô trợ lý mới dễ thương của tôi, một cô gái thực sự xinh đẹp với mái tóc đen dài gợn sóng và nụ cười rạng rỡ. Tôi quá chú trọng đến việc Virgin cần phải bán được nhiều đĩa nhạc để kiếm tiền trả tiền thuế cho tháng sau. Tôi biết Flying Teapot và The Faust Tapes chắc phải rất khó khăn mới có thể hất cẳng The Rolling Stones hay Bob Dylan ra khỏi bảng xếp hạng. Nhưng Tubular Bells là trường hợp đặc biệt: Điều gì đó chắc chắn phải xảy ra sau chương trình âm nhạc tối nay. Virgin sẽ không bao giờ có đủ khả năng để mua thời lượng quảng cáo như vậy trên đài phát thanh để quảng cáo cho Tubular Bells.

Mike Oldfield ngồi trong im lặng. Anh ấy ngồi tựa vào Penni, nhìn chằm chằm vào chiếc đài phát thanh. Tôi tự hỏi điều gì đang diễn ra trong đầu anh ấy. Tôi chêm một chiếc vỏ đĩa của Tubular Bells – có hình một chiếc chuông ống khổng lồ lơ lửng trên mặt biển nơi một con sóng vừa xô vào – lên trên một trong những chiếc khung ảnh. Mike nhìn chằm chằm vào nó như thể anh ấy đang nhìn chằm chằm ra biển cả. Một suy nghĩ tham lam lướt sâu vào tâm trí tôi: Phải chăng anh ta vừa nghĩ đến việc ra một album nữa?

Cả ngày hôm sau, chuông điện thoại đặt hàng mua đĩa Tubular Bells từ các cửa hàng băng đĩa liên tục reo. Cũng như việc đột phá chọn chơi album Tubular Bells trong toàn bộ chương trình, John Peel đã bình luận về Tubular Bells cho tờ Listener:

Trong tất cả các dịp vừa qua, khi tôi nghe một bản nhạc được biên soạn bởi một nhạc sỹ nhạc rock đương thời, một tác phẩm mang "ý nghĩa quan trọng bền vững" mà tôi hướng tới để mang đến cho tâm hồn mình những khoảng trống rộng mở. Ngày hôm nay, có lẽ các chuyên gia sẽ nói với các bạn rằng các nhà sưu tầm âm nhạc của thế kỷ XX sẽ vẫn khen ngợi các bản nhạc của những ban nhạc nổi tiếng như Yes and Emerson, Lake and Palmer. Tôi sẵn sàng đánh cuộc với bạn rằng Yes and ELP sẽ biến mất trong tâm trí của tất cả khán giả kể cả những khán giả là khó thay đổi nhất và cả Gary Glitters và Sweets không có giá trị bền vững sẽ được xem như đại diện cho âm nhạc thực sự của những năm 1970, thế kỷ XX.

Như đã nói, tôi sẽ nói với bạn về một đĩa nhạc mới mà đối với tôi cũng như với bất kỳ nhà soạn nhạc nào, nó đều được coi là bước đột phá đầu tiên trong lịch sử mà một nhạc sỹ nhạc rock đã làm được, nó tràn đầy sức mạnh, năng lượng và có vẻ đẹp thực sự. Mike Oldfield...

John Peel có một số lượng người hâm mộ khổng lồ và những gì anh ta nói ra đều được hàng nghìn người trên toàn đất nước lắng nghe.

Chúng tôi tổ chức một tua diễn khắp đất nước cho cả Gong và Faust nhưng vẫn lên kế hoạch tổ chức buổi hòa nhạc lớn cho bản nhạc Tubular Bells vào ngày 25/6. Tôi hy vọng buổi hòa nhạc này sẽ thu hút các nhà báo quốc gia đến tham dự để chứng kiến khoảnh khắc lên ngôi của âm nhạc. Chúng tôi đã biến buổi hòa nhạc Tubular Bells thành một sự kiện không thể quên được. Cả Mick Taylor, rồi sau đó là tay ghi ta của ban nhạc The Rolling Stones, rồi Steve Hillage, Hatfield và ban nhạc The North đều đồng ý chơi các nhạc cụ khác nhau. Viv Stanshall từ ban nhạc The Bonzo Dog Doo-Dah cũng đã đồng ý lên sân khấu và thông báo về các loại nhạc cụ mà anh ấy đã chơi trong đĩa nhạc.

Vào ngày diễn ra buổi hòa nhạc Tubular Bells, Mike đi loanh quanh ngôi nhà thuyền và nhìn tôi.

Anh ấy điềm tĩnh nói: "Richard, tôi không thể đến tham dự buổi hòa nhạc tối nay được."

"Nhưng chúng ta đã thu xếp đâu ra đấy rồi mà" – Tôi trả lời.

"Chỉ đơn giản là tôi không thể tiếp tục" – Anh ấy nhắc lại bằng giọng thều thào.

Tôi thấy một cảm giác thất vọng trào lên trong người. Tôi biết Mike rất cứng đầu một khi anh ấy không muốn. Tôi cố gắng quên điều đó đi, toàn bộ buổi hòa nhạc đã được thu xếp, vé đã được bán hết, và thậm chí đài truyền hình cũng đã đồng ý đưa tin. Tôi không thể dùng một trong số những lý do trên để làm đòn bẩy thuyết phục Mike vì nó chỉ khiến cho anh ấy càng kiên quyết hơn. Vì vậy tôi đành sử dụng sự khôn khéo của mình.

Tôi nói một câu vô hại rằng: "Chúng ta hãy lái xe đi một vòng nhé", và dẫn đường đi theo con đường mòn lắt léo rồi đến chỗ tôi để chiếc xe Bentley cổ của mình. Tôi biết Mike vẫn luôn ngưỡng mộ "chiếc chiến hạm màu xám" với những chiếc ghế da đỏ bạc màu này của tôi. Tôi hy vọng rằng một vòng đi thanh thản qua tòa nhà The Queen Elizabeth Hall sẽ khiến Mike thay đổi suy nghĩ. Mike ngồi tư thế nghiêm trang suốt đoạn đường chúng tôi đi. Sau một thoáng lái xe, chúng tôi đã đến tòa nhà The Queen Elizabeth Hall, tôi giảm dần tốc độ. Poster quảng cáo có hình ảnh của Mike Oldfield được dán ở khắp mọi nơi. Đã có rất đông khán giả đang trên đường tiến vào khán phòng.

"Tôi không thể diễn trên sân khấu" – Mike nhắc lại.

Tôi không thể nói với anh ấy rằng đây là những quyền lợi tốt nhất của anh ấy và rằng buổi hòa nhạc này có thể giúp anh ấy tiến nhanh lên một đẳng cấp khác hẳn, đưa tên tuổi của anh đứng cạnh với Pink Floyd. Tôi dừng xe lại.

“Anh có muốn lái xe không?”

“Được thôi” – Mike thận trọng trả lời.

Chúng tôi tiếp tục lái xe, qua cầu Westminster, qua cả quảng trường Victoria. Qua cửa kính, tôi nhìn thấy đèn nháy công viên Hyde Park. Mike rẽ xuống đường Bayswater Road và lái xe đến gần nhà thờ nơi tôi đã từng ngồi để biên tập lại tạp chí Student.

Tôi nói: “Mike, anh có muốn có chiếc xe này không? Như một món quà chẳng hạn?”

“Một món quà ư?”

“Ừ. Tôi sẽ ra ngoài và đi bộ về nhà. Anh chỉ cần tiếp tục lái xe đi và chiếc xe là của anh.”

“Anh đừng có nói như thế! Nó là quà cưới của anh cơ mà.”

“Tất cả những gì anh phải làm để có chiếc xe này là lái xe quay lại tòa nhà Queen Elizabeth Hall và tiến lên sân khấu đêm nay.”

Chúng tôi im lặng. Tôi thấy Mike như thể anh ấy đang cầm vô lăng và tưởng tượng chính mình đang lái xe. Tôi biết lời đề nghị của mình đã lôi cuốn được anh ấy và tôi hy vọng anh ấy sẽ đồng ý.

“Đây là một vụ trao đổi” – Mike nói.

Tôi sẽ phải nói với Kristen và cả bố mẹ tôi về những gì mà tôi đã làm với chiếc xe Bentley của chúng tôi, nhưng tôi biết rằng họ sẽ không trách tôi. Xét cho cùng nó cũng chỉ là một chiếc xe ô tô cho dù nó có hấp dẫn và có giá trị về mặt tình cảm đi chăng nữa. Điều quan trọng bây giờ là khiến cho Mike bước lên sân khấu và bán thật nhiều đĩa nhạc Tubular Bells. Nếu anh ấy thành công thì tôi có thể mua được bất cứ chiếc xe nào mà tôi muốn. Và mẹ tôi cũng sẽ tán thành việc tôi làm mà thôi.

Khi các giai điệu cuối cùng của bản nhạc Tubular Bells kết thúc, một sự im lặng thoáng qua tại tòa nhà The Queen Elizabeth Hall, mọi người đang ngẫm nghĩ về những gì mà họ vừa được nghe. Dường như tất cả mọi người đều bị thôi miên và không ai muốn phá vỡ bùa mê đó. Sau đó, họ cùng đứng lên hoan hô. Lúc đó tôi đang ngồi giữa Kristen và Simon, và chúng tôi đều đứng lên theo tiếng hoan hô của mọi người. Nước mắt lăn trên má tôi. Mike đứng dậy tiến lên phía trước cây đàn organ, một dáng vẻ nhỏ bé, chỉ cúi chào và nói cảm ơn tới khán giả phía dưới. Thậm chí cả ban nhạc đều vỗ tay ủng hộ anh ấy. Anh ấy là một ngôi sao mới.

Đêm hôm đó, chúng tôi bán được hàng trăm đĩa nhạc Tubular Bells. Mike quá mệt mỏi khi phải trả lời phỏng vấn từ phía báo chí. Nhìn tất cả các khán giả đang cổ vũ và chen lấn xung quanh để mua đĩa nhạc của mình, anh ấy nói: “Tôi cảm thấy như thể mình vừa bị chiếm đoạt”, và rồi anh ấy biến mất với chiếc xe Bentley mới của mình. Mike từ chối quay trở lại sân khấu rất nhiều năm sau đó. Kristen và tôi đi bộ về nhà. Từ đêm đó trở đi, album Tubular Bells của Mike Oldfield trở thành một trong những album nhạc được tôn vinh nhất của năm. Virgin Music đã có tên trên bản đồ âm nhạc và tiền bắt đầu đổ vào hầu bao của chúng tôi.

Danh tiếng nhanh chóng lan rộng và vào ngày 14/7, Tubular Bells giữ vị trí thứ 23 trong bảng xếp hạng các album nhạc được yêu thích nhất. Vào tháng Tám năm đó, nó chiếm vị trí

đầu bảng xếp hạng. Trong 15 năm tiếp theo, bất cứ khi nào Mike Oldfield ra đĩa nhạc mới thì nó đều lọt vào top 10 album nhạc hay nhất. Cuối cùng, Tubular Bells bán được hơn 13 triệu bản và đứng thứ 11 trong bảng xếp hạng những album nhạc bán chạy nhất nước Anh. Tôi hy sinh chiếc Bentley của mình thật có giá trị. Tôi không bao giờ có ý định mua một chiếc Bentley khác nữa.

Mặc dù từ đêm hôm đó, thương hiệu Virgin Music đã được biết đến nhưng chúng tôi vẫn là một công ty nhỏ với 7 thành viên và không có khả năng phân phối đĩa nhạc tới tất cả các cửa hàng đĩa nhạc trong cả nước. Chúng tôi có hai lựa chọn. Thứ nhất là bán bản quyền các đĩa nhạc của chúng tôi cho một công ty khác, một thương hiệu thu âm lớn hơn. Điều này sẽ đem lợi cho những ban nhạc đã thực sự thành công. Công ty đó sẽ trả cho chúng tôi một khoản tiền đặt cọc để có được quyền quảng bá các đĩa nhạc, phân phối và giữ lại phần lớn tiền lãi. Nếu doanh thu bán một đĩa nhạc lớn hơn so với khoản tiền đặt cọc trước đó thì công ty đó sẽ phải trừ đi và trả chúng tôi một khoản tiền bản quyền tương ứng với khoảng 16% giá bán của đĩa nhạc đó. Đây là thoả thuận truyền thống dành cho các công ty thu âm non trẻ như Virgin.

Lựa chọn thứ hai có phần mạo hiểm hơn. Virgin sẽ bỏ qua khoản tiền đặt cọc và tiền bản quyền đó, và đơn giản là trả tiền cho một thương hiệu thu âm khác để họ sản xuất và phân phối đĩa nhạc của Virgin khi có đơn đặt hàng từ các cửa hàng đĩa nhạc trong cả nước. Virgin sẽ chịu trách nhiệm cho toàn bộ các hoạt động quảng bá đĩa nhạc của mình và chịu toàn bộ rủi ro nếu đĩa nhạc đó thất bại. Ngược lại, nếu đĩa nhạc bán tốt thì chúng tôi sẽ có tất cả.

Hầu hết các thương hiệu thu âm nhỏ đều bán bản quyền các đĩa nhạc của mình vì đó là cách thu tiền về dễ dàng: họ nhận được 16% tiền bản quyền từ phía các công ty đó và trả cho các nghệ sỹ một khoản tiền mà hai bên đã thoả thuận, thông thường vào khoảng 5 đến 10%. Nhưng tôi và Simon đã quyết định chúng tôi sẽ tìm một nhà sản xuất và cung cấp riêng cho mình. Chúng tôi gọi là “Sản xuất và Phân phối” – Pressing and Distribution – P&D). Đó là

một bước đi táo bạo nhưng sau đó tôi biết rằng nó chỉ thực sự táo bạo khi bạn đến một nơi nào đó. Nếu bạn là một người thích mạo hiểm thì nghệ thuật sẽ bảo vệ bạn khỏi bị sa sút. Đối với chúng tôi dường như đĩa nhạc Tubular Bells quá nổi tiếng nên chúng tôi đã tự quảng bá được tên tuổi của mình. Tôi cảm thấy chắc chắn rằng doanh số bán ra của Tubular Bells sẽ đủ để chúng tôi hoàn lại vốn đầu tư ban đầu. Với ý tưởng thà tìm kiếm một thoả thuận P&D còn hơn là thoả thuận bán bản quyền các đĩa nhạc của mình, chúng tôi đã tìm đến công ty Island Records.

Lần đầu tiên tôi đến Island Records khi tôi đang là biên tập viên cho tạp chí Student. Cuộc gặp gỡ đó do Chris Blackwell dàn xếp. Chris lớn lên ở Jamaica và đã một tay đưa dòng nhạc mang tính chất Tây Ấn (nhạc có nhịp điệu mạnh) vào nước Anh. Chính Island đã tạo nên tên tuổi của Bob Marley, ngôi sao hàng đầu về nhạc Tây Ấn, và bên cạnh đó là các tên tuổi như Cat Stevens và Free.

Có thể đoán trước rằng, ban đầu Island sẽ từ chối thoả thuận P&D với chúng tôi. Họ đã mua bản quyền của Chrysalis và Charisma và họ cũng muốn Virgin làm như vậy. Vì vậy, họ đề nghị chúng tôi một thoả thuận bản quyền rất hấp dẫn với 18% doanh số bán ra. Chúng tôi sẽ trả cho Mike 5%, điều đó có nghĩa là nếu chúng tôi chấp nhận lời đề nghị của Island, chúng tôi sẽ thu về 13% tổng doanh số bán được đĩa nhạc Tubular Bells. Với giá 2,19 bảng, chúng tôi sẽ nhận về tương đương 28,5 xu một đĩa. Như vậy tổng lợi nhuận thu về là 171.000 bảng, nếu đĩa nhạc Tubular Bells tạo được cơn sốt và bán chạy khoảng 600.000 bản – con số này gấp đôi con số đĩa nhạc đạt giải bạch kim bán chạy nhất. Một đĩa nhạc đạt giải vàng đạt doanh số bán ra là 200.000 bản và đĩa nhạc đạt giải bạch kim là 300.000 bản. Nếu Tubular Bells đạt con số 1.000.000 bản bán ra thì Virgin sẽ kiếm được 285.000 bảng mà không phải trả bất cứ khoản nào cho việc quảng bá và tiếp thị đĩa nhạc này. Nói một cách khách quan thì Island có một vị trí tốt hơn hẳn Virgin trong việc quảng bá đĩa nhạc đến tất cả các cửa hàng băng đĩa trong cả nước. Hầu hết các công ty thu đĩa cỡ nhỏ ở đất nước

tôi đều sẽ chấp nhận lời đề nghị này và tất nhiên cả Island và luật sư của chúng tôi đều thuyết phục chúng tôi làm theo phương án này.

Nhưng tôi và Simon đều suy nghĩ theo hướng khác. Trên đất nước, chúng tôi có 14 cửa hàng Virgin và họ có thể quảng bá đĩa nhạc Tubular Bells. Kinh nghiệm từng bán được 100.000 bản của một đĩa nhạc trên toàn đất nước khi còn làm việc tại Student giúp tôi tin tưởng rằng chúng tôi có thể bán đĩa nhạc này với số lượng lớn. Tất nhiên, lần này tương đối dễ dàng bởi lẽ Tubular Bells quá tuyệt đến nỗi bất kỳ ai cũng phải tìm mua ngay nếu như họ từng được nghe một lần.

Với một người ngoài cuộc thì đây giống như một canh bạc lớn. Nếu việc bán đĩa nhạc Tubular Bells thất bại thì Virgin Music cũng sẽ phá sản. Nhưng nếu chúng tôi bán được
600.000 bản thì chúng tôi sẽ thu về khoảng 1,3 triệu bảng và Virgin sẽ thu về khoảng 920.000 bảng sau khi đã trừ đi khoản hoa hồng cho cửa hàng bán lẻ. Trong số này, chúng tôi sẽ trả cho Mike Oldfield 65.700 bảng tiền cat-xe cho nghệ sỹ, 197.100 bảng cho Island Records cho chi phí in ấn và phân phối đến các cửa hàng bán lẻ, còn lại khoảng 658.000 bảng, chúng tôi chi cho việc quảng bá album nhạc và lợi nhuận để chúng tôi tái đầu tư vào những nghệ sỹ khác. Đây là các con số mà chúng tôi có thể nhìn thấy được.

Bản quyền sở hữu trí tuệ của album nhạc Tubular Bells là quyền thừa kế của chúng tôi, và chúng tôi quyết định sẽ phát triển dựa vào nó. Vì vậy, chúng tôi hạ thấp lời đề nghị của Island xuống và khẳng định rằng chúng tôi quả quyết hướng tới một thỏa thuận P&D. Họ sẽ chịu trách nhiệm in ấn và phân phối đĩa nhạc và chúng tôi sẽ trả cho họ từ 10 đến 15% cho việc đó. Họ vẫn kiên quyết đề nghị hợp tác với hình thức ký hợp đồng nhượng quyền cho đến khi chúng tôi dọa sẽ làm việc với CBS, một đối thủ cạnh tranh của họ, thì họ mới đồng ý ký hợp đồng P&D với chúng tôi. Chúng tôi đã trả tiền mặt ngay lập tức cho họ mà chắc hẳn Coutts sẽ rất mừng vì Manor vẫn đang chìm ngập trong nợ nần. Chúng tôi tự hứa sẽ bán đĩa nhạc Tubular Bells bằng mọi nguồn lực của mình.

Virgin Music như chú chim cu gáy được nuôi nấng trong tổ ấm của Island. Chúng tôi kiếm được lợi nhuận vượt xa so với giấc mơ của mình bởi doanh số bán ra của Tubular Bells nhanh chóng đạt giải bạc, rồi giải vàng, rồi giải bạch kim rồi gấp đôi giải bạch kim và sau đó đạt hơn một triệu bản bán ra. Chúng tôi trở thành một công ty có tiếng trong ngành thu âm và là đối thủ cạnh tranh của Island Records. Mặc dù phần trăm chi phí chúng tôi phải trả cho Mike Oldfield và Island thay đổi theo thời gian do giá bán đĩa thay đổi nhưng đĩa nhạc Tubular Bells vẫn tiếp tục bán chạy hàng triệu bản và hiện vẫn tiếp tục được bán trên toàn thế giới. Vậy là canh bạc mà chúng tôi liều mình đánh cược đã giúp chúng tôi có được khoản tài sản đầu tiên.

Chương 8: "SỰ LỰA CHỌN THỨ HAI LÀ VÔ NGHĨA"

1974 – 1976

Khi Mike Oldfeild lái chiếc xe Bentley cổ của tôi đi sau buổi hòa nhạc tại tòa nhà Queen Elizabeth Hall, thì có nghĩa anh ấy đang thoát ra khỏi quỹ đạo. Trong suốt thời gian anh ấy tự giam mình tại Manor cùng với Tom Newman, làm việc bí mật để có được album nhạc hoàn hảo của mình, anh ấy đã có mong muốn tất cả mọi người sẽ mua đĩa nhạc *Tubular Bells*. Nhưng khi đứng trên hội trường Queen Elizabeth Hall và nhìn thấy người hâm mộ cổ vũ nồng nhiệt thì dường như một điều gì đó sâu thẳm trong anh ấy đã vụt tắt. Anh ấy nhận ra rằng, mặc dù sự tung hô này chính là thứ mà anh đã khát khao có được nhưng khi đã có nó rồi thì anh ấy lại không thể đối mặt được với nó.

Ngành công nghiệp âm nhạc có thể làm người ta trở nên giàu có vượt sức tưởng tượng chỉ trong một sớm một chiều. Dù muốn hay không, vào lúc đó Mike đã bị cuốn vào vòng xoay có thể biến anh trở thành một trong những người giàu nhất nước Anh. Thành công đang hủy hoại anh và tôi biết mình phải sống với trách nhiệm đó. Tôi nhận ra dường như tôi không thể trả lời nổi câu hỏi liệu tôi có nên đẩy anh thực hiện buổi hòa nhạc đó không. Mike đã dọn tới sống tại một vùng hẻo lánh xứ Wales cùng bạn gái và từ chối tiếp xúc với bất cứ ai trừ tôi.

Lần đầu tiên khi tôi xuống thăm anh, tôi hầu như không thể tìm được ngôi nhà. Đó là một căn nhà nhỏ bằng đá được dựng trên rặng đồi Hergest Ridge. Căn nhà có mặt sau hút lấy gió nhưng lại ở một nơi xa xôi đến nỗi tôi có cảm giác nơi đây chẳng khác nào "Đồi gió hú". Toàn bộ căn phòng phía trước bị choáng ngợp bởi một chiếc piano tráng lệ. Anh đã trình diễn cho tôi xem trên đồi Hergest Ridge chiếc máy bay bằng gỗ dài 6 foot (tự tay anh làm). Tôi quan sát anh khi anh chạy xuống ngọn đồi và từ từ phóng chiếc máy bay khổng lồ. Thoạt

đầu nó dường như không chuyển động và lơ lửng trên đầu Mike, nhưng sau đó gió nổi lên rồi nó nghiêng cánh, vút lên và bay qua chúng tôi xuống rặng đồi thẳng hướng cánh đồng. Mike dõi theo nó, gió thổi hất ngược mái tóc lòa xòa của anh và lần đầu tiên tôi thấy anh mỉm cười.

Tôi quay trở lại London và để lại Mike sống trên ngọn đồi Hergest Ridge. Có một sự đảo lộn đáng buồn đó là trong khi tôi mang theo quần áo của Kristen đến Alberta để cô ấy dọn ra ở cùng tôi thì Mike, trong một đêm lại tới quán rượu địa phương và nhờ một người bạn gói gém hết quần áo của bạn gái anh và đưa cô ấy ra nhà ga. Trong mười năm sau đó, Mike Oldfield đã sống một cuộc sống ẩn dật, và không tham gia bất cứ hoạt động quảng cáo nào cho các album của anh. May thay, chúng tôi đã làm một bộ phim về Mike đang chơi Tubular Bells. Chúng tôi đã sản xuất nó thành một thước phim tư liệu và đan xen các hình ảnh điêu khắc trừu tượng của William Pye. BBC đã chiếu đoạn phim này ba lần. Mỗi lần đoạn phim được phát sóng, doanh số Tubular Bells và các đĩa nhạc khác của Mike lại tăng vụt. Nếu Mike bỏ ra mười năm sau đó để đi lưu diễn như Pink Floyd, thì tôi tin chắn rằng anh sẽ trở thành một trong những ngôi sao nhạc rock sáng giá nhất trên thế giới và lời tiên đoán của John Peel sẽ thành sự thật. Có thể nói, Tubular Bells trở nên nổi tiếng còn hơn cả Mike Oldfield và mặc dù anh đã thu âm được rất nhiều album đặc sắc khác như Ommadawn – album mà tôi yêu thích, nhưng không một album nào có thể sánh kịp thành công của Tubular Bells.

Những công ty thu âm khác bị hoang mang bởi sự dè dặt của Mike. Ahmet Ertegun, người cuối cùng sau nhiều cuộc thương lượng, đã giành được bản quyền Tubular Bells tại Mỹ, không thể hiểu được điều này:

“Anh nói với tôi là anh có một bộ phim điêu khắc cho chiến dịch quảng cáo đúng không?”, ông ta cằn nhằn với tôi. “Tôi không có. Tôi không chắc bất kỳ ai ở đây giữ bộ phim đó. Tất cả chúng ta có thể tới Bảo tàng Nghệ thuật Metropolitan nếu chúng ta muốn xem bộ phim đó”

Như thường lệ, Ahmet đã thành công khi tìm ra giải pháp cuối cùng: Ông ta bán Tubular Bells làm nhạc nền cho bộ phim The Exorcist. Khi The Exorcist trở thành bộ phim bom tấn tại Mỹ, album cũng theo đó nằm trong top hit. Cuối cùng nó đã đạt vị trí quán quân tại bảng xếp hạng Mỹ chỉ một năm sau khi giành vị trí này tại Anh.

Simon và tôi đã xây dựng 3 mục đích chính khi thương lượng với các ban nhạc. Chúng tôi không bao giờ bó buộc họ với nhau như những cuộc thương lượng của chúng tôi với Mike Oldfield đã dạy chúng tôi những nguyên tắc cơ bản này.

Đầu tiên, chúng tôi sắp đặt để sở hữu bản quyền trong thời gian lâu nhất có thể. Chúng tôi cố hết sức để không bao giờ vướng phải thỏa hiệp bản quyền trao lại cho nghệ sĩ vì tài sản duy nhất của một công ty thu âm chính là các bản quyền. Chúng tôi cũng cố gắng để kết hợp tối đa bản catalogue của các nghệ sĩ vào hợp đồng của chúng tôi, mặc dù việc này thường sẽ bị ràng buộc với các nhãn hiệu thu âm khác. Trong ánh hào quang khi làm việc với các ngôi sao nhạc rock, giá trị duy nhất nằm ở quyền sở hữu trí tuệ chính những ca khúc của họ. Vì vậy ban đầu chúng tôi sẽ trả cho họ những khoản tiền lớn nhưng cố tìm cách để buộc họ phải ký hợp đồng thực hiện 8 album với chúng tôi. Nói về cuộc đời của Virgin Music, chúng tôi tự hào rằng chúng tôi chưa bao giờ đánh mất một ban nhạc. Chúng tôi không bao giờ đánh mất họ bởi vì chúng tôi luôn thương lượng lại hợp đồng với họ sau một vài album. Đáng tiếc thay, Mike Oldfield lại là trường hợp tôi đã đi chậm một bước và hầu như để mất anh ta. Điều sống còn với một ban nhạc mới đó là nếu bạn tạo dựng họ, thông thường album thứ ba hoặc thứ tư của họ sẽ là album có giá nhất. Một ví dụ điển hình chính là Human League, ban nhạc đã thực hiện hai album tại Virgin. Album này lần lượt bán chạy hơn album trước đó nhưng chính album thứ ba – Dare, mới là album ghi vào thời khắc lịch sử với số lượng bán ra trên 2 triệu bản. Điều cuối cùng chúng tôi muốn đó là để họ ra đi sau khi ký hợp đồng một vài album chỉ để chứng kiến họ thành công với một thương hiệu thu âm khác. Sau khi ký hợp đồng với nghệ sĩ, chúng tôi sẽ nhanh chóng cố gắng kéo dài hợp

đồng và mặc dù chúng tôi có thể mất 2% hoặc 3% tiền bản quyền nhưng đó chỉ là sự nhượng bộ nhỏ so với xác suất phải thêm hai album nữa vào cuối hợp đồng.

Ngay từ lúc bắt đầu, Simon và tôi đã cố gắng để phát triển Virgin thành một công ty quốc tế, và điều thứ hai chúng tôi luôn ấp ủ đó là sát nhập bản quyền thế giới đối với tác phẩm của nghệ sĩ vào hợp đồng của chúng tôi. Chúng tôi sẽ đưa ra lý lẽ rằng động cơ thúc đẩy để chúng tôi có thể quảng bá hình ảnh của họ tại Anh sẽ giảm đi nếu như sau đó họ sử dụng thành công tại đây để bán tác phẩm của họ ra nước ngoài cho một ai đó khác.

Điểm thương lượng cuối cùng đó là đảm bảo rằng Virgin sở hữu bản quyền của từng thành viên trong ban nhạc cũng như của toàn bộ ban nhạc đó. Đôi khi rất khó để định nghĩa một ban nhạc. Chẳng hạn, The Rolling Stones rõ ràng gồm Mick Jagger, Keith Richards, Bill Wyman và Charlie Watts, nhưng một số thành viên khác đến và đi. Ngành công nghiệp thu âm rốt cuộc đã định nghĩa The Rolling Stones là "Mick Jagger và 3 thành viên khác". Một số ban nhạc đã tan rã và gặt hái được thành công riêng rẽ. Genesis có lẽ là một điển hình bởi vì cả Peter Gabriel và Phil Collins đều trở thành những ngôi sao có tên tuổi hơn khi họ tách ra khỏi Genesis. Chúng tôi phải đảm bảo rằng Virgin không kí hợp đồng với một ban nhạc chẳng còn thu lại lợi nhuận trong khi tay ghita trưởng nhóm vẫn tiếp tục thành công với tư cách một nghệ sĩ đơn khi làm việc với một thương hiệu khác.

Sự thực duy nhất mà chúng tôi nhận ra đó là nếu chúng tôi muốn có cả một ban nhạc, chúng tôi phải ký được hợp đồng với họ cho dù giá thỏa thuận có cao tới đâu đi nữa. Nếu một nghệ sĩ vẫn do thương hiệu khác độc quyền có nghĩa là chẳng còn gì đối với chúng tôi. Một bí quyết khi điều hành một thương hiệu thu âm đó là tạo dựng động lực, để duy trì việc ký hợp đồng với những ban nhạc mới và tạo ra thời khắc cho họ. Thậm chí, nếu một ban nhạc tiếng tăm tiêu tốn của chúng tôi nhiều tiền của, thì vẫn sẽ có những lợi ích vô hình khác, chẳng hạn như thu hút những ban nhạc khác ký hợp đồng với chúng tôi hoặc mở ra cánh cửa cho những ban nhạc mới hơn của chúng tôi có thể tiếp cận với các đài phát thanh.

Với những nguyên tắc đó, Virgin bắt đầu ký kết với những ban nhạc mới sau thành công từ Mike Oldfield. Phần lớn những hợp đồng này chắc chắn sẽ thất bại. Chúng tôi vẫn tự trả cho mình những khoản thu nhập nhỏ; tất cả chúng tôi vẫn sống dựa vào nhau, và chúng tôi lại dốc toàn bộ tiền của kiếm được từ Tubular Bells vào những nghệ sĩ mới và xây dựng công ty.

Kristen và tôi đã kết hôn được hai năm nhưng chúng tôi gặp phải rất nhiều mâu thuẫn khi sống chung và cuối cùng chúng tôi đã quyết định ly hôn. Năm 1974, cũng như cuộc hôn nhân tan vỡ của tôi, Virgin Music bắt đầu nảy sinh nhiều vấn đề. Vào tháng 8/1974, album tiếp theo của Mike Oldfield, Hergest Ridge, tiến thẳng lên vị trí số 1. Do Tubular Bells vẫn nằm ở vị trí số 2 nên tiền tiếp tục chảy vào. Nhưng Virgin lại gặp khó khăn khi luôn bị xem như thương hiệu của Mike Oldfield. Mặc dù bản thân Mike từ chối thực hiện bất kỳ chiến dịch quảng cáo nào nhưng doanh số album của anh lớn đến nỗi tất cả các album khác đều bị lu mờ.

Trong thời kỳ khốn khó giữa năm 1974 và năm 1976 khi Mike là siêu sao duy nhất của chúng tôi, Virgin đã thất bại khi ký hợp đồng với 10cc, The Who và Pink Floyd... mặc dù chúng tôi đã tranh đấu rất vất vả. Dường như số phận đã định chúng tôi mãi mãi chỉ là sự lựa chọn thứ hai mà trong âm nhạc cũng như nhiều lĩnh vực khác, lựa chọn số hai có nghĩa là không gì cả. Vào cuối năm 1975, tôi đã tạo ra một bước ngoặt cho The Rolling Stones. Tin tức về việc chúng tôi chuẩn bị trả 350.000 đô-la cho 10cc đã khiến các thương hiệu thu âm đối thủ như Island kinh ngạc. Khi tôi gọi cho người quản lý của Stones – Prince Rupert Loewenstein, ông ta đã chuẩn bị tinh thần để lắng nghe nghiêm túc lời đề nghị mua 10cc của chúng tôi.

“Anh đưa ra giá bao nhiêu?” – Tôi hỏi ông ta.

“Anh sẽ không bao giờ có thể trả nổi”. Prince Rupert nói với tôi đầy cảm thông. “Ít nhất là 3 triệu bảng. Và dù sao đi nữa, Virgin cũng quá nhỏ”

Tôi biết rằng cách duy nhất để lôi kéo sự chú ý của ông ta là nâng giá cao hơn.

“Tôi sẽ trả 4 triệu bảng” – Tôi nói. “Miễn là ông đảm bảo có back catalogue cho tôi”.

Mua được back catalogue sẽ giúp Virgin có thể phát hành một album tuyển tập các hit và đó sẽ là một chính sách bảo hiểm nếu đĩa nhạc mới thất bại.

“Tôi sẽ gửi cho anh bản danh sách back catalogue hiện có” – Prince Rupert nói. “Nếu anh có thể mang bảo lãnh 4 triệu bảng của ngân hàng tới văn phòng của tôi trước thứ Hai, tôi sẽ xem xét nghiêm túc vấn đề này. Chúc anh may mắn.”

Hôm đó là thứ Sáu. Prince Rupert cho rằng ông ta đã giao cho tôi một nhiệm vụ bất khả thi.

Cuối tuần, tôi đã viếng thăm chuỗi các nhà phân phối Virgin mà chúng tôi thiết lập khắp châu Âu tại Pháp, Đức, Ý, Hà Lan, Thụy Điển và Na Uy. Khi thực hiện chuyến đi này, tôi cũng liên tục gọi điện cho những nhà phân phối khác tại những nơi còn lại trên thế giới. Mong muốn của tôi là gây quỹ được 250.000 bảng từ mỗi nhà phân phối. Đến cuối tuần tôi đã theo dấu được tất cả số họ và đề nghị họ gửi điện tín đến nhà băng Coutts tại London xác nhận họ sẽ cấp tiền. Vào sáng thứ Hai tôi trở lại London nhưng vẫn còn thiếu một khoản nhỏ để đủ số tiền 4 triệu bảng mà tôi hứa với Prince Rupert. Sau khi bổ sung tất cả các cam kết khác từ những nhà phân phối, Coutts đã hứa sẽ bù vào khoản chênh lệnh còn thiếu. Tôi lái xe tới nhà Prince Rupert tại Petersham ngay trước 11 giờ với tấm phiếu bảo lãnh trị giá 4 triệu bảng.

Prince Rupert lặng đi không nói nên lời. Ông ta đã thiếu cảnh giác đối với tôi. Ông ta run rẩy chạm vào tờ séc trị giá 4 triệu bảng nhưng sau đó đưa lại.

“Anh sẽ có cơ hội giành chiến thắng với mức đề nghị cao nhất” – Ông ta hứa. “Nhưng anh cần tham gia một cuộc đấu giá”.

Cuối cùng EMI là người chiến thắng với mức đưa ra 5 triệu bảng và được ký hợp đồng với The Rolling Stones. Tôi không có cách nào huy động được nhiều hơn 4 triệu bảng. Mặc dù cảm thấy vô cùng tuyệt vọng khi thất bại nhưng tôi biết mình đã tạo ra cho The Rolling Stones một bước ngoặt bằng cách tăng giá đề nghị từ 3 triệu bảng mà Prince Rupert rất có thể sẽ vui vẻ chấp nhận.

Vào năm 1976, nhu cầu ký hợp đồng với các ban nhạc thực sự lớn khiến tôi quên đi sự thất vọng. Virgin có hai album nằm trong top 10: Gong và Ommadawn của Mike Oldfield. Thời điểm đó là thời khắc vàng của Trick of The Tail (Genesis) và Desire (Bob Dylan). Khó khăn lúc này đó là chúng tôi đã tiêu tiền bản quyền tác giả của Mike Oldfield vào việc ký hợp đồng với những ban nhạc mới và ngoại trừ Tangerine Dream, chúng tôi không có những bước đột phá nổi bật. Phaedra của Tangerine Dream trở thành album bán chạy hàng đầu tại châu]u và đã góp công lớn trong việc nâng tầm tên tuổi của Virgin. Catalogue của chúng tôi chứa đầy những dòng nhạc tuyệt vời nhưng chúng tôi không có đủ những album bán chạy thực sự lớn. Điều cấp bách hơn, chúng tôi đang cạn kiệt tài chính.

Giữa lúc nước sôi lửa bỏng đó, Mike Oldfield muốn thương lượng lại hợp đồng. Chúng tôi vui vẻ thương lượng lại nhưng sau khi chúng tôi đồng ý bản hợp đồng thứ hai nâng tiền bản quyền tác giả cho anh ta, anh ta lại nhờ đến một luật sư khác để đẩy mức tiền bản quyền đó lên cao hơn. Chúng tôi đã chỉ ra rằng Virgin Music với tư cách một công ty còn kiếm được ít tiền hơn cá nhân Mike. Khi anh ta hỏi làm sao có thể như thế, tôi đã sai lầm khi thú nhận thành thực với Mike. Tôi nói rằng chúng tôi cần những nghệ sĩ thành công như Mike để bù

lại những khoản chi trả cho những nghệ sĩ không thành công. Sự đồng cảm trong Mike biến mất.

"Tôi không ném tiền cho anh để anh đi thổi phồng những đống rác rưởi" – Anh ta nói. "Tôi sẽ tìm luật sư của tôi".

Cuối cùng chúng tôi nhất trí một bản hợp đồng khác và Mike vẫn tiếp tục ở lại với chúng tôi. Nhưng khoản tiền chiến thắng của anh ta cũng không đáng kể.

Vào mùa hè năm 1976, chúng tôi có một cuộc họp quyết định với Simon, Nik và Ken Berry. Ken bắt đầu khởi nghiệp tại cửa hàng thu âm Notting Hill như một nhân viên bán hàng. Công việc của anh là kiểm tra doanh thu cửa hàng nhưng anh mau chóng đảm nhiệm toàn bộ các công việc khác tại cửa hàng. Tất cả chúng tôi đều nhận ra rằng bất kỳ khi nào chúng tôi cần biết điều gì – chẳng hạn như doanh số của Pink Floyd tuần đó, khoản nợ lương nhân viên, sụt giá Saabs cũ mà chúng tôi điều hành – Ken biết tất cả các câu trả lời. Ken trở thành một người không thể thiếu với cửa hàng. Anh ta trầm lặng và khiêm tốn nhưng, cũng như giải quyết các con số, kỹ năng tuyệt vời của anh chính là hợp tác làm việc với mọi người: anh ta tuyệt đối không lúng túng khi thương lượng với những ngôi sao nhạc rock hàng đầu và luật sư của họ, và anh ta nhanh chóng tham gia thực hiện suôn sẻ các hợp đồng thương lượng. Simon và tôi đã quan sát Ken làm việc và bởi vì chúng tôi nhận ra Mike sẽ không bao giờ để mất một thỏa thuận bằng cách ném đi cái tôi của mình và tìm cách để có được lợi thế hơn đối phương, nên chúng tôi đã giao cho anh ta ngày càng nhiều trách nhiệm. Bộ ba ban đầu – tôi, Nik và Simon – đã dành thêm một chỗ nữa cho Ken và theo nhiều góc độ, anh ta trở thành sợi dây gắn kết nhóm chúng tôi với nhau.

Tại cuộc họp quyết định, chúng tôi đã thảo luận chi tiết số liệu của các cửa hàng vẫn đang kinh doanh thuận lợi nhưng không đem lại lợi nhuận đáng kể. Tôi biết rằng Nik đang đặt sức ép lên họ để có được những gì xứng đáng với công sức anh ta bỏ ra và chúng tôi đành

phải chỉ trích bất cứ việc gì anh ta làm. Sau đó chúng tôi bắt đầu xem xét bảng công việc của Virgin. Lần lượt từng người chúng tôi tranh luận liệu chúng tôi có đủ tiền chi trả để duy trì hoạt động như Hatfield and The North hay Dave Bedford mà chúng tôi đã bỏ ra rất nhiều tiền để quảng cáo, và có vẻ như không thể tạo ra được một bước đột phá.

"Mọi thứ đã rõ ràng" – Ken Berry nói, bổ sung thêm một cột các số liệu. "Chúng ta phải xem xét nghiêm túc việc loại bỏ tất cả các ban nhạc của chúng ta trừ Mike Oldfield".

Chúng tôi nhìn Ken đầy sửng sốt.

"Tất cả các ban nhạc khác đang khiến chúng ta lãng phí rất nhiều tiền của." – Anh tiếp tục. "Nếu sa thải ít nhất một nửa số nhân viên hiện có, ta có thể giải quyết được vấn đề nhưng tại thời điểm này, Mike Oldfield đang là nguồn cung cấp chính cho toàn bộ công ty".

Tôi luôn tin rằng cách duy nhất để đương đầu với cuộc khủng hoảng tiền mặt không phải là ký kết hợp đồng mà là cố gắng mở rộng ra khỏi phạm vi hợp đồng.

"Điều gì sẽ xảy ra nếu chúng ta tìm thêm được 10 Mike Oldfield nữa?" – Tôi hỏi, đầy khiêu khích Ken. "Việc này sẽ thế nào?"

Cuối cùng, chúng tôi có hai lựa chọn: cất đi một khoản tiền nhỏ và sống một cuộc sống không mạo hiểm hay sử dụng những đồng bảng cuối cùng để ký hợp đồng với một ban nhạc khác có thể đưa chúng tôi trở lại thời kỳ hoàng kim. Nếu chúng tôi chọn giải pháp đầu tiên, chúng tôi có thể công nhận: chúng tôi sẽ điều hành một công ty nhỏ nhưng có thể tồn tại và kiếm sống mà không có bất kỳ rủi ro nào rình rập. Nếu chúng tôi chọn giải pháp thứ hai, Virgin có thể lâm vào tình trạng vỡ nợ trong một vài tháng nhưng ít nhất chúng tôi sẽ có cơ hội cuối cùng để tỏa sáng.

Simon và tôi muốn chọn giải pháp sau cùng, đó là thành lập một ban nhạc mới. Nik và Ken cuối cùng đã đồng ý với chúng tôi, mặc dù tôi có thể thấy rằng họ miễn cưỡng khi phải đặt cược số phận của toàn bộ công ty vào một bước đột phá. Từ đêm đó, chúng tôi bước vào một cuộc đua gấp rút, liều lĩnh nhằm tìm kiếm *The Next Big Thing* (Điều kỳ diệu tiếptheo).

Cùng lúc đó, chúng tôi cắt giảm bất cứ những gì có thể: chúng tôi bán xe hơi; đóng cửa bể bơi tại Manor; giảm vốn đầu tư vào các cửa hàng; chúng tôi không trả lương cho mình; chúng tôi hủy hợp đồng với một số nghệ sĩ và sa thải chín nhân viên dư thừa. Đây là thời điểm khó khăn nhất và tôi cố gắng tránh đi những cuộc đối đầu nặng về tình cảm và nhường việc đó lại cho Nik.

Một trong những nghệ sĩ chúng tôi buộc phải chấm dứt hợp đồng là Dave Bedford – một nhà soạn nhạc cổ điển tài năng thiên bẩm. Dave đã cư xử hết sức nhã nhặn trước tin tức tồi tệ đó: anh ta viết một lá thư dài cho tôi nói rằng anh ta hiểu được quyết định đó thế nào, rằng anh ta đoán những đĩa nhạc của mình không bán được, rằng anh ta sẽ cũng làm như vậy nếu ở trong hoàn cảnh của tôi, rằng anh ta sẽ không mảy may thù hận với Virgin dù thế nào đi nữa và chúc chúng tôi những điều tốt lành nhất trong tương lai. Cùng lúc anh ta viết một lá thư cho Mike Oldfield nói rằng tôi chẳng khác một đống phân, một kẻ cặn bã hèn hạ, đê tiện, một người không biết lấy một nốt nhạc, một tên ký sinh trùng chỉ biết ăn bám thu lợi từ những tài năng âm nhạc. Không may cho Dave, anh ta lại để lá thư nhầm phong bì.

Chương 9: PHỚT LỜ DƯ LUẬN

1976 - 1977

Vào tháng 8/1976, Virgin lâm vào khó khăn thực sự. Chúng tôi đang cố gắng để ký hợp đồng với một số ban nhạc rock đình đám dự kiến sắp ra mắt, nhưng dường như chúng tôi liên tục để tuột mất họ. Thí dụ như, chúng tôi đã để lỡ mất Bottomtown Rats vì tôi kiên quyết đòi bản quyền phát hành nhạc trong khi họ lại muốn bán bản quyền đó khắp mọi nơi. Chúng tôi không thể tìm được một ban nhạc mới có thể kéo chúng tôi ra khỏi vết xe đổ hay xóa đi hình ảnh thương hiệu âm nhạc hippi đã gắn với chúng tôi.

Điển hình trong số những lo lắng đó chính là chúng tôi đang đứng giữa cuộc tranh chấp với Gong về một số quyền liên quan đến thu âm. Một trong số những môn đồ của họ đã đổ về các văn phòng Vernon Yard để tiến hành cuộc phản kháng. Các văn phòng của chúng tôi bị chiếm đóng bởi một đám những nhà hoạt động ôn hòa và yêu chuộng hòa bình với mái tóc dài và để râu. Họ mặc những chiếc captan, đi xăng đan và hút tẩu. Họ có diện mạo của một ban nhạc gồm những tu sĩ và pháp sư lang thang. Sau một buổi chiều thú vị ngồi thượt trên ghế sofa lắng nghe Gong, Henry Cow và Mike Oldfield, cố gắng thuyết phục tôi ký vào đơn khiếu nại, và cuối cùng họ cũng quyết định ra về. Chúng tôi đứng trước cửa và cảm ơn họ đã tới. Khi họ rời đi chúng tôi từ tốn thu bớt những món đồ chôm chỉa của họ – chủ yếu là các đĩa hát mà họ cố giấu trong các nếp áo captan, nhưng một hoặc hai người trong số họ còn thủ cả những tấm poster, băng, dập ghim và thậm chí cả điện thoại bàn. Tất cả họ đều mỉm cười khi bị bắt quả tang và bỏ đi một cách thoải mái. Tôi theo chân họ đi vào đường Portobello Road và theo dõi họ lang lang qua những sạp bán trái cây. Một người dừng lại để mua vài quả chà là. Khi người bán hàng bán trái cây cho họ thì một người đàn ông có mái tóc được cạo theo kiểu thổ dân Mohican nhuộm xanh và hồng đi ngang qua.

Những môn đồ mặc captan của Gong nhìn lướt qua fan nhạc rock này một cách thờ ơ, rồi nhặt chà là của họ và đi khỏi, vừa đi vừa nhai tóp tép.

“Tôi sẽ ra ngoài tầm 10 phút” – Tôi nói với Penni, trợ lý của tôi.

Tôi đi ngược lên Portobello Road và tìm một hiệu cắt tóc.

“Cắt nhiều không?” – Người thợ cắt tóc hỏi.

“Tôi nghĩ đã đến lúc tôi phải có một kiểu đầu đáng đồng tiền” – Tôi nói. “Cắt khoảng 1 foot rưỡi và để xem tôi trông như thế nào.”

Thay vì những tên như Hatfield and the North và Tangerine Dream, một chuỗi những ban nhạc mới xuất hiện tại những điểm dán áp phích quảng cáo. Họ là The Damned, The Clash, The Stranglers và nổi tiếng hơn cả là The Sex Pistols.

Vào tuần cuối cùng của tháng 11, tôi đang làm việc tại văn phòng thì nghe thấy bài hát lạ lùng cất lên từ phòng làm việc Simon ngay phía dưới tôi. Tôi chưa từng nghe bất cứ bài hát nào như thế. Tôi chạy xuống cầu thang để gặp anh ta.

“Cái gì vậy?” – Tôi hỏi.

“Đó là đĩa đơn của The Sex Pistols, mang tên ‘Anarrchy in the UK’ (tình trạng vô chính phủ tại Anh)”

“Anh thấy nó thế nào?”

“Rất tuyệt”, Simon thú nhận. “Thật sự là như vậy”

“Ai đã ký hợp đồng với họ?”

“EMI. Tôi đã bỏ qua họ một vài tháng trước. Có lẽ đó là sai lầm của tôi.”

Có một điều gì đó quá nguyên sơ và mãnh liệt về bài hát đến nỗi tôi đã quyết định phải xem liệu chúng tôi có thể giành lại họ hay không. Một vài ngày sau, tôi gọi cho Leslie Hill – giám đốc điều hành của EMI. Anh ta quá bận rộn để trả lời điện thoại của tôi, vì thế tôi để lại một tin nhắn cho thư ký anh ta nói rằng nếu anh ta muốn giải thoát “sự lúng túng”, thì anh nên liên lạc với tôi. Nửa giờ sau đó cô ta gọi lại cho tôi và nói rằng EMI rất hạnh phúc với The Sex Pistols, cảm ơn.

Buổi chiều muộn hôm đó, ngày 1/12, vào lúc 5 giờ 30 phút, The Sex Pistols đã gây ra một vụ việc xôn xao dư luận. Họ được phỏng vấn trên Today, một chương trình truyền hình buổi chiều do Bill Grundy dẫn chương trình. Bill Grundy quay trở lại sau khi dùng bữa trưa tại Punch và nhận ra rằng 4 chàng trai trong studio đã uống khá say. Anh ta bắt đầu cười nhạo họ, nói về những nhà soạn nhạc lớn khác, Mozart, Bach và Beethoven. Mọi chuyện bắt đầu trở nên ngớ ngẩn khi Johnny Rotten đánh đổ ly nước và lẩm bẩm chửi thề: “Như cứt!”

“Anh vừa nói gì vậy?” Grundy hỏi. “Cái gì cơ? Không phải là tôi đang nghe thấy anh phát ngôn một từ thô lỗ đấy chứ?”

“Chẳng gì cả” – Rotten nói.

“Hãy nói đi, gì vậy?”

Grundy nhận được đúng những gì anh ta muốn nghe.

“Tôi nói: ‘Như cứt!’” – Rotten nói với anh ta.

“Thật ư?” – Grundy đáp. “Lạy chúa tôi, anh đang dọa tôi sợ đến chết đấy”.

Sau đó Grundy quay sang Siouxsie Sioux, một khách mời khác và hỏi cô liệu có thể gặp anh ta sau đó không. Steve Jones, một trong những thành viên của The Sex Pistols, đã cười lớn và gọi Grundy là một thằng già bẩn thỉu. Grundy quay về phía anh chàng này và khích anh ta phát ngôn thêm những câu chửi thề. Và sau đó, những ngôn từ như “Đồ ngu đê tiện” và “kẻ vô tích sự” được Jones nói với Grundy ở phần kết thúc của chương trình.

Ngày hôm sau, báo chí trong nước lại một lần nữa phẫn nộ bởi cách cư xử của The Sex Pistols. Không ai chỉ trích Bill Grundy vì đã khích bác họ chửi thề. Khi tôi đang ăn sáng và đọc bài báo về việc ai đó đã phá đám chương trình truyền hình bằng những ngôn từ bẩn thỉu thì chuông điện thoại reo. Lúc đó vẫn chưa đến 7 giờ sáng. Một sự đảo ngược tình thế tuyệt vời, giám đốc điều hành EMI lúc này đang đích thân gọi cho tôi.

“Hãy đến và gặp tôi ngay lập tức” – Anh ta nói. “Tôi nghe nói anh quan tâm tới việc ký hợp đồng với The Sex Pistols”.

Tôi đi thẳng tới văn phòng của EMI. Leslie Hill và tôi đã đồng ý EMI sẽ chuyển nhượng The Sex Pistols cho Virgin, với điều kiện Malcom McLaren, chủ tịch tập đoàn đồng ý. Chúng tôi bắt tay. Sau đó Malcom McLaren bước ra từ phòng kế bên.

“Virgin đã đề nghị mua lại The Sex Pistols”, Hill nói, không thể giấu nổi tiếng thở phào nhẹ nhõm vì đã trút bỏ được gánh nặng trong giọng nói của anh.

“Tuyệt” – McLaren nói và bắt tay tôi. Tôi sẽ đến văn phòng của anh chiều nay.

Thông thường tôi quyết định liệu tôi có thể tin tưởng một ai đó chỉ trong 60 giây tôi gặp họ. Khi tôi quan sát Malcom McLaren, trong chiếc quần đen bó sát và đôi giày mũi nhọn, tôi tự hỏi không biết làm việc với ông có dễ dàng không. Ông ta không bao giờ xuất hiện tại Vernon Yard buổi chiều hôm đó, và không bao giờ trả lời điện thoại của tôi ngày hôm sau. Tôi ngừng gọi cho ông ta sau 4 lần không nhấc máy. Ông ta biết cách để nắm thóp được tôi nhưng ông ta không gọi.

Vào ngày 9/3/1977, McLaren đã ký hợp đồng chuyển nhượng The Sex Pistols cho hãng thu âm A & M. Lễ ký kết được diễn ra bên ngoài cung điện Buckingham Palace, nơi 4 thành viên ban nhạc rock xếp hàng và la hét chỉ trích hành vi ngược đãi của dòng họ hoàng gia. Ban nhạc chỉ gồm 4 thành viên như ban đầu nhưng họ được truyền sức mạnh bởi Malcolm McLaren.

Tôi ngồi bên bàn làm việc và tự hỏi về Malcolm McLaren. Tôi biết rằng ông ta đang nắm một thứ bán chạy nhất trong tay, một ban nhạc có thể lay chuyển hình ảnh của Virgin. Nếu Virgin ký được hợp đồng với The Sex Pistols, ở một nước đi nào đó, Virgin sẽ có thể xóa bỏ hình ảnh hippi đang bao trùm lên. EMI đã chế nhạo Virgin và gọi chúng tôi là “Những tên hippi của Earl’s Court”. Họ không bận tâm tới việc chúng tôi không hề sống ở nơi nào gần Earl’s Court (tên gọi đó thật mỉa mai và tôi dị ứng với nó). Chúng tôi bị hình ảnh của Gong và Mike Oldfield ám lấy. Những tấm sec tiền bản quyền thực sự ấn tượng nhưng tôi sợ rằng không một ban nhạc rock mới nào sẽ nghiêm túc chấp nhận chúng tôi nếu chúng tôi chỉ có một số các ban nhạc hippi. Virgin Music cần thay đổi và phải thay đổi mau chóng, và The Sex Pistols có thể thực hiện điều đó cho chúng tôi.

“Mỗi ban nhạc là một sự mạo hiểm.” – Derek Green, giám đốc điều hành A &M, đã nói một cách vui vẻ với giới báo chí. “Nhưng theo quan điểm của tôi The Sex Pistols chính là sự mạo hiểm ít rủi ro nhất.”

A & M đã tổ chức một bữa tiệc để ăn mừng sự kiện ký kết của The Sex Pistols. Kể từ khi A & M là “những nhà tư bản” kiếm tiền từ các ban nhạc bằng cách “bóc lột” họ, The Sex Pistols căm ghét họ như họ căm ghét tất cả các công ty thu âm – hoặc ít nhất họ giả vờ như vậy. Sid Vicious, sau này trở thành tay chơi bass của ban nhạc đã ngay lập tức thể hiện sự ngạo mạn sau khi ký hợp đồng bằng cách phá phách văn phòng của Dereck Green và nôn khắp lên bàn làm việc của anh ta. Ngay sau khi tôi nghe được tin này tôi đã với lấy điện thoại để thử vận may cuối cùng. Trước sự vui sướng của tôi, Dereck Green nói với tôi anh ta sẽ chấm dứt hợp đồng với họ.

“Chúng tôi có thể ký với họ không?” – Tôi hỏi.

“Nếu anh đủ sức chống chọi với họ” – Anh ta nói. “Chúng tôi chắc chắn không thể làm được việc đó”.

The Sex Pistols được A & M bồi thường 75.000 bảng vì việc hủy bỏ hợp đồng. Cùng với 500.000 bảng họ nhận được từ EMI, họ đã thu được 125.000 bảng mà chẳng phải tốn công sức nào ngoài việc chửi thề, nôn mửa và một đĩa đơn. Lại một lần nữa, The Sex Pistols bắt tay vào tìm kiếm một thương hiệu thu âm.

Tôi bắt đầu ngạc nhiên về nước bài tài tình của Malcolm McLaren. The Sex Pistols hiện là ban nhạc gây sốc nhất trên khắp đất nước. Trong số tất cả các ban nhạc rock đang được hiện thực hóa nhanh chóng lúc bấy giờ, The Sex Pistols vẫn giữ vị trí ban nhạc tai tiếng nhất. Họ có một đĩa đơn mang tên “God Save The Queen” mà tôi biết họ dự kiến phát hành đúng thời điểm Lễ kỷ niệm 25 năm trị vì của Nữ hoàng vào tháng 7/1977.

Tôi đã quan sát và đợi chờ, hiểu rằng Malcolm McLaren không ưa tôi. Ông ta chế giễu tôi từ một tên hippi leo lên trở thành thương nhân. Nhưng, khi những tuần lễ trôi qua và ngày lễ kỷ niệm đang tới gần, không một ai tới ký hợp đồng với The Sex Pistols. Tôi biết rằng Virgin có lẽ là thương hiệu thu âm duy nhất có thể làm điều này. Chúng tôi không có những cổ đông để phản đối, không có công ty mẹ hay sếp lớn ngăn cản chúng tôi. Vào ngày 12/5/1977 Malcolm McLaren cuối cùng cũng đến gặp chúng tôi. Tình thế đã đảo ngược. Virgin ký hợp đồng mua bản quyền tại Anh album đầu tiên của The Sex Pistols với giá 15.000 bảng, và thêm 50.000 bảng để có thể nắm bản quyền album tại khắp nơi trên thế giới.

"Anh có nhận thức được điều anh đang làm không?" McLaren hỏi tôi.

"Tôi biết." Tôi trả lời ông ta đầy chắc chắn.

Từ giây phút chúng tôi ký hợp đồng với The Sex Pistols, McLaren đã tìm cách chuyển nhượng tất cả cho chúng tôi để chúng tôi không bao giờ có ý muốn loại bỏ họ. Chúng tôi đã phát hành "God Save The Queen", mặc dù bị đài BBC cấm phát nhưng lại nhanh chóng nhảy vọt lên vị trí số hai trong bảng xếp hạng. Lẽ ra nó đã ở vị trí số 1 nhưng các cửa hàng băng đĩa như Virgin và HMW, mà có thể tiêu thụ một số lượng lớn các đĩa nhạc, lại không được phép liệt kê số đĩa nhạc bán ra để tổng hợp bảng xếp hạng.

Vào ngày Lễ kỷ niệm năm 1977, Malcolm McLaren đã thuê một chiếc tàu tuần dương trên sông Thames và chạy theo thượng lưu thẳng hướng Hạ Viện. Cảnh sát biết có chuyện gì đó sắp xảy ra và họ cử xuồng theo dõi chúng tôi ngay khi chúng tôi khởi hành từ Westminster Pier. Ban nhạc đợi tới khi họ ngang qua Hạ viện, rồi sau đó với lấy ghita cùng dùi trống và gào lên bài quốc ca phiên bản do họ tự sáng tác.

Chúa che chở cho Nữ hoàng

Một đế chế phát xít

Biến bạn thành kẻ khờ

Một trái bom tiềm ẩn

Chúa che chở cho Nữ hoàng

Bà ta không phải là người

Không thể mang tới tương lai trong giấc mộng người Anh

Không có tương lai! Không có tương lai!

Cảnh sát vượt lên họ và yêu cầu ban nhạc ngừng chơi. Đây là điều không được phép bởi vì ban nhạc có quyền chơi trên thuyền. Điều này khiến tôi liên tưởng tới buổi biểu diễn của The Beatles trên nóc nhà các studio Apple cũng bị buộc ngừng lại bởi cảnh sát. Nếu đó là Frank Sinatra trên tàu thì chắc hẳn đã chẳng có chuyện gì xảy ra. Cảnh sát lên tàu của chúng tôi và lái chúng tôi quay trở lại bến tàu, nơi họ đã bắt giữ Malcolm McLaren, nguyên nhân chính vì ông ta đã khởi xướng cuộc biểu tình tinh thần và bắt đầu hò hét: "Lũ lợn phát xít".

Tuần đó chúng tôi đã bán hết 100.000 bản God Save The Queen. Rõ ràng God Save The Queen phải là đĩa hát dành vị trí số 1 nhưng Top of The Pops và BBC lại cho rằng Rod Stewart mới thực sự là số 1. God Save The Queen đã bị cấm phát trên các phương tiện phát thanh và truyền hình. Nhưng theo cách nhìn của chúng tôi mọi việc vẫn tiến triển hết sức tốt đẹp: Album càng bị cấm, chúng tôi càng bán chạy.

The Sex Pistols là một bước ngoặt cho chúng tôi, là ban nhạc mà chúng tôi đã cất công tìm kiếm bấy lâu nay. Họ đã đưa Virgin quay trở lại trên bản đồ âm nhạc, với tư cách một công ty băng đĩa có thể tạo ra sức ảnh hưởng công chúng to lớn và đủ sức đối chọi với ban nhạc rock. The Sex Pistols là một sự kiện quốc gia: mỗi cửa hàng trên phố, mỗi người nông dân, mỗi người đi xe buýt, mỗi người cao tuổi, đều nghe The Sex Pistols. Được sống cùng sự phẫn nộ của công chúng là một điều hết sức thú vị. Như Oscar Wilde đã chỉ ra: "Điều duy nhất tồi tệ hơn việc bị mọi người bàn tán là không còn được ai bàn tán đến nữa". The Sex Pistols được lên mặt báo nhiều hơn bất cứ tin tức nào khác vào năm 1977 ngoại trừ sự kiện Lễ kỷ niệm. Sự nổi tiếng của họ thực tế là một tài sản có thể nhận thấy. Hầu hết báo chí đều thể hiện quan điểm tiêu cực nhưng cũng giống như The Rolling Stones mà họ đã nhắc tới 15 năm trước.

Vào tháng 11/1977, Virgin phát hành Never Mind The Bollocks, Here's The Sex Pistols. Chữ in trên vỏ ngoài album là thiết kế tuyệt vời của Jamie Reid, lấy ý tưởng cắt sơ sài từ những đề mục báo theo như cách phát đi các bản tin tìm trẻ lạc và thư rác. Các cửa hàng của Virgin dán những tấm poster lớn màu vàng quảng cáo album lên các cửa sổ của họ. Chẳng có gì ngạc nhiên khi sẽ có ai đó cảm thấy chướng tai gai mắt vì điều này. Một ngày, chủ cửa hàng của chúng tôi tại Nottingham đã bị bắt vì tội Hoạt động quảng cáo không hợp pháp năm 1889, cùng tội danh khiến tôi bị bắt mười năm trước đó, khi Trung Tâm tư vấn Sinh viên quảng cáo kêu gọi giúp đỡ những người bị bệnh hoa liễu. Tôi đã gọi cho John Mortimer, người đã giúp bảo lãnh tôi sau đó.

"Tớ sợ rằng chúng ta đang vướng phải Hoạt động quảng cáo bất hợp pháp một lần nữa". Tôi nói với cậu ta. "Cảnh sát nói rằng chúng ta không thể sử dụng từ 'bollocks' (Tinh hoàn, những chuyện không đâu)"

"Bollocks thì sao?" Cậu ta hỏi. "Có quái gì sai với từ bollocks chứ? Đó là một trong những từ yêu thích của tớ đấy."

“Họ đang bắt chúng ta phải dỡ hết các poster của The Sex Pistols có khẩu hiệu ‘Never mind the bollocks, here’s The Sex Pistols’ (Phớt lờ những thứ rác rưởi, The Sex Pistols tới đây rồi), và họ đe dọa sẽ ra lệnh thu hồi album”

Cậu ta nói rằng chúng tôi cần một chuyên gia tư vấn ngôn ngữ, một giáo sư Anh có thể định nghĩa chính xác từ “bollocks” cho chúng tôi. Do vụ việc này xảy ra tại Nottingham nên tôi gọi điện cho trường Đại học Nottingham.

“Làm ơn cho tôi gặp giáo sư ngôn ngữ của trường được không?” – Tôi hỏi.

“Giáo sư James Kinsley.” – Người tiếp tân trả lời.

Tôi được nối máy và giảng giải tình huống cho giáo sư hay.

“Như vậy là một trong những nhân viên của anh đã bị bắt vì trưng bày tấm poster có từ ‘bollocks’?” – Giáo sư Kinsley nói: “Rắc rối đây! Thực sự, từ bollocks là một biệt danh chỉ các thầy tu vào thế kỷ XVIII. Và sau đó, do các thầy tu nói bậy bạ rất nhiều về thuyết giáo của họ nên ‘bollocks’ dần dần có nghĩa là ‘rác rưởi’”.

“Vậy ‘bollocks’ thực sự vừa có nghĩa là ‘thầy tu’ vừa là ‘rác rưởi’?” Tôi hỏi lại, để đảm bảo không bỏ lỡ thông tin nào.

“Chính xác”. Ông ta nói.

“Ông có thể vui lòng chuẩn bị làm nhân chứng tại tòa không?” Tôi hỏi.

“Tôi rất sẵn lòng”, ông ta đáp.

Tôi rất thích thú với vụ kiện tại tòa. Công tố viên sẽ xác định người giành chiến thắng trong vụ kiện rõ ràng mang tầm quốc gia này. Người chủ cửa hàng của chúng tôi bị chất vấn và thừa nhận anh ta đã dán tấm poster của The Sex Pistols lên cửa kính cửa hàng. Viên cảnh sát thuật lại việc bắt giữ khi người chủ cửa hàng đang dán một tấm poster gây xúc phạm. Viên cảnh sát có diện mạo chỉn chu của kẻ thực hiện một công vụ tuyệt vời và đang mong đợi được ngợi khen vì điều đó.

"Không có câu hỏi nào cả" – John Mortimer nói khi anh ta được yêu cầu chất vấn lại cảnh sát.

Một chút thất vọng, viên cảnh sát ngồi xuống.

"Tôi muốn gọi nhân chứng của tôi", John Mortimer đứng lên nói. "Giáo sư James Kinsley, giáo sư ngôn ngữ trường Đại học Nottingham".

Khi Giáo sư James Kinsley giảng giải rằng "bollocks" chẳng liên quan gì tới tinh hoàn mà thực sự có nghĩa là "thầy tu" rồi sau đó – do các thuyết giáo của thầy tu chất đầy nhiều điều bậy bạ – nên trở thành "rác rưởi", John Mortimer chăm chú nhìn giáo sư và dường như đang đấu tranh để bảo vệ những suy nghĩ của mình.

"Vậy, thưa giáo sư Kinsley, ông nói rằng khẩu hiệu: 'Never mind the bollocks, here's The Sex Pistols,' nền tảng của vụ kiện này, nên được dịch chính xác hơn là: 'Never mind the priest, here's The Sex Pistols' (Phớt lờ các thầy tu, The Sex Pistols tới đây rồi)." John Mortimer hỏi.

"Phải. Hoặc có thể là 'Never mind the rubbish, here's The Sex Pistols.'" (Phớt lờ những thứ rác rưởi, The Sex Pistols tới đây rồi)

John Mortimer cho phép một khoảng yên lặng để phát triển suy luận tại phiên tòa. “Never mind the priests, here’s The Sex Pistols”, anh ta trầm ngâm. “Đó là ý nghĩa của câu nói này. Phải, tôi không có gì để nói thêm nữa. Nó giống như một tựa đề lạ cho một album nhưng tôi nghi ngờ liệu Nhà thờ có cảm thấy phiền không?”

“Tôi nghi ngờ họ sẽ cảm thấy điều đó”. Giáo sư Kinsley tán thành.

Công tố viên sau đó tiếp tục chất vấn Giáo sư Kinsley về điểm này, hỏi liệu ông có thể đảm bảo rằng không ai trong giới tăng lữ cảm thấy bị xúc phạm không.

Lúc này Giáo sư Kinsley mới lật con Át chủ bài. Ông gập cổ áo polo của mình xuống để lộ chiếc cổ đứng của thầy dòng. Giáo sư Kinsley cũng được biết đến như Giám mục Kinsley.

“Thế là đủ.” Quan tòa ngắt lời. Ông ta ngồi thẳng, nghiêm trang, và thực hiện những nghi thức tòa án trang trọng nhất có thể, thông báo: “Vụ kiện đã bị bãi bỏ.”

Chương 10: “EM NGHĨ EM SẼ DỌN ĐI”, JOAN NÓI

1976 - 1978

Một ngày cuối tuần đầu năm 1976 tôi đã gặp vợ tương lai của tôi – Joan Templeman, tại Manor. Tôi quyết định về một người nào đó chỉ trong 30 giây tôi gặp họ, và tôi đã phải lòng Joan ngay từ phút đầu tiên tôi nhìn thấy cô ấy. Vấn đề là cô ấy đã kết hôn với một người khác, một nhà sản xuất băng đĩa kiêm nghệ sĩ piano hiện đang quản lý một ban nhạc tên là Wigwam.

Joan là một phụ nữ Scot không hề viển vông và ngay lập tức tôi nhận ra rằng cô ấy không thể chịu nổi những trò ngu xuẩn. Tôi biết rằng tôi không thể lôi kéo sự chú ý của cô ấy theo như cách tôi đã quyến rũ Kristen. Hầu hết các mối quan hệ của tôi trước đây với phụ nữ đều dựa trên nghệ thuật quảng cáo công chúng, nhưng đây là lần đầu tiên tôi cảm giác có một phụ nữ không muốn tôi diễn lại những trò hề quen thuộc của mình.

Joan làm việc trong một cửa hàng đồ cổ tên là Dodo trên Westbourne Grove, gần với khu văn phòng của tôi tại Vernon Yard. Vào buổi sáng thứ Hai, tôi lảng vảng quanh cửa hàng, sau đó lấy hết can đảm và bước vào trong. Cửa hàng bán những biển hiệu và các mục quảng cáo cũ. Khi tôi hỏi người chủ cửa hàng xem Joan có ở đây không, cô ta nhìn tôi đầy hoài nghi.

“Anh có phải khách hàng không?” – Cô ta hỏi, nhìn trừng trừng vào tôi.

“Phải. Tôi thật sự bị lôi cuốn bởi những tấm biển hiệu cũ.” – Tôi nói, bối rối nhìn quanh cửa hàng.

Joan bước vào ngay từ sau lưng tôi.

“Tôi thấy anh đã gặp Liz rồi” – cô ấy nói. “Liz, đây là Richard”

“Vậy anh muốn mua gì?” – Liz nói như thể đang thúc ép tôi.

Tôi không còn đường nào để chạy. Suốt vài tuần sau đó, những chuyến thăm của tôi tới Joan đã khiến tôi cóp nhặt được một bộ sưu tập ấn tượng những biển hiệu bằng thiếc cũ được sơn tay quảng cáo bất cứ thứ gì từ bánh mì Hovis cho tới xì gà Woodbine. Một tấm thiếc có dòng chữ DIVE IN HERE FOR TEA! (Lặn xuống đây vì một tách trà)! Tôi cũng mua một con heo mập đang chơi chũm chọe đã từng đứng quảng cáo trong cửa hàng thịt lợn. Một trong những biển hiệu ưa thích của tôi là một bức tranh cũ quảng cáo trứng và thịt muối Danish vẽ hình một chú lợn đang dựa lưng vào tường nghe một con gà hát. Con gà đang mở tiệc ăn mừng chiến công đẻ trứng của mình và lời chú thích cho cảnh tượng này là NOW, THAT’S WHAT I CALL MUSIC! (Nào, đó mới gọi là âm nhạc chứ!) Tôi đã đưa tấm biển quảng cáo này cho Simon Draper, vì anh ta luôn gắt gỏng vào buổi sáng chừng nào anh ta chưa được dùng một bữa sáng tươm tất. Anh ta treo nó lên trên bàn làm việc, nơi sau này đã tạo cảm hứng cho tựa đề biên soạn các hit nổi nhất hàng năm của chúng tôi, Now That’s What I Call Music. Vào thời điểm đó tôi đã mua tất cả quà tặng Giáng sinh của tôi từ Dodo, Liz nói với Joan rằng Joan là trợ lý cửa hàng tuyệt nhất mà cô ta từng có.

Joan đã kết hôn với Ronnie Leahy được gần 8 năm nhưng họ chưa có con. Ronnie đi công tác rất nhiều và dường như với tôi có lẽ đó là lợi thế vì anh ta và Joan bắt đầu sống xa nhau. Bất cứ khi nào Ronnie đi vắng, tôi lại gọi cho những người bạn của Joan và hỏi họ có thấy Joan không.

“Có phiền không nếu tôi theo đuổi cô ấy?” – Tôi hỏi một cách tình cờ.

Họ nhanh chóng gọi tôi là "cái đuôi", và thực sự tôi không thấy hề hấn gì miễn là bằng cách bám đuôi, tôi có thể có cơ hội ngồi ở đâu đó gần Joan và nói chuyện với cô ấy. Việc tán tỉnh của tôi không giống như những chuyện lãng mạn khác mà tôi từng làm, những chuyện tôi có thể kiểm soát được. Joan là một người khép kín và rất khó để tìm hiểu được tình trạng hôn nhân của cô ấy. Trong khi tôi biết rõ ràng những gì tôi cảm nhận về Joan, tôi lại chẳng mảy may biết được Joan nghĩ gì về tôi. Tôi nghĩ rằng cô ấy có thể thích thú bởi sự đeo bám của tôi, nhưng ngoài chuyện đó ra tôi hoàn toàn mù tịt.

Cuối cùng, Joan đã đồng ý đi cùng tôi đến đảo Isle of Wight, và chúng tôi đã trải qua ngày cuối tuần trong một khách sạn nhỏ tại Bembridge. Đó là nơi chuyện tình của chúng tôi bắt đầu. Do Joan đã kết hôn nên cả hai chúng tôi tiếp tục sống hai cuộc sống. Cô ấy không thể gặp tôi suốt cả tuần khi Ronnie ở nhà nhưng vào một sáng sớm cô ấy đã quyết định khiến tôi ngạc nhiên bằng việc ghé thăm ngôi nhà tại Denbigh Terrace, nơi tôi đang sống. Khi vừa mở cửa bước vào, cô ấy đã thấy người giúp việc của tôi Martah đang mang một chiếc khay đựng hai tách trà. Joan hiểu ra tôi đã qua đêm với một phụ nữ khác – và đúng thật như vậy – vì thế cô ấy chặn Martha lại và đặt một bông hoa lên chiếc khay.

"Hãy nói với Richard rằng Joan gửi tới ông ta lời chào" – Cô ấy nói và sau đó quay gót đi thẳng tới cửa hàng.

Tôi thực sự xấu hổ. Tôi vội vàng tới gặp cô ấy tại Dodo và thuyết phục cô ấy ăn trưa với tôi.

"Tất cả những điều này là tình yêu bất diệt đó ư?" – Joan hỏi đầy châm chọc.

"Phải, anh đang cô độc." – Tôi nói ngập ngừng. "Anh không thể đợi được đến cuối tuần."

"Thật là một tội lỗi cảm động!" – Joan nói.

Tôi cố gắng tạo vẻ mặt xấu hổ với bản thân và tỏ ra ăn năn, nhưng chúng tôi đã bắt gặp ánh mắt nhau và sau đó cả hai cùng cười phá lên.

Chuyện tình của tôi tiếp diễn gần một năm. Chúng tôi liều lĩnh để ở bên nhau và sẽ gọi cho nhau bất cứ khi nào chúng tôi có năm phút rảnh rỗi. Joan sẽ lẻn khỏi Dodo còn tôi sẽ rời Vernon Yard và chúng tôi lại gặp nhau tại Denbigh Terrace, địa điểm ở chính giữa chúng tôi. Vị trí hẹn hò của chúng tôi rất chắc chắn: Vernon Yard, Westbourne Grove và Denbigh Terrace, tất cả đều dẫn qua con đường Portobello Road chỉ cách nhau chừng hai mươi mét, và vì thế chuyện tình của chúng tôi đã diễn ra trong một tam giác dữ dội.

Khi chúng tôi dành 20 phút quý giá giờ nghỉ trưa, 15 phút trước cuộc họp hay chỉ vài giây sau khi Dodo đóng cửa, chúng tôi đã cố gắng để gạt bỏ tất cả những chuyện bên ngoài. Nhưng, cùng với niềm đam mê mãnh liệt, chúng tôi cũng nhận thức rõ ràng rằng Joan đã kết hôn (thực tế, trên giấy, chính tôi cũng ở tình huống tương tự), và rằng chúng tôi đang gây ra đau đớn cho Ronnie. Xét một vài góc độ, Joan và Ronnie có mối quan hệ giống như mối quan hệ giữa tôi và Kristen. Ronnie muốn thử nghiệm việc lên giường với những người phụ nữ khác và nói với Joan rằng cô ấy cũng nên mở rộng chân trời của mình. Joan rơi vào thế lúng túng bởi vì cô không thể chịu nổi một chuỗi những mối tình một đêm, và vì thế cô dần dần sa vào chuyện tình ái với tôi.

Chuyện tình của chúng tôi phức tạp hơn khi Kristen nghe tin tôi đang say mê Joan và ngay lập tức cô ấy trở về London. Vào lúc này, tôi đã thành công khi mua lại được Duende từ tay Kevin Ayers. Ít nhiều vào đúng lúc đó, Kristen đã bỏ rơi anh ta. Giờ cô ấy nói với tôi rằng cô ấy muốn quay trở lại với tôi. Trên tất cả, chúng tôi vẫn là vợ chồng. Gia đình tôi luôn đảm bảo rằng cuộc hôn nhân phải được giữ vững dù hạnh phúc hay đau khổ và do đó tôi cảm thấy một trách nhiệm nặng nề khi đồng ý với Kristen. Nhưng người tôi yêu là Joan. Đó là một cơn ác mộng với mỗi chúng tôi: Joan cảm thấy bị giằng xé giữa tôi và Ronnie; Kristen bị giằng xé giữa tôi và Kevin; còn tôi giờ lại bị giằng xé giữa Kristen và Joan. Chuyện khởi đầu

như một chuyện tình trong mơ với Joan trong căn phòng ngủ nhỏ tại Denbigh Terrace hiện giờ đang bắt đầu phá hủy cuộc sống của 5 người.

Mớ bòng bong mối quan hệ tay tư này cuối cùng đã tự được giải quyết khi tôi tham dự bữa tiệc có cả Joan và Kristen. Linda – bạn thân nhất của Joan kéo tôi vào góc.

"Vậy người anh thực sự yêu là ai?" – Cô ấy gặng hỏi. "Điều này không thể tiếp diễn. Anh đang tự giết mình và anh cần phải lựa chọn một trong hai."

Tôi nhìn thấy Joan đang nói chuyện với một người nào đó.

"Tôi chỉ yêu một người" – Tôi nói, nhìn về phía Joan. "Nhưng cô ấy không yêu tôi."

"Tôi nói với anh rằng cô ấy yêu anh". Linda nói, hướng mắt theo ánh nhìn của tôi.

Chúng tôi bỏ lửng câu chuyện ở đó.

Đêm hôm sau chỉ có tôi một mình trên Duende. Đó là một đêm tháng Hai tối đen như mực và ngoài trời mưa nặng hạt. Tôi đang nói chuyện điện thoại nên không nghe thấy tiếng gõ cửa. Sau đó cửa mở và tôi quay lại. Đó là Joan.

"Tôi sẽ gọi lại sau" – tôi nói qua điện thoại, và bước tới ôm chầm lấy cô ấy.

"Anh, em nghĩ là em sẽ dọn đi" – Joan nói.

*

“Chúng ta có một đơn đặt hàng khác từ Nigeria” – Chris Stylianou nói với tôi. “Họ có vẻ thích thú với anh chàng U-Roy này”

Chris Stylianou hiện là giám đốc xuất khẩu tại Virgin và trong suốt vài tháng cuối năm 1977, anh ấy đã thu về những hợp đồng đáng giá hàng nghìn bảng từ một trong những vùng đất lạ kỳ nhất – Nigeria. Người Nigeria yêu thích dòng âm nhạc nhịp điệu. Vào thời điểm đó, hầu như hãng băng đĩa Anh duy nhất bán thể loại đĩa nhạc này là Island Record của Chris Blackwell.

Vào năm 1976, tôi đã theo chân Chris Blackwell tới Jamaica với mục đích thăm dò việc ký hợp đồng với các nghệ sĩ thuộc dòng nhạc này. Sau vài ngày đứng ngoài quan sát, cuối cùng tôi đã thành công khi ký hợp đồng với Peter Tosh, nghệ sĩ hát cùng Bob Marley và một nghệ sĩ biểu diễn có tên U-Roy. Legalize It, album đầu tiên Peter Tosh thực hiện cùng Virgin, đã bán rất chạy vào năm 1977. Nhưng lại có một chiều hướng khác: những DJ và các Jock radio người Jamaica đang cắt dần các bản thu âm của chính họ và hát rất nhiều thứ tiếng lóng vần và các khẩu hiệu chính trị vào nhịp điệu chính. Đó là một dạng thức sơ khai của nhạc rap. Những người hát thể loại nhạc này được gọi là các “toaster” và chính U-Roy, một hippi được luyện tập bài bản cũng đã thể hiện rất tốt thể loại nhạc này tại Nigeria. Tôi biết rằng chắc hẳn sẽ có thêm nhiều toaster nữa không chỉ tại Jamaica và tôi đã quyết định chúng tôi nên ra ngoài và mua vét thị trường.

Tôi luôn thích rời khỏi London vào giữa mùa đông. Tôi khám phá ra ánh mặt trời và những chuyến đi xa mang lại cho tôi một cái nhìn rõ nét hơn về cuộc sống London. Và lúc này tôi có thêm hai lý do để rời khỏi thành phố: Tôi muốn đưa Johnny Rotten cùng đi với tôi vì anh ta đang gặp phải một số vấn đề với The Sex Pistols và Malcolm McLaren; tôi cũng hy vọng được hội ngộ Joan. Cô ấy dự định tới Los Angeles với Ronnie để cho cuộc hôn nhân của họ một cơ hội cuối cùng. Johnny Rotten rất hào hứng với chuyến đi vì anh ta là người đam mê

nhạc nhịp điệu, còn Joan và tôi đã đồng ý không liên lạc với nhau tới khi nào cô ấy giải quyết ổn thỏa chuyện hôn nhân của cô ấy bằng cách này hay cách khác.

Vào phút cuối, Simon không thể cùng đi và tôi đã đi với Ken. Như vậy, vào đầu năm 1978, một ca sĩ nhạc rock, một kế toán và một hippi Earl's Court cách tân đã cùng nhau bay tới Kingston, Jamaica, để ký hợp đồng với một số ban nhạc nhịp điệu và tìm kiếm những toaster. Nắm chắc rằng những người Jamaica không tin tưởng vào các bản hợp đồng trên giấy, chúng tôi đã mang theo một vali chứa 30.000 bảng tiền mặt và dựng một quầy hàng tại Kingston Sheraton. Tin tức về việc 3 người Anh đang có mặt tại thị trấn để tìm những nhạc công thử giọng nhanh chóng lan đi và một hàng dài các ban nhạc bắt đầu kéo đến quanh căn phòng khách sạn. Ken ngồi trên giường cạnh chiếc vali. Johnny và tôi lắng nghe băng thu âm của các ban nhạc và nói chuyện với họ. Johnny quyết định nghệ sĩ nào chúng tôi nên ký hợp đồng, và cuối cùng Ken sẽ mở vali lấy tiền. Những đồng đôla Mỹ là loại tiền hiếm thấy tại Jamaica, nơi các mặt hàng nhập khẩu bị cấm và tất cả mọi thứ đều phải mua ngoài chợ đen. Một vài ban nhạc quá miệt mài tạo ấn tượng với chúng tôi đến nỗi họ mang theo cả trống và ghita. Căn phòng nhanh chóng chật kín những người giáo phái gốc Jamaica cao lớn. Họ đội những chiếc mũ đồ sộ đính các quả cầu len sọc đỏ, vàng, xanh. Một ca sĩ có chiều cao vượt hẳn so với chúng tôi đang say mê hát về quê hương Ethiopia thanh bình của anh ta.

Tôi quan sát Johnny ngồi trên ghế sofa và lắc lư hòa theo điệu nhạc. Thật khó tin rằng chính người đàn ông gầy hốc hác như dây điện này, đã cất lên lời ca lên án sự ngược đãi, đập vào bức tranh Nữ hoàng và khích động một thế hệ phẫn nộ. Nghĩ về Hoàng đế Haile Selassies, người đã truyền cảm hứng cho những người giáo phái gốc Jamaica, tôi tự hỏi phải chăng dòng họ hoàng gia Anh đã không từ bất kỳ một thủ đoạn nào?

Trong suốt một tuần, chúng tôi đã ký hợp đồng với 20 ban nhạc nhịp điệu và tìm thêm được một cặp toaster tên là Prince Far I và Tappa Zukie. Tôi cố gắng thuyết phục Johnny Rotten ở lại với The Sex Pistols nhưng vô ích. Anh ta nói với tôi rằng nhóm gặp mâu thuẫn nội bộ và

mâu thuẫn với Malcolm McLaren; rằng Sid Vicious đang xuống dốc, anh ta dùng mọi loại thuốc kích thích và hành hung Nancy – bạn gái anh ta. Johnny muốn tách ra solo và anh đã nghĩ tới một cặp nhạc công có thể thành lập nên một ban nhạc mới lấy tên PiL, Public Image Limited. Tôi rất tiếc vì tôi muốn tạo dựng The Sex Pistols thành một ban nhạc rock cổ điển tiếp nối The Rolling Stones. Trên tất cả, The Rolling Stones đã khởi nghiệp như một ban nhạc gây chấn động trên toàn thế giới. Mick Jagger đã bị bắt vì tàng trữ ma túy và dính líu tới scandal xúc phạm luận điệu dư luận. Năm 1978, The Stones đã có 15 năm sự nghiệp âm nhạc và họ trở thành một phần nền tảng tạo nên rock & roll. Và dường như tới giờ họ vẫn tiếp tục không ngừng.

Đương đầu với thành công là rõ ràng mang tới những khó khăn cho ban nhạc rock. Nhưng làm thế nào để lưu giữ tên mình trong tâm trí người khác mới thực sự là điều khó nhất… The Sex Pistols chắc chắn đã có tên trong từ vựng thế giới – như một tấm gương xấu cho tất cả những gì người ta ghê tởm – và tôi cảm thấy họ thật điên rồ khi vứt đi lợi thế đó. Tôi cố gắng thuyết phục Johnny rằng The Sex Pistols có thể sử dụng tên của họ theo một cách khác, và có thể phát triển khác xa hình ảnh rock mà họ đã tạo dựng. Tôi cũng muốn thúc đẩy họ phát triển tại nước ngoài: Never Mind The Bollocks chỉ bán được 300.000 bản tại thị trường quốc tế, bằng số lượng bán được tại Anh, và tôi có cảm giác rằng họ có thể làm tốt hơn với album kế tiếp. Sau thành công ập tới với Mike Oldfield và tiếp đó là việc rút khỏi cuộc sống công chúng của anh ta, tôi đã xác định rằng The Sex Pistols sẽ không thể sụp đổ như vậy. Họ là ban nhạc hàng đầu của Virgin và họ chính là chất xúc tác cho thành công xa hơn của Virgin Music và cho cả toàn bộ một làn sóng mới nhạc rock. Nhưng Johnny không có tâm trạng nào để nghe.

Vào buổi tối cuối cùng chúng tôi tìm thấy một quán bar Rasta dọc bờ biển từ Kingston có phục vụ món cá nước sốt. Chúng tôi ngồi phía ngoài ngắm nhìn biển. Một đám bồ nông đang nhào xuống và chúng tôi quan sát chúng bắt mồi một cách rất có nguyên tắc, từng con tách khỏi đàn và lặn xuống, đút đôi cánh vào trong trước khi nhào mình xuống nước.

Chúng tôi uống bia Red Stripe và nghe Bob Marley. Mặc dù tôi lại chuyển chủ đề cuộc nói chuyện sang những điều The Sex Pistols có thể làm nhưng Johnny thực sự không lắng nghe.

Có cả một thế giới khác biệt giữa Mike Oldfield và The Sex Pistols. Nhưng cả hai đều nhận ra rằng họ không thể đương đầu với áp lực của sự nổi tiếng. Theo quan điểm của tôi, với tư cách người đứng đầu một công ty băng đĩa, còn có một sự khác biệt xa hơn nữa: Mike Oldfield đã giúp Virgin Music kiếm được một khoản tiền khổng lồ mà chúng tôi chi tiêu vào việc xây dựng công ty và ký các hợp đồng mới. Chúng tôi sẽ không thể nào duy trì hoạt động kinh doanh được nếu không có anh ta. Mặc dù The Sex Pistols dành vị trí số 1 với God Save The Queen, và album Never Mind The Bollocks, nhưng Virgin lại không thu lợi nhiều về từ nhóm này.

Khi tôi ngồi đó cùng Johnny Rotten trên bãi biển Jamaica, tôi bắt buộc phải chấp nhận sự thật rằng Virgin sẽ không bao giờ kiếm được thêm lợi nhuận từ The Sex Pistols. Malcolm McLaren đã sắp xếp cho The Sex Pistols tham gia một bộ phim có tên The Great Rock And Roll Swindle, và tôi tự hỏi liệu chúng tôi có thể cho ra đời một soundtrack từ bộ phim này không, nhưng đổi lại, Simon, Ken và tôi sẽ phải chấp nhận từ giờ phút này The Sex Pistols sẽ không còn liên quan tới chúng tôi nữa.

Mặc dù vô cùng chán nản khi chứng kiến họ tan rã – và còn đáng buồn hơn cả Mike Oldfield, sau này vẫn tiếp tục cho ra đời những đĩa hát bán chạy – nhưng vẫn có sự an ủi phần nào với chúng tôi, sau khi ký hợp đồng với The Sex Pistols, Virgin trở thành thương hiệu băng đĩa nổi tiếng và là nơi tìm đến của các ban nhạc làn sóng mới và nhạc rock. Thế giới âm nhạc đã được chứng kiến sự thăng tiến mà chúng tôi đạt được phía sau The Sex Pistols, và cả một thế hệ mới các ban nhạc sôi động đang hướng về chúng tôi. Dimon đã quy tụ các ban nhạc như The Motors, XTC, The Skids, Magazine, Penetration và The Members với rất nhiều album bán chạy và một ban nhạc mang tên The Human League đang tạo dựng được đông đảo người hâm mộ. Hãng Virgin Music Publishing đã ký hợp đồng với một giáo viên trường

cấp 3 từ Newscattle tên là Gordon Summer, sau này lấy tên hiệu là “Sting” và hát cùng ban nhạc Last Exit.

Tôi trở lại Kingston Sheraton, ngẫm nghĩ về tiền đồ của Virgin khi thiếu vắng The Sex Pistols và có một tin nhắn từ Joan, đề nghị tôi gọi lại cho cô ấy.

“Chúng ta có thể gặp nhau ở New York không?” – Cô ấy hỏi.

Tôi rời Jamaica ngay sáng hôm sau.

Chương 11: BÊN BỜ VỰC

1978 - 1980

Tôi gặp Joan ở New York. Những nỗ lực cuối cùng dàn xếp cuộc hôn nhân của cô ấy với Ronnie đã thất bại. Chúng tôi đã trải qua một tuần ở Manhattan và có cảm giác như những người lánh nạn. Việc ly hôn giữa tôi và Kristen vẫn đang xúc tiến và Joan cũng chỉ còn vài ngày nữa để chia tay Ronnie. Khi chúng tôi đang nghĩ về việc thoát khỏi New York, cách xa điện thoại để dành thời gian riêng cho nhau thì có một người nào đó hỏi tôi có phải tôi đặt tên Virgin Music theo tên Virgin Islands hay không. Câu trả lời là không – nhưng đây giống như bến cảng lãng mạn mà Joan và tôi đang cần.

Một phút bốc đồng, Joan và tôi quyết định đáp xuống hòn đảo Virgin Islands. Chúng tôi chẳng có nơi nào để ở và không mang nhiều tiền nhưng tôi nghe nói nếu bạn bộc lộ mối quan tâm nghiêm túc về việc mua một hòn đảo, hãng kinh doanh bất động sản địa phương sẽ cung cấp nơi ăn ở cho bạn tại một biệt thự sang trọng và đưa bạn tham quan khắp đảo Virgin Island bằng máy bay. Điều này nghe có vẻ nực cười. Tôi đã nhanh trí gọi một vài cuộc điện thoại và để đảm bảo chắc chắn, tôi tự giới thiệu mình và đề cập tới The Sex Pistols, Mike Oldfield cùng việc Virgin Music thực sự đang có ý định mở rộng và chúng tôi đang tính mua một hòn đảo nơi các ngôi sao nhạc rock của chúng tôi có thể đến, nghỉ ngơi, và đặt một studio thu âm tại đó. Hãng bất động sản bắt đầu tỏ ra thích thú.

Joan và tôi đáp xuống đảo Virgin Islands. Tại đây chúng tôi được chào đón như người hoàng tộc và được dẫn vào một căn biệt thự lộng lẫy. Ngày hôm sau chúng tôi được máy bay đưa đi khắp các đảo Virgin Island trong khi người môi giới chỉ cho chúng tôi những hòn đảo đang rao bán. Chúng tôi vờ hứng thú với hai hòn đảo đầu tiên đã đi qua nhưng lại hỏi anh ta liệu còn hòn đảo nào khác nữa không.

“Còn một hòn đảo nữa thực sự giống như một viên ngọc nhỏ bé” – Anh ta nói. “Hòn đảo này thuộc sở hữu của một chủ đất người Anh. Anh ta không bao giờ ở đây. Tên hòn đảo là Necker Island, nhưng tôi nghĩ không phải là một ý tưởng hay khi mua hòn đảo này vì nó cách rất xa.”

“Ồ, chúng tôi có thể xem nó không?” – Tôi nói.

Khi chúng tôi bay tới Necker Island, tôi nhìn xuống từ cửa máy bay và sững sờ trước màu biển xanh nhạt trong suốt. Chúng tôi hạ cánh xuống một bãi biển cát trắng.

“Không có một giọt nước nào trên hòn đảo này” – Người môi giới nói. “Những cư dân được biết đến cuối cùng là hai nhà báo tới đây trong khóa học cứu hộ. Họ truyền đi trên radio kêu gọi sự giúp đỡ trước khi hết thời hạn một tuần. Đây là hòn đảo đẹp nhất trong toàn bộ quần đảo, nhưng cần phải đổ thêm rất nhiều tiền vào đây.”

Có một ngọn đồi phía trên bãi biển. Joan và tôi trèo lên đỉnh đồi để có thể quan sát toàn bộ hòn đảo. Không có con đường nào cả. Tới lúc lên tới đỉnh đồi, chân chúng tôi bị trầy xước và tứa máu vì vướng phải những đám xương rồng. Nhưng quang cảnh từ ngọn đồi quả thật xứng với công sức chúng tôi bỏ ra: Chúng tôi nhìn thấy rặng san hô bao quanh hòn đảo và bãi biển chạy theo quanh dải đất ven bờ. Người môi giới nói với tôi rằng những con rùa luýt thường tới đẻ trứng trên bãi biển Necker. Nước trong đến nỗi chúng tôi có thể nhìn thấy một con cá đuối khổng lồ đang bơi lội tung tăng dưới đáy cát trong rặng san hô. Có hàng nghìn con mòng và nhạn biển làm tổ và cả một đám bồ nông đang bắt cá. Phía trên cao, một chú chim fregat đang bay lượn trên không trung, đôi cánh khổng lồ giang rộng như thể nó đang vẽ ra đường bay trên luồng khí nóng. Nhìn xuống hòn đảo, chúng tôi thấy hai hồ nước mặn và một cánh rừng nhiệt đới nhỏ. Một đám vẹt đen đang bay trên các tán cây. Khắp các hòn đảo khác, chúng tôi chỉ có thể thấy bờ biển màu xanh lục: không một căn nhà nào trong tầm mắt. Chúng tôi quay trở lại ngọn đồi để tìm người môi giới.

“Ông ta muốn bán nó với giá bao nhiêu?” – Tôi hỏi.

“3 triệu bảng.”

Tầm ngắm hoàng hôn từ đỉnh đồi của chúng tôi đã bị biến mất. “Một ý tưởng hay đấy” – Joan nói, và chúng tôi quay bước trở lại máy bay.

“Anh nghĩ anh sẽ trả bao nhiêu?” – Người môi giới hỏi, đột nhiên anh ta nghi ngờ có sự dối trá ở đây.

“Chúng tôi có thể trả 150.000 bảng” – Tôi nói một cách vui vẻ. “200.000 bảng” – Tôi bổ sung sau đó, cố để làm cho vấn đề trở nên hợp lý hơn.

“Tôi hiểu.”

Khi chúng tôi quay trở về biệt thự, rõ ràng chúng tôi không còn được chào đón như trước nữa. Cái giá 200.000 bảng không đủ đảm bảo cho chúng tôi có một đêm ở biệt thự. Đồ đạc của chúng tôi bị vứt ngoài cửa. Joan và tôi phải kéo chúng khắp làng để tìm nhà trọ. Hiển nhiên sẽ không còn một chuyến bay nào đưa chúng tôi đi thăm quan các hòn đảo. Nhưng Joan và tôi đã kiên quyết mua Necker. Chúng tôi cảm nhận đây sẽ là hòn đảo ẩn náu bí mật của chúng tôi, một nơi nào đó chúng tôi có thể tránh được cuộc sống ồn ào ở thành phố. Vì vậy, dù thực tế bị đuổi khỏi Virgin Islands như là những tên trộm gia súc nhưng chúng tôi thề sẽ quay trở lại.

Trở về London sau đó, tôi biết rằng người chủ Necker Island đang khẩn trương muốn bán hòn đảo. Ông ta muốn xây dựng một tòa nhà ở đâu đó Scotland và việc này sẽ khiến ông ta

phải bỏ ra chi phí 200.000 bảng. Tôi nâng mức đề nghị lên 175.000 bảng và giữ nguyên trong ba tháng. Cuối cùng tôi nhận được một cuộc gọi.

“Nếu anh trả 180.000 bảng, hòn đảo đó sẽ là của anh”.

Không thể tin nổi vì 180.000 bảng chỉ là một phần nhỏ của giá đề nghị 3 triệu bảng. Do đó tôi đồng ý ngay lập tức và Necker Island thuộc về chúng tôi. Thậm chí, ở một mức giá thấp, vẫn sẽ có những trở ngại chúng tôi không ngờ tới: chính phủ các đảo Virgin Island đã ra sắc lệnh rằng bất cứ ai mua Necker Island sẽ phải xây dựng nó trong 5 năm nếu không quyền chủ sở hữu sẽ chuyển sang họ. Sẽ mất rất nhiều kinh phí để dựng một căn nhà và dẫn ống nước khắp hòn đảo xung quanh, nhưng tôi muốn quay trở lại đó cùng Joan. Tôi đã quyết định kiếm đủ tiền để trang trải việc này.

Joan và tôi ở lại đảo Necken Island suốt những ngày nghỉ còn lại và cũng chính tại đây, tôi đã tạo dựng nên hãng hàng không Virgin Airways. Chúng tôi cố gắng bắt một chuyến bay tới Puerto Rico nhưng chuyến bay theo lịch trình Puerto Rican đã bị hủy. Ga hàng không chật kín những hành khách mắc kẹt. Tôi đã gọi vài cú điện thoại đến các công ty cho thuê máy bay và đồng ý thuê một chuyến bay với giá 2.000 bảng tới Puerto Rico. Tôi chia giá theo số ghế ngồi, mượn một tấm bảng và viết HÃNG HÀNG KHÔNG VIRGIN: 39 BẢNG/NGƯỜI TỚI PUERTO RICO. Tôi đi khắp nhà ga và nhanh chóng gom đủ số khách trên chuyến bay thuê. Khi chúng tôi hạ cánh xuống Puerto Rico, một hành khách quay lại gặp tôi và nói:

“Hãng hàng không Virgin Airways cũng không đến nỗi nào – chỉ cần đầu tư một chút vào dịch vụ và anh có thể bước chân vào kinh doanh đấy.”

“Tôi sẽ xem xét việc này” – Tôi cười lớn.

“Richard, tôi muốn kết hôn và tôi muốn anh làm phù rể cho hôn lễ của tôi” – Mike Oldfield nói.

“Thật tuyệt vời” – Tôi nói. “Cô ấy là ai?”

“Cô ấy là con gái giáo viên dạy tôi môn trị liệu.”

Mike Oldfield là một người sống thu mình trong suốt cuộc đời. Vào tháng 9/1976, anh ta tiếp tục theo học khóa học trị liệu tại Wales; khóa học này dường như liên quan tới việc Mike Oldfield luân phiên bị bẽ mặt rồi lại được tán dương trước một nhóm người. Còn với tôi, nó chẳng khác nào một khóa học cấp tốc trong một trường cứu hộ hay quân đội. Nhưng sự hướng nội của Mike đã biến mất tại đây. Trong vài ngày, anh ta đã đứng làm mẫu chụp ảnh nude cho các tờ báo âm nhạc như Le Penseur của Rodin. Và giờ anh ta muốn kết hôn.

“Anh biết cô ấy được bao lâu?” – Tôi hỏi.

“3 ngày.”

“Anh không muốn đợi sao?”

“Tôi không thể đợi” – Anh ta nói. “Cô ấy không muốn ngủ với tôi chừng nào chúng tôi chưa kết hôn. Ngày mai tại Phòng đăng ký Chelsea nhé.”

Không thể thuyết phục được Mike, Joan và tôi đành phải tới phòng đăng ký và đợi Mike cùng cô dâu của anh ta – Sarah. Chúng tôi mang hai chiếc ghế đẩu chạm trổ của châu Phi theo làm quà cưới và đặt xuống hành lang ngồi trong lúc đợi Mike tới. Một toán đàn ông và phụ nữ đi ngang qua và nhìn chúng tôi như một cặp vợ chồng. Khi chúng tôi ngồi đợi, tôi có

thể cảm nhận toàn bộ ý nghĩ kết hôn mỗi lúc lại trở nên thiếu lôi cuốn với tôi. Cả Joan và tôi đã nếm mùi của thất bại hôn nhân và nhìn cảnh dây chuyền sản xuất cứ sáu phút rưỡi lại một cặp bước ra từ phòng đăng ký và, dưới ánh mắt ghen tị của chúng tôi, khi chúng tôi sắp sửa phải tới luật sư ly dị khiến chúng tôi chẳng còn tâm trí nào để nói những lời thề nguyện với nhau. Nghe thì có vẻ như tôi nói dối. Tôi biết rằng tôi yêu Joan nhưng tôi cảm thấy chúng tôi không cần nói những lời sáo rỗng để khẳng định điều ấy.

Mike và Sarah kết hôn, chúng tôi tặng họ hai chiếc ghế đẩu Châu Phi. Chúng tôi dùng bữa cùng nhau tối hôm ấy, nhưng buổi tối kết thúc sớm vì Mike quá nôn nóng được đưa Sarah lên giường. Sáng hôm sau chuông điện thoại reo.

“Richard, tôi muốn ly dị”. Đó là Mike.

“Chuyện gì vậy?”

“Chúng tôi không hợp nhau” – Mike nói, với giọng điệu không thể chịu đựng thêm một câu hỏi nào nữa.

Mike và Sarah ít nhiều cũng đã đi thẳng từ phòng đăng ký kết hôn tới luật sư, và anh ta đã chấm dứt cuộc hôn nhân cùng với việc phải trả 200.000 bảng tiền trợ cấp cho vợ. Tôi ngần ngại về điều diễn ra đêm hôm đó. Nhưng dù có chuyện gì đi chăng nữa đó chắc hẳn phải được ghi nhớ như một trong những chuyện tình một đêm đắt đỏ nhất trong lịch sử.

Vào năm 1977, toàn bộ lợi nhuận trước thuế mà Virgin thu được là 400.000 bảng; năm 1978, con số này đã tăng lên 500.000 bảng. Sau sự tan rã của The Sex Pistols, chúng tôi vẫn còn lại đông đảo những nghệ sĩ đầu tiên, quan trọng nhất là Mike Oldfield. Album của Mike luôn bán chạy trong trào lưu nhạc rock và làn sóng mới. Chúng tôi cũng mới ký hợp đồng

với hai ban nhạc, cả hai dường như khá kín tiếng và chơi thể loại nhạc tổng hợp: *Orchestral Manoeuvres in The Dark và The Human League.* Trong khi hai ban nhạc này vẫn có số lượng đĩa bán chạy thì XTC, The Skids và Magazine vẫn duy trì được doanh số. Chúng tôi cũng tiếp tục kinh doanh hiệu quả tại Pháp và Đức, đặc biệt với Tangerine Dream.

Vào năm 1979, một người ngoài cuộc có thể nhìn vào Virgin và kết luận rằng đây là một sự lượm nhặt và pha tạp các loại hình công ty khác nhau. Từ một căn nhà nhỏ tại Vernon Yard, chúng tôi đã kinh doanh các cửa hàng băng đĩa do Nik điều hành; công ty thu âm do Simon và Ken điều hành; và công ty phát hành âm nhạc do Carol Wilson điều hành. Căn biệt thự Manor vẫn hoạt động tốt và chúng tôi đã mở rộng hoạt động thu âm bằng việc mua một studio thu âm tại London. Kế hoạch ban đầu thành lập tất cả những gì mà một ngôi sao nhạc rock cần, thu âm, phát hành, phân phối và bán lẻ, đang bắt đầu được thực hiện. Trên đà thắng lợi, chúng tôi đã thành lập Nhà xuất bản sách Virgin, chủ yếu xuất bản các sách về âm nhạc, tiểu sử và tự truyện của các ngôi sao nhạc rock.

Đổi lại việc album tương lai của The Sex Pistols không bao giờ được thực hiện, chúng tôi lại giành được quyền liên quan đến bộ phim Malcolm McLaren đang sản xuất, *The Great Rock&Roll Swindle* (Trò đại bịp của Rock&Roll). Điều này có thể giúp đảm bảo cho album cuối cùng và soundtrack của bộ phim. Để tổ chức sản xuất bộ phim này, chúng tôi đã thành lập hãng phim Virgin Films do Nik tiếp quản.

Một dự án kinh doanh khác mà Nik lập ra chính là The Venue – một hộp đêm nơi các ban nhạc của chúng tôi chơi nhạc, còn mọi người có thể ăn uống và trò truyện trong khi xem họ trình diễn. Khi thế giới nhạc rock phát triển ngày một phức tạp, một điều trở nên rõ ràng đó là các ban nhạc không còn muốn đơn thuần chỉ thu âm các bài hát của họ rồi sau đó phát hành. Các video nhạc pop trở thành phương tiện hiệu quả nhất để quảng bá các bài hát và một số nhà phê bình đã quan sát thấy các video nhạc pop cũng quan trọng như chính bản

thân dòng nhạc đó. Để phù hợp với xu hướng này, Nik cũng xây dựng một studio biên tập. Tại đây các ban nhạc của chúng tôi có thể thực hiện và biên tập các video của chính họ.

Một dịch vụ khác Virgin nên cung cấp cho các nghệ sĩ đó là quyền bán các đĩa hát của họ ra nước ngoài. Mặc dù chúng tôi chỉ là một công ty nhỏ đặt trụ sở tại một căn nhà tọa lạc trên ngọn đồi Notting Hill nhưng tôi biết rằng nếu chúng tôi không có các công ty tại nước ngoài, chúng tôi sẽ đứng dậm chân tại chỗ và không thể có cơ hội ký hợp đồng với các ban nhạc quốc tế. Một trong những cái hay của nhạc rock chính là ở tận cùng của thị trường, nó hoàn toàn mang tính chất hàng hóa quốc tế. Thước đo thành công hiệu quả nhất của một nhóm nhạc chính là số lượng đĩa nhạc họ tiêu thụ tại nước ngoài. Các công ty đa quốc gia lớn có một lợi thế khổng lồ so với Virgin hoặc Island vì, trong khi thương lượng ký kết với một ban nhạc, họ có thể chỉ ra các ưu thế về doanh số tiêu thụ tại Pháp và Đức.

Một lựa chọn mở ra với Virgin đó là không cạnh tranh với các công ty đa quốc gia tại nước ngoài mà đơn thuần tập trung vào thị trường nội địa Anh và cấp quyền cho các ban nhạc của chúng tôi tại nước ngoài theo như cách chúng tôi đã làm với Mike Oldfield khi mới ra đời. Mặc dù nước đi này có vẻ rất lôi cuốn vì nó có thể mang lại lợi nhuận béo bở nhưng tôi tuyệt nhiên không hứng thú. Island và Chrysalis đã làm theo biện pháp này và tôi cảm thấy rằng chính điều đó đã giới hạn sự phát triển của họ vì họ sẽ phải nằm dưới quyền của những người được cấp phép. Một khi anh cấp quyền cho một ban nhạc được phép làm ăn với một công ty băng đĩa khác, anh sẽ mất tất cả quyền kiểm soát sự phát triển của họ. Cũng như việc muốn kiểm soát triển vọng của các ban nhạc Anh của chúng tôi tại nước ngoài, chúng tôi cũng muốn có thể thu hút các ban nhạc nước ngoài gia nhập Virgin. Chúng tôi muốn những ban nhạc Pháp, Đức và Mỹ cảm thấy rằng họ có thể ký với chúng tôi các quyền trên toàn thế giới thay vì việc chỉ ký kết với các thương hiệu thu âm quốc tế lớn.

Với một nhân viên nòng cốt tại Vernon Yard, sẽ thật khó để tưởng tượng chúng tôi có thể thực sự đảm trách các công việc của một công ty đa quốc gia. Nhưng chúng tôi đã quyết

định thử vận may một lần. Vào năm 1978, Ken tới New York để thiết lập thương hiệu Virgin tại Mỹ. Có phần giống như cách Virgin đã tạo dựng tại London đó là đi lên từ một số ngôi nhà nhỏ quanh Notting Hill, nên tôi hình dung rằng Virgin Mỹ cũng sẽ khởi nghiệp từ một ngôi nhà tại Greenwich Village và sau đó phát triển dần rộng khắp đất nước bằng việc mua các căn nhà tại Chicago, Los Angeles, San Francisco và các trung tâm khác, để chúng tôi không nhất thiết phải xây dựng một trụ sở cố định nào cả.

Vào năm 1979, tôi tới Pháp để gặp Jacques Kerner – chủ tịch hãng PolyGram tại Pháp. Tôi không biết một ai trong lĩnh vực âm nhạc Pháp và, mặc dù thoạt đầu tôi tới gặp ông ta với mục đích đề nghị PolyGram phân phối đĩa nhạc Virgin nhưng thực sự tôi còn thăm dò để tìm một người thích hợp có thể tạo dựng Virgin tại Pháp. Jacques Kerner giới thiệu cho tôi một người đàn ông thú vị tên là Patrick Zelnick hiện đang điều hành lĩnh vực thu âm tại PolyGram. Patrick có vẻ ngoài lơ đãng như Woody Allen với mái tóc dày, cứng, lòa xòa và đôi kính gọng đen che lấp cả khuôn mặt. Patrick không chỉ giống Woody Allen mà cách cư xử của anh ta cũng giống hệt: Lần đầu tiên ra ngoài ăn trưa cùng nhau, chúng tôi đã mất 4 tiếng sau đó để tìm nơi anh ta đã đỗ xe. Patrick nói với tôi anh ta đã dõi theo sự tiến bộ của Virgin và rất quan tâm tới chúng tôi. Ban đầu anh tìm cách gặp chúng tôi khi chúng tôi có một gian hàng tại Lễ hội âm nhạc Canas năm 1974 nhưng ở đó anh chỉ có thể tìm thấy một biển hiệu ghi dòng chữ GONE SKIING. Sau đó Patrick đã tìm mua các đĩa nhạc tại cửa hàng Virgin Records trên phố Oxford và anh đặc biệt yêu thích Mike Oldfield và Tangerine Dream.

Jacques Kerner đã trả tôi 300.000 bảng để mua bản quyền toàn bộ catalogue Virgin tại Pháp, trong đó tôi được hưởng tối đa 1% doanh thu bản quyền. Lời đề nghị đưa ra đúng vào thời điểm tài chính của Virgin eo hẹp và chúng tôi lại vừa tiến hành một khoản vay khác để trả cho Necker Island, nên có vẻ như nó sẽ dễ dàng được chấp nhận. Nhưng, thay vì việc viết chi tiết trong sổ ghi chép như thường lệ, tôi lại viết: “Patrick Zelnick: Virgin France”. Tôi đã khiến Jacques Kerner ngạc nhiên bằng việc xin ông ta cho tôi thêm thời gian suy nghĩ.

Sau cuộc gặp, tôi cảm ơn cả hai người và đề nghị nếu nhân tiện họ ghé thăm và gặp tôi tại nhà thuyền khi họ tới London dịp tới. Tháng sau Patrick tới London và gọi điện cho tôi. Chúng tôi ăn trưa tại Duende, tại đây tôi đã đề nghị anh ta rời PolyGram và thiết lập Virgin với tư cách một chi nhánh độc lập tại Pháp. Tôi sẽ cho anh ta toàn quyền độc lập ký hợp đồng với bất cứ ban nhạc Pháp nào anh ta thích. Chúng tôi tính toán một vài số liệu phác thảo trên giấy. Cuối cùng Patrick đã đồng ý đảm nhận công việc này. Anh ta đã thành lập Virgin France cùng một người bạn tên là Philippe Constantine, một người phóng túng, bừa bộn và chơi ma túy nhưng lại có khiếu âm nhạc tuyệt vời. Trong khi Patrick điều hành công việc kinh doanh thì Philippe dành thời gian cho các ban nhạc.

"Khi tới dùng bữa tối" – Jacques Kerner nói đầy trách móc với tôi trong điện thoại khi Patrick từ chức, "anh không hề cho tôi thấy là anh có mang theo dao để đâm tôi".

Tôi đã xin lỗi vì Jacques đã lôi kéo Patrick, nhưng tôi cũng nói với anh ta rằng Patrick đã có quyết định riêng của mình là thiết lập Virgin France. Sau khi Patrick rời khỏi PolyGram, chúng tôi mới xem xét lại các số liệu và nhận ra chúng tôi đã tính sai một bước: Chúng tôi đã quên đưa vào VAT trong các dự toán; đã sử dụng nhầm sai biệt giá bán lẻ; và đã ảo tưởng khi đánh giá quá cao số lượng đĩa nhạc bán ra tại Paris. Nhưng lúc này tất cả đã quá muộn: Patrick và Philippe vẫn làm việc cho Virgin. Một trong những ban nhạc đầu tiên họ ký hợp đồng là Telephone, sau đó trở thành ban nhạc có số lượng đĩa nhạc bán chạy nhất trong năm tại Pháp. Vào những năm sau đó, Patrick vẫn lắc đầu không thể tin được rằng anh ta đã rời bỏ sự an toàn tại PolyGram và gia nhập một công ty thu âm Anh gần như đang vỡ nợ.

Trong khi các cuộc thương lượng với Patrick vẫn tiếp tục thì tôi trở lại Pháp để gặp giám đốc điều hành hãng thu âm Arista Records. Chúng tôi không thể đi tới một thỏa thuận phân phối nhưng tôi đã lắng tai nghe khi anh ta bắt đầu khoe khoang về cách Arista dự định thực hiện để ký hợp đồng với Julien Clerc – ngôi sao nhạc pop lớn nhất nước Pháp. Tôi chẳng biết Julien Clerc là ai nhưng tôi xin phép anh ta và đi vào nhà vệ sinh. Tôi viết vội chữ "Julien

Claire" lên cổ tay và sau đó cẩn thận kéo tay áo len xuống để che đi. Sau khi kết thúc cuộc gặp, tôi chạy vội ra bốt điện thoại và gọi cho Patrick.

"Anh đã từng nghe tới một ca sĩ tên là Julien Claire chưa?" – Tôi hỏi.

"Tất nhiên là có" – Patrick đáp. "Anh ta là ngôi sao lớn nhất tại Pháp"

"Phải, anh ta vẫn chưa ký hợp đồng với hãng thu âm nào. Hãy tìm cách ký hợp đồng với anh ta. Chúng ta có thể hẹn gặp anh ta ăn trưa ngày mai không?"

Vào bữa trưa ngày hôm sau, Patrick và tôi đã thuyết phục được Julien Clerc ký hợp đồng với Virgin ngay trước mũi Arista. Trong vòng hai tuần tôi đã thành công khi tên mình bị xóa khỏi danh sách ăn trưa của hai công ty thu âm nhưng cả Patrick và Julien Clerc đều tiếp tục tạo ra vận may cho Virgin France và cho cả chính họ.

Với Ken tại New York, Patrick tại Paris, Udo tại Đức và hoạt động của chính chúng tôi tại London, chúng tôi hoàn toàn có thể tìm thị trường tiêu thụ cho Virgin như một thương hiệu thu âm quốc tế. Khó khăn là chúng tôi không dự trữ tiền mặt, và do đó bất kỳ một sự thất bại nào cũng có thể là bản án khai tử cho chúng tôi. Khi tôi tới ngân hàng Coutts Bank tại Strand, lúc đó tôi mang giầy và mái tóc tôi không còn lo sợ vướng phải cánh cửa xoay nữa nhưng họ vẫn đối xử với tôi chẳng khác nào một nam sinh xuất sắc thay vì một thương nhân. Thậm chí ngay cả khi nhìn vào doanh số 10 triệu bảng của Virgin, họ cũng chỉ lắc đầu và mỉm cười.

"Đó là tất cả những gì của dòng nhạc pop sao?" – Giám đốc Coutts nói một cách niềm nở. "Con trai tôi rất thích Mike Oldfield. Tôi chỉ mong đứa còn lại sẽ không chơi cái thể loại nhạc rock ầm ĩ đó. Tôi liên tục phải hét nó tắt nhạc đi".

Tôi cố gắng để chỉ ra rằng Virgin đang phát triển thành một công ty lớn. Chúng tôi có doanh số khả quan và đang thu lợi ổn định như bất kỳ một doanh nghiệp thông thường nào. Nhưng những giám đốc nhà băng lại không bao giờ thấy vậy. "Nhưng rõ ràng năng lực doanh thu của các ông quá kém. Trước hết chúng tôi không thể đứng xem doanh thu của các ông sẽ tăng bao nhiêu trong hơn một tháng."

Mặc cho những phân tích không mấy lạc quan này, vào cuối năm 1978 chúng tôi cảm thấy hoàn toàn tự tin: tại Anh chúng tôi đã có một năm tốt lành với một chuỗi các hit trong danh sách đứng đầu và doanh số hiệu quả thu về từ các cửa hàng băng đĩa. Nhưng năm 1979 Margaret Thatcher được bầu làm thủ tướng; tỷ lệ lãi suất tăng vọt và chúng tôi phải đương đầu với cuộc khủng hoảng trầm trọng. Doanh số đĩa hát tại Anh giảm lần đầu tiên trong vòng 20 năm và chuỗi các cửa hàng của chúng tôi tại Anh đã bị lỗ rất nhiều. Ken cũng không gặp may tại New York: Đĩa đơn đầu tiên tại đó đã tiêu tốn 50.000 bảng tiền quảng cáo và hoàn toàn thất bại. Không còn cách nào khác, chúng tôi quyết định đóng cửa văn phòng và gọi Ken trở về.

Tất cả mọi việc dường như đều trở nên tồi tệ, thậm chí cả trong cuộc sống riêng tư của tôi. Tháng 11/1979, Joan gọi cho tôi nói rằng nhà thuyền đang có nguy cơ bị chìm. Tôi đã đặt máy bơm nước nhưng lẽ ra phải bơm nước ra ngoài thì nó lại hoạt động ngược lại và bắt đầu dẫn nước theo xi-fông tràn vào ngôi nhà. Chúng tôi gặp nhau tại Duende và lội bì bõm trong nước cố gắng để cứu lấy đồ đạc và hộp đựng tài liệu. Sau khi chúng tôi lấy lại được tất cả những gì có thể, chúng tôi ngồi trên đường kéo tàu nói chuyện với những người hàng xóm để bàn cách kéo con thuyền lên. Một người hàng xóm đã nâng một chiếc hộp lên, và trước sự bối rối của chúng tôi, một chiếc máy rung của chúng tôi lớn rơi ra khỏi chiếc hộp. Khi vừa chạm mặt đất, nó tự khởi động và bắt đầu rung. Tất cả chúng tôi đều quan sát nó. Nó quay vù vù và cuối cùng rơi xuống lòng hồ, lao vụt qua dòng nước như một quả ngư lôi trước khi hoàn toàn biến mất khỏi tầm mắt chúng tôi

“Anh còn việc gì nữa không, Richard?” – Joan hỏi châm chọc.

“Không. Còn em?”

“Tất nhiên không.”

Chiếc hộp đã có mặt tại Duende nhiều năm. Vệt sóng lăn tăn chính tại nơi chiếc máy rung chìm xuống dường như là điểm kết thích hợp cho những năm 1970.

*

Vào năm 1980, tôi tới Los Angeles để cố gắng lôi kéo sự quan tâm của các công ty thu âm Mỹ vào những nghệ sĩ Anh. Chuyến đi là một thảm họa. Tôi mang theo bộ sưu tập các băng nhạc demo nhưng không một ai quan tâm. Mike Oldfield vẫn nổi tiếng – thậm chí một người nào đó đã phát âm sai tên anh ta là “Oilfield” (mỏ dầu), mà chắc chắn nó có vẻ đúng với thực tế của Virgin – nhưng những ban nhạc khác mà tôi đang cố gắng để bán bản quyền như The Skids, The Motors, XTC, Japan, Orchestral Manoeuvers in the Dark (“Này Richard” – Người mua tại CBS nói. “Chúng tôi không kiếm được gì cả ngày nay. Lẽ nào chúng tôi không thể gọi họ là OMD sao?”), và The Flying Lizards, cũng nhận được sự quan tâm lắng nghe nhưng chỉ thu về ít ỏi hợp đồng.

Khi tôi thấy rằng thu nhập của Virgin đang cạn dần, tôi đã lập bản danh sách các khoản tiết kiệm chúng tôi có thể thực hiện. Tôi đã bán Denbigh Terrace và đổ tiền vào Virgin; chúng tôi cũng bán hai căn hộ tại Vernon Yard; và cắt giảm tất cả mọi thứ chúng tôi có thể nghĩ tới. Mới đây tôi tình cờ thấy lại bản danh sách các việc cần ưu tiên thời gian trong cuốn sổ ghi chép cũ. Nó mang tôi quay trở về cảm giác tuyệt vọng:

1. Thế chấp lại Biệt thự Manor

2. Ngắt hệ thống sưởi tại bể bơi

3. Ký hợp đồng với ban nhạc Japan

4. Bán nhà tại Vernon Yard

5. Đề nghị Mike Oldfield cho phép chúng tôi giữ tiền mặt của anh ta

6. Bán nhà thuyền

7. Bán xe hơi

8. Cho thuê tất cả thiết bị thu âm

9. Nik có thể bán cổ phần của mình cho một ngân hàng nhà buôn hoặc Warner Bros

10. Bán The Venue

Tôi đã viết một lá thư cho nhân viên của Virgin và nói với họ rằng chúng tôi phải thắt chặt chi tiêu khẩn cấp.

Tin tốt lành là đĩa nhạc mới của Ian Gillan đã vươn thẳng lên vị trí số 3 trong bảng xếp hạng. Nhưng tin xấu đó là chúng tôi chỉ bán được 70.000 bản, bằng một nửa so với số lượng một đĩa nhạc vị trí số 3 có thể tiêu thụ vào năm ngoái. Lợi nhuận của chúng tôi đã giảm hơn một nửa với cùng tổng phí tương đương năm ngoái.

Theo số liệu tính toán của Nik, Virgin bị thua lỗ 1 triệu bảng năm 1980.

“Tôi không thể bán cổ phần của tôi cho ngân hàng nhà buôn” – Anh ta nói với tôi. “Virgin đã lỗ 1 triệu bảng năm nay. Số cổ phần đó cũng chẳng thể bù đắp được gì.”

“Nhưng còn tên thương hiệu thì sao?” – Tôi hỏi.

“Virgin ư? Nó đáng giá âm 1 triệu bảng” – Anh ta nói. “Họ sẽ không nhận ra bất kỳ giá trị nào trong tên thương hiệu. British Leyland còn đáng làm tên thương hiệu không?”

Virgin đột nhiên rơi vào khó khăn cùng cực. Cuộc khủng hoảng năm 1980 đã khiến chúng tôi phải nếm trải sự tàn khốc không ngờ tưởng như một trận cuồng phong trên biển. Đó là lần thứ hai chúng tôi phải sa thải nhân viên: 9 người, đại diện cho 1/6 số nhân viên trên toàn thế giới của Virgin Music. Tỷ lệ cắt giảm này ít hơn hẳn so với các công ty thu âm khác lúc bấy giờ nhưng đó là một đòn đau đớn tưởng như cắt lìa khúc ruột với chúng tôi. Nik, Simon, Ken và tôi đã mất hàng giờ tranh cãi chúng tôi nên làm gì. Không còn một ngôi sao nhạc rock chủ lực nào để có thể tung ra một đĩa nhạc đình đám, Virgin sẽ không thể nghĩ tới thu nhập trong tương lai. Chúng tôi nhận thấy mình đang đấu tranh một cách vô vọng để cố chứng tỏ Coutts Bank đã sai. Thêm một lần nữa chúng tôi xem xét kỹ lưỡng bản cataloue các ban nhạc và quyết định cắt hợp đồng với một vài người trong số họ. Chúng tôi phải từ bỏ hầu như toàn bộ các ban nhạc nhịp điệu Tây]u mà chúng tôi đã ký tại Jamaica kể từ khi cuộc đảo chính quân đội tại Nigeria cấm tất cả các hoạt động nhập khẩu và hủy hoại việc buôn bán của chúng tôi.

Căng thẳng đẩy lên giữa Nik và Simon khi họ tranh cãi ban nhạc nào Virgin nên giữ lại. Nik cho rằng Virgin nên cắt bỏ The Human League, một ban nhạc trẻ từ Sheffield chơi thể loại nhạc tổng hợp.

“Trừ khi bước qua xác tôi” – Simon nói.

“Nhưng họ không đem lại lợi nhuận” – Nik cãi. “Chúng ta không đủ tiền để tiếp tục bảo trợ cho họ”

“The Human League chính là lý do tôi làm công việc này” – Simon nói, cố gắng để giữ bình tĩnh.

“Anh chỉ giỏi tiêu tất cả tiền tôi tiết kiệm được từ các cửa hàng” – Nik nói, chỉ tay vào mặt Simon.

“Nhìn đây này” – Simon nói, giơ chân lên. “Đừng bao giờ chỉ tay vào mặt tôi như thế lần nữa. Và The Human League sẽ ở lại.”

Tôi ngồi nhìn Simon và Nik đấu tranh đến cùng, hiểu rằng một điều gì đó sẽ phải được thực hiện. Nik là người đồng hành chính của tôi, là người bạn thân nhất từ thời thơ ấu và chúng tôi làm việc với nhau từ hồi còn ở tạp chí Student, khi chúng tôi mới 16 tuổi. Nhưng Nik bị ám ảnh bởi việc cắt giảm và tiết kiệm chi phí, mặc dù, phải thừa nhận rằng, vào lúc đó chúng tôi đang rơi vào khó khăn cùng cực. Và lại một lần nữa, tôi cảm thấy nếu chúng tôi không làm một điều gì đó thực sự ấn tượng, mà ở đây có nghĩa là tiêu tiền, chúng tôi sẽ không bao giờ thoát khỏi khó khăn.

Nik và Simon đang dồn đối phương vào thế bí và họ quay sang cầu cứu tôi làm trọng tài phân xử họ. Trước cơn thịnh nộ của Nik, tôi đã ủng hộ Simon. Đây là bước ngoặt trong mối quan hệ tam giác đã tồn tại tốt đẹp cho tới thời điểm này. Tôi cảm thấy rằng thị hiếu của Simon về âm nhạc là điều duy nhất có thể kéo Virgin ra khỏi hố lầy. Không có thế hệ các ban nhạc mới của Simon, chúng tôi sẽ phải đạp chân trong nước. Nik nghĩ rằng chúng tôi đang

ném tiền qua cửa sổ và anh ta quay trở về các cửa hàng băng đĩa quyết định chắt bóp, nén nhặt từng đồng.

Tại một cuộc họp khác chúng tôi lại tranh luận về việc ký một hợp đồng mới, một tay trống từ Genesis. Vào tháng 9/1980, Simon muốn chi 65.000 bảng để ký hợp đồng với Phil Collins, một nghệ sĩ đơn. Lại một lần Simon tuyệt đối tin rằng đây là một nước đi đúng đắn và anh ấy dám dũng cảm đương đầu với tất cả mọi nghi ngờ và chỉ trích mà Nik dành cho anh ấy. Lý do chúng tôi có cơ hội ký kết với Phil Collins đó là chúng tôi đang mở rộng lấn sang kinh doanh studio thu âm. Cũng như Manor, chúng tôi sở hữu một studio tại Tây London mà chúng tôi đặt tên là Town House. Phía sau Town House, chúng tôi xây một studio thứ hai mà chúng tôi đã thuê được với mức giá thấp. Thay vì xây tường cách âm, chúng tôi lại xây các bức tường đá. Khi Phil Collins muốn thu âm một số bản đơn, anh ta xác định rằng mình không thể đủ tiền để chi trả studio tốt nhất, vì thế anh ta đã đặt studio ở Stone Wall. Tại đây Phil Collins nhận ra anh ta có thể thực hiện bản thu âm trống kỳ lạ nhất cho In The Air Tonight. Và Phil đã phối hợp ăn ý với các kỹ sư âm thanh tới mức ngay lập tức anh tự tìm gặp Simon. Trước khi chúng tôi hiểu điều gì đang diễn ra ra thì Simon đã sẵn sàng ký hợp đồng với Phil.

Nik buộc Simon phải thực hiện tất cả các phân tích doanh số để tính toán chúng tôi có thể bán được bao nhiêu album đơn của Phil. Nik lo lắng những người hâm mộ Genesis sẽ không mua album nhưng Simon chứng minh rằng ngay cả khi chỉ có 10% lượng fan Genesis mua album solo đầu tay của Phil thì chúng tôi vẫn thu về lợi nhuận. Khi chúng tôi bắt tay vào làm việc bằng kết quả đáng thất vọng về thấu chi và số liệu doanh thu thấp tới mức khủng hoảng từ các ban nhạc khác, chúng tôi hiểu rất rõ canh bạc mình đang chơi. Trước lòng tin của Simon, Nik đã nhất trí việc ký hợp đồng với Phil Collins, thậm chí ngay cả khi phải rút tiền từ các ngăn kéo cửa hàng để trang trải đủ số tiền tạm ứng. Phil đã thể hiện là một ca sĩ kiêm nhạc công với tài năng thiên bẩm. Giọng ca của anh đủ sức làm người nghe bị ám ảnh

và những ca từ chất đầy sự sâu sắc: Anh được số phận định để trở nên thành công hơn cả Genesis.

Cùng lúc đó, tạp chí New Musical Express (NME) đề cập tới việc Virgin Music đang gặp khó khăn về tài chính. Nếu Coutts đọc NME, mà tôi ngờ rằng đó là điều chắc chắn, họ có thể suy nghĩ thêm về việc mở rộng khoản vay cho tôi. Ngay lập tức tôi cố gắng bóp chết ý nghĩ này bằng một lá thư gửi ban biên tập: "Do trong số xuất bản vừa rồi ông phỏng đoán rằng tôi đang gặp khó khăn trầm trọng về tài chính nên chắc hẳn ông sẽ đánh giá cao nhu cầu khẩn thiết của tôi đề nghị ông cho chúng tôi vay một khoản vay không lãi suất thay vì việc tôi phải đặt vấn đề với các ngân hàng nhà buôn…" Mặc dù New Musical Express không phải là Financial Times nhưng tôi nhận ra rằng nếu những lời đồn kiểu như vậy giáng lên đầu, thói quen tồi tệ đó của họ sẽ được duy trì mãi mãi. Nhưng đáng buồn hơn, những lời đồn đó là sự thực.

Một vài tháng sau vụ tranh cãi về The Human League và Phil Collins, tôi tình cờ tìm được hai mối làm ăn mà tôi cho là khó lòng cưỡng nổi. Cả hai đều liên quan tới các hộp đêm. Đầu tiên là The Roof Garden tại Kensington, được chào bán với giá 400.000 bảng. Tất nhiên Virgin không có một xu nào nhưng giám đốc nhà máy cung cấp bia cho The Roof Garden đã chuẩn bị cho chúng tôi vay một khoản vay không lãi suất nếu chúng tôi tiếp tục tiêu thụ bia, rượu và rượu mạnh của họ. Hộp đêm kia là Heaven, một hộp đêm lớn và là nơi tụ tập của những người đồng tính nằm dưới nhà ga Charing Cross Station. Chủ hộp đêm này là bạn của em gái tôi Vanessa và anh ta muốn bán cho một ai đó trân trọng và vẫn giữ nguyên nó với tư cách một câu lạc bộ dành cho những người đồng tính. Qua công việc của tôi tại Trung tâm tư vấn, anh ta biết rằng có thể tin tưởng tôi. Giá đề nghị là 500.000 bảng và lại một lần nữa giám đốc nhà máy sản xuất bia chuẩn bị cho chúng tôi khoản vay không lãi suất để trang trải toàn bộ giá mua, đổi lại chúng tôi tiêu thụ bia của họ. Tôi không có ý kiến về việc tại sao những chủ nhà máy sản xuất bia lại không muốn sở hữu toàn bộ những câu lạc bộ này để chớp ngay cơ hội mua chúng.

Tôi biết rằng Nik sẽ phản đối việc mua bán này vì thế tôi chủ động ký kết các hợp đồng mà không nói một lời nào với anh ta. Nik đã rất giận dữ. Anh ta nghĩ rằng tôi đang hoang phí tiền của. Anh ta nhìn vào tờ phiếu nợ 1 triệu bảng, bằng chứng của việc mua các hộp đêm, và nghĩ rằng tôi đang hủy hoại Virgin.

"Nó sẽ nhấn chìm chúng ta" – Anh ta thốt lên.

"Nhưng chúng ta không phải trả một khoản lãi nào cả" – Tôi nói. "Đó là tiền miễn phí. Khi ai đó bán cho anh một con Rolls-Royce với giá một chiếc Mini chẳng lẽ anh không nhận sao?"

"Không có những thứ kiểu như bữa trưa miễn phí và cũng không có tiền miễn phí" – Nik nói với tôi. "Nợ vẫn là nợ. Chúng ta không có đủ khả năng trả nó. Thực tế chúng ta đã phá sản."

"Tiền này là miễn phí" – Tôi nói. "Và tôi nghĩ cũng có thứ tương tự bữa trưa miễn phí. Chúng ta sẽ buôn bán để vượt ra khỏi khó khăn."

Nik bất đồng với tôi kịch liệt tới nỗi một điều rõ ràng đó là chúng tôi phải đi hai con đường riêng. Anh ta nghĩ rằng tôi đang dẫn Virgin tới bờ vực phá sản. Anh ta muốn bảo vệ giá trị 40% cổ phần còn lại của anh ta trước khi quá muộn. Về phần tôi, mặc cho những ký ức đã có giữa chúng tôi, tôi vẫn cảm thấy không vui vẻ về mối quan hệ công việc đã hai, ba năm nay. Nik và tôi đã luôn là những người bạn tốt nhất nhưng, khi Virgin phát triển lớn hơn và chuyển từ một đại lý bán lẻ băng đĩa sang một thương hiệu âm nhạc, tôi cảm nhận rằng anh ta trở nên không thể với tới. Nik nghĩ cả hai chúng tôi đều không thể hiểu nhau như trước. Không còn chỗ cho anh ta trong hãng thu âm, và trong bất kỳ sự kiện nào anh ta đều cảm thấy không thoải mái khi thực hiện các công tác xã hội với những nhạc sĩ như tôi, Simon và Ken đã làm. Tôi ngờ vực rằng quan điểm đạo đức chủ nghĩa khiến anh ta phẫn uất với từng bảng ném ra để mua một chai champagne khác, thậm chí ngay cả dùng để mua chuộc nhằm giành được ban nhạc về Virgin Music và đem lại cho chúng tôi những lợi ích to lớn. Tôi cảm

nhận Nik luôn cố gắng để ngăn tôi làm những gì tôi muốn, mà phải thừa nhận, hầu hết trong số đó là những việc liên quan đến đầu tư mạo hiểm vào những ban nhạc mới. Tôi nghĩ có vẻ như phép thử mối quan hệ của chúng tôi chính là việc Nik không tham dự các kỳ nghỉ trượt tuyết dành cho nhân viên kể từ sau năm 1977. Tôi luôn muốn nhân viên của Virgin có một thời gian nghỉ lễ tuyệt vời, và tôi sẽ là người đầu tiên tự biến mình thành một kẻ ngốc nghếch nếu điều đó làm cho bữa tiệc trở nên sôi động. Nik thấy thật khó để có thể vui vẻ trước những sự kiện như vậy. Chúng tôi biết nhau rõ đến nỗi chúng tôi có thể viết hàng trang về những điểm xấu và tốt của nhau. Cuối cùng cả hai đều nhận ra tốt hơn hết chúng tôi nên chia tay trong lúc vẫn còn là bạn. Chỉ có cách đó chúng tôi mới có thể duy trì tình bạn, còn hơn là đợi tới lúc chúng tôi trở thành kẻ thù không đội trời chung.

Tôi đã huy động được khoản vay từ một ngân hàng khác và mua lại toàn bộ cổ phần của Nik tại Virgin. Cũng như tiền mặt, Nik còn mang theo một số thứ anh ta yêu thích nhất tại Virgin Group: rạp chiếu phim Scala và studio biên kịch video và phim. Mối quan tâm thực sự của Nik nằm ở thế giới điện ảnh, và khi rời đi, anh ta đã thiết lập Palace Picture với dự định sản xuất phim. Với tài năng của mình, anh ta nhanh chóng bắt đầu sản xuất những bộ phim tuyệt vời như The Company of Wolves, Mona Lisa và bộ phim đoạt giải Oscar The Crying Game.

Khi chia tay, Nik và tôi ôm nhau và làm hòa. Chúng tôi đã có những gì mình muốn, và để kỷ niệm "cuộc ly hôn" này, chúng tôi tổ chức một bữa tiệc chia tay tại The Roof Garden. Theo nhiều cách, chúng tôi đã có được những gì tuyệt vời nhất trong cả hai thế giới: chúng tôi vẫn là những người bạn tốt nhất, vẫn hiểu rõ về nhau nhiều nhất và cả hai có thể tự đi trên đôi chân của mình mà không cần đến người kia. Mặc dù tôi đã nắm 40% cổ phần của Nik tại Virgin nhưng tôi cũng nhận thức rõ ràng rằng chẳng có sự khác biệt nào giữa việc sở hữu 100% và 60% cổ phần của một công ty đang lâm vào cảnh vỡ nợ. Nik đã tính toán đúng về thất thoát kinh doanh của Virgin năm 1980: chúng tôi đã thua lỗ 900.000 bảng.

Chương 12: THÀNH CÔNG CÓ THỂ TỚI MÀ KHÔNG BÁO TRƯỚC

1980 - 1982

Cũng như cuộc chia tay Nik, tôi đang trong nguy cơ tan vỡ với Joan năm 1980. Tôi làm việc như điên để cứu vớt Virgin và tôi biết rằng Joan ngày càng chán nản về tôi. Dù cho tôi có về nhà muộn cỡ nào, điện thoại vẫn đổ chuông. Mỗi khi chúng tôi thức dậy vào sáng thứ 7, điện thoại lại đổ chuông. Một đêm, tôi trở về căn nhà thuyền và nhận ra mọi thứ thật trống trải. Joan đã ra đi và để lại cho tôi một mẩu giấy: "Em đang mang thai. Em sợ phải nói với anh. Em đã dọn đi. Nếu nhớ em, hãy gọi cho em ở nhà Rose".

Khi tôi nhìn vào mảnh giấy, tôi nhận ra rằng cuộc sống của tôi đã thay đổi. Tôi ngồi xuống và suy nghĩ phải làm gì. Sau khi Kristen rời bỏ tôi, tôi đã có một vài mối tình. Tôi yêu sự phóng khoáng và tự do. Kể từ khi cô ấy dọn đến ở cùng tôi, tôi lo sợ mình đã xem sự tồn tại của cô ấy là điều hiển nhiên. Cuộc hôn nhân của tôi với Kristen đã khiến tôi hoài nghi về những mối quan hệ lâu dài, và vào lúc đó tôi đã không có một cam kết nào như thế với Joan. Tôi cũng phải chịu sức ép từ bố mẹ khi họ bắt tôi quay trở lại với Kristen còn nếu không sau đó tôi sẽ phải cưới một cô gái tốt nghiệp đại học hay một vận động viên chơi tennis nào đó từ Surrey – mà Joan dứt khoát không nằm trong số đó.

Tôi nhớ mãi ngày tôi nói với bố mẹ rằng Joan đã dọn đến sống cùng tôi. Bố đang ngồi câu cá ven bờ hồ, và mẹ chỉ tay vào con cá hồi đang nổi lên.

Trong sự im lặng kéo dài sau đó, Bố đã quăng trượt cần câu khiến dây bị mắc lại thành một mớ lộn xộn.

"Nó đứt rồi" – Ông nói.

Nhưng khi tôi ngồi trong ngôi nhà thuyền cầm mảnh giấy được viết vội vàng của Joan và nghĩ về đứa con chưa chào đời của chúng tôi, tôi nhận ra rằng tôi thực sự yêu cô ấy. Tận tới lúc đó, tôi vẫn có cảm giác tội lỗi khi muốn lợi cả đôi đường: vừa muốn có một mối quan hệ tuyệt vời vừa không phải cam kết bất kỳ điều gì. Tôi đã vui vẻ với một số mối quan hệ khác và chưa bao giờ nghĩ về hậu quả. Tôi nghĩ rất nhiều đàn ông cảm thấy thích thú khi trôi nổi cả cuộc đời mà không cần đến con cái trừ khi đối phương buộc họ phải có trách nhiệm. Tôi gọi cho Rose, chị gái của Joan và vội vã lao tới để ở bên cô ấy.

Khoảng sáu tháng trong thời gian Joan mang thai, tôi ở Pháp còn Joan đi nghỉ ở Scotland. Cô ấy bị viêm ruột thừa khi ở khách sạn Fort William. Tôi bay đến Scotland để ở cạnh Joan khi cô ấy đang tiến hành ca mổ. Thực tế, cô ấy không bị viêm ruột thừa nhưng lại bị vỡ u nang buồng trứng và bác sĩ đã quyết định cắt bỏ u nang và cắt cả ruột thừa cho cô ấy – một ca mổ nguy hiểm nhất vào thời điểm này và còn nguy hiểm hơn với một phụ nữ đang mang thai sáu tháng. Ca mổ khiến Joan chuyển dạ. Cô ấy được tiêm vào tĩnh mạch để giảm co thắt và chúng tôi lập tức gọi xe cứu thương để đưa cô ấy tới bệnh viện hiện đại hơn tại Inverness. Chuyến đi khắp Scotland trong mưa tuyết là một cơn ác mộng. Mỗi cú xóc trên đường đều khiến Joan đau dữ dội hơn. Khi chúng tôi vừa tới nơi cô ấy đã đau đến cùng cực vì vết mổ, vì chuyển dạ và cố gắng tuyệt vọng giữ lấy đứa bé.

Tại bệnh viện Inverness, chắc chắn một điều là Joan sẽ sinh. Sẽ có rất ít cơ hội để cứu sống đứa trẻ vì phải ba tháng nữa mới tới lúc sinh. Một bé gái được sinh ra chỉ nặng 1,8 kg và chúng tôi đặt tên nó là Claire theo tên dì tôi. Claire hầu như không thể tự bú sữa mẹ và bệnh vện không có các thiết bị cần thiết để cứu nó.

Mặc dù Claire đã mở đôi mắt màu xanh đục sâu thẳm đáng yêu chào thế giới nhưng con bé vẫn ra đi sau đó 4 ngày. Tất cả những gì tôi có thể nhớ về nó bây giờ là hình dáng nhỏ xíu của con tôi. Không ai trong chúng tôi được phép bế hay chạm vào nó. Căn nhà bé xíu của nó là trong lồng kính. Con bé nhỏ tới mức lọt vừa bàn tay tôi. Chúng tôi chăm chú ngắm khuôn

mặt nó, ngạc nhiên vì đôi tay bé nhỏ và nét mặt cương quyết trên khuôn mặt con bé khi nó đang ngủ. Nhưng giờ ký ức đó đã phai mờ. Khi tôi cố gắng nhớ tới Claire, tâm trí của tôi bị hỗn độn bởi mùi thuốc sát trùng của bệnh viện, bởi những chiếc ghế kim loại trong căn phòng vải sơn và bởi vẻ mặt của y tá khi cô ấy bước tới nói với chúng tôi rằng Claire đã chết.

Claire đã sống ở một thế giới dành riêng cho con bé, bước vào và ra khỏi cuộc sống của chúng tôi chỉ để lại nỗi đau đớn tuyệt vọng, cảm giác trống trải và tình yêu. Nó thật nhỏ bé và cuộc sống quá ngắn ngủi tới mức tưởng như nó chưa bao giờ có mặt ở đây, nhưng trong thời khắc đau buồn đó nó đã mang Joan và tôi xích lại gần nhau. Tận tới khi tôi nhìn thấy cơ thể thoi thóp của Claire, còi cọc trong tấm tã lót nhỏ bé nhất, ngắm nhìn nó mới xinh đẹp làm sao, và còn biết rằng nó là con của chúng tôi, tôi chưa bao giờ nghĩ rằng tôi muốn có con đến như thế.

Sau cái chết của Claire, Joan và tôi đã quyết định có con một lần nữa, và trong sự vui sướng của chúng tôi, Joan nhanh chóng mang thai lại trong vòng một năm.

Lại một lần nữa Joan chuyển dạ sớm, lần này là trước 6 tuần. Cả hai chúng tôi đều ngạc nhiên. Tôi đang ở bữa tiệc tại The Venue và trở về nhà vào lúc 3 giờ sáng, lảo đảo vì say xỉn. Tôi ngủ thiếp đi và chỉ chợt tỉnh giấc khi cảm thấy Joan đang đập vào người tôi và hét lên cô ấy đang chuyển dạ. Tôi nhào khỏi giường và ngay lập tức lái xe chở cô ấy tới bệnh viện. Bác sĩ đã khám cho Joan và dẫn cô ấy tới phòng sản khoa. “Trông cô rất khỏe”, họ chắc chắn với cô ấy.

Sau đó, họ nhìn vào tôi: “Sắc mặt anh xấu quá. Tốt hơn anh nên uống vài viên aspirin và đi ngủ”

Sáng hôm đó, tôi thức dậy và thấy bốn bác sĩ đeo khẩu trang đang chăm chú nhìn tôi. Tôi tưởng mình vừa trải qua một vụ tai nạn khủng khiếp và đang nằm trong phòng cấp cứu ở một nơi nào đó.

"Joan đã vượt cạn thành công" – Họ nói. "Hãy đi với chúng tôi".

Holly được sinh ra, nặng hơn 2,5 kg. Đó là trải nghiệm lạ lùng nhất mà tôi từng trải qua. Cuối cùng tôi thậm chí còn kiệt sức hơn cả Joan. Tôi tự hứa với chính mình sẽ không bao giờ bỏ lỡ thời khắc chào đời của các con. Tuy nhiên, sau chuyện xảy ra với Claire, mối quan tâm của tôi ngay lúc này đó là làm sao để Holly sống khỏe mạnh.

Chúng tôi lái xe trở về nhà thuyền vào một sáng Chủ nhật lạnh căm năm 1981, và Joan ngồi ẵm Holly thật chặt trên giường. Cả mùa đông còn lại hai mẹ con cô ấy đều ở phòng ngủ trong khi tôi làm việc ở phòng kế bên.

Năm 1981, Virgin Music cuối cùng đã bắt đầu kiếm ra tiền. Japan đã cho ra các album hit Gentlement Take Polaroids và Tin Drum. Một trong số những đĩa đơn hit gần đây của chúng tôi là General and Majors và Sgt Rock của XTC và Trouble và New Orleans của Gillian; The Professionals và The Skids cũng nối tiếp thành công. Chúng tôi vẫn không biết Phil Collins sẽ đem lại những gì, và – việc thứ 24 trong danh mục những việc phải làm của tôi vào tháng đó – đó là thu xếp để tới Scotland tham dự buổi hòa nhạc của một trong những ban nhạc mới của chúng tôi, Simple Minds. Album của Simple Mind – New Gold Dream, đã lọt vào top bán chạy nhất.

Tin mới nhất năm 1981 là dự đoán của Simon về The Human League đã trở thành sự thật. Hai album đầu tiên của họ ra đời với mục đích thăm dò thị trường, tuy nhiên đã tạo dựng được một số lượng đông đảo người hâm mộ trung thành. Khi chúng tôi thông báo doanh số của họ liên tục tăng ổn định, chúng tôi biết rằng chúng tôi đang có cơ hội để tạo ra bước đột

phá. Album thứ ba – Dare của họ đã thẳng tiến vào top ten và sau đó nhảy vọt lên vị trí số 1. Dare đã bán được hơn 1 triệu bản tại Anh và 3 triệu bản trên toàn thế giới. Đĩa đơn hit Don't You Want Me, Baby? được phát đi phát lại nhiều lần và đã ăn sâu vào tâm trí mỗi người.

Cũng nhanh chóng như khi cạn kiệt, số dư ngân sách của Virgin giờ đã được phục hồi. Bất cứ khi nào Virgin có tiền tôi lại tiếp tục tìm kiếm những cơ hội mới. Tôi cố gắng không ngừng để mở rộng tập đoàn, vì thế chúng tôi không còn phụ thuộc vào nguồn thu nhập eo hẹp nữa. Tuy nhiên, tôi hoài nghi việc này có vẻ giống sự tò mò và phấn khích hơn là một giác quan tài chính nhạy bén. Lần này tôi nghĩ mình đã nhìn thấy một cơ hội hoàn hảo. Kể từ khi Virgin là một công ty giải trí, tôi đã nghĩ đến việc chúng tôi có thể xuất bản tạp chí mục lục của riêng mình mang tên Event. Không may, nó lại được phát hành đúng vào thời điểm Time Out ra đời, tạp chí đã thu được thành công vang dội và Event đành phải chấp nhận thất bại trong cuộc chiến cạnh tranh này.

Luôn luôn khó khi phải thừa nhận thất bại nhưng một điểm tích cực về sự kiện Event đó là tôi nhận ra việc chia tách các công ty Virgin thật sự rất quan trọng để nếu một công ty làm ăn thất thoát, sẽ không đe dọa tới các công ty khác trong Tập đoàn Virgin. Event là một thảm họa nhưng là một thảm họa đã được kiểm soát. Mỗi doanh nhân thành công đều thất bại ở một vài thương vụ làm ăn nào đó và hầu hết các doanh nhân có công ty riêng đều tuyên bố phá sản ít nhất một lần. Thay vì việc rơi vào vỡ nợ, chúng tôi đã trả sạch nợ nần và đóng cửa việc xuất bản tạp chí.

Tiền lỗ từ tạp chí Event nhanh chóng được chúng tôi thu về từ The Human League, The Simple Minds, album đơn đầu tay thành công vang dội của Phil Collins, Face Value, và cuối cùng, ngoạn mục nhất, đó là từ ca sĩ trẻ – Người tự xưng biệt danh Boy George.

Lần đầu tiên tôi nghe tới Boy George và Culture Club là sau khi Simon tới xem họ trình diễn trong studio thu âm tại Stoke Newington năm 1981. Virgin đã ký được hợp đồng về quyền phát hành nhạc và Simon thực sự bị lôi cuốn bởi diện mạo lạ lùng của ca sĩ đứng đầu ban nhạc, một chàng trai có vẻ ngoài đẹp như phụ nữ và cả nhịp điệu ngẫu hứng, nhẹ nhàng trong những bản nhạc họ chơi. Simon đã mời ban nhạc trở lại Vernon Yard. Tại đây họ đã đồng ý ký hợp đồng thu âm với chúng tôi.

Khi Simon giới thiệu tôi với George O'Dowd, tôi nhận ra mình đang bắt tay với một người hoàn toàn không giống với bất kỳ ai tôi đã gặp trước đó. Anh ta có mái tóc dài được bện như một người giáo phái gốc Jamaica; khuôn mặt trắng nhợt, lông mày thanh tú, và mặc một chiếc áo choàng lộng lẫy của geisha.

Mặc dù chúng tôi biết rằng Culture Club là một sự sáng tạo kỳ diệu nhưng đĩa đơn đầu tiên của họ – White Boy, vẫn chết từ trong trứng nước. Virgin đã phát hành album vào ngày 30/4/1982 nhưng không có nhiều chuyển biến đáng kể: số lượng bán ra khoảng 8.000 bản và đứng vị trí thứ 114 trong bảng xếp hạng. Chúng tôi không bận tâm tới điều này. Chúng tôi thực sự cảm thấy rằng ngay sau khi Boy George được chụp hình quảng cáo hoặc nếu chúng tôi có thể đưa anh ta vào danh sách Top of The Pops, đĩa của anh ta sẽ bán hết veo. Mọi người đều trông chờ xem Boy George và họ sẽ muốn mua đĩa nhạc của anh ta. Giới tuổi teen sẽ phát điên vì Boy George. Cũng giống như vẻ ngoài khác biệt, George có một chất giọng lạ, dí dỏm và lôi cuốn: anh ta là người nổi loạn theo cách hoàn toàn khác so với The Sex Pistols hoặc James Dean nhưng dù sao đi nữa anh ta vẫn thuộc trường phái nổi loạn. Virgin đã dẫn dắt đĩa đơn thứ hai của Culture Club – I'm Afraid Of Me, vào tháng Sáu. Mặc dù đĩa đơn này bán chạy hơn White Boy nhưng vẫn chỉ đạt thứ hạng 100 trong bảng xếp hạng. Culture Club tiếp tục thu âm album của họ, Kissing To Be Clever, mà họ đã sáng tác được phần lớn trước khi ký hợp đồng với chúng tôi.

Khi chúng tôi phát hành đĩa đơn thứ 3 của Culture Club – Do You Really Want To Hurt Me? vào ngày 3/12/1982, chúng tôi đã dồn hết tâm huyết của mình để ra mắt ban nhạc. Thật lạ lùng, Radio 2 đã được chơi trước Radio 1, và nhìn chung những nhận xét về đĩa đơn đều không được khả quan lắm. Nhưng khi Radio 2 xuất hiện, nó đã leo rất nhanh trong bảng xếp hạng, đạt vị trí thứ 85 trong tuần đầu tiên và thứ 38 trong tuần thứ hai. Chúng tôi đã cố gắng lăng xê Boy George nhưng BBC vẫn từ chối phỏng vấn anh ta và gọi Boy George là "gã đồng tính". Sau đó chúng tôi nghe tin về việc trì hoãn trên Top of The Pops. Chúng tôi đã làm tất cả những gì có thể để đưa Boy George vào khe hở này và cuối cùng Top of the Pops đã nhất trí. Chúng tôi đang có một linh cảm về sự thành công.

Với khuôn mặt trắng nhợt, chiếc áo choàng dài, đầu đội mũ phớt và đôi lông mày dài thanh tú, Boy George đã vượt lên các ban nhạc lãng mạn hiện đại khác, như Spandau Ballet. Anh ta có sức lôi cuốn kỳ lạ với lứa tuổi teen, với cả những đứa trẻ mới 8,9 tuổi cho tới ông bà chúng. Không thể xác định được tại sao anh ta lại nổi tiếng như vậy: các bậc cha mẹ muốn có đứa con như anh ta; các cô gái yêu thích vẻ đẹp của anh ta; các chàng trai muốn bạn gái mình xinh đẹp như anh ta… không kể đâu cho hết. Ngày hôm sau, điện thoại các bàn làm việc reo liên tục và những đơn đặt hàng đĩa đơn ào ào đổ về. Do You Really Want To Hurt Me? leo lên vị trí thứ 3. Sau đó George đã xuất hiện trong chương trình Noel Late Late Breakfast Show và Noel đã hỏi liệu anh có phải một người hâm mộ trung thành của Liberace không. "Không còn nữa", George nói, ngụ ý rằng vai trò đã được đảo ngược. Đĩa đơn vụt ngay lên vị trí số 1. Khi George tiết lộ rằng anh ta thích thưởng thức một tách trà hơn là chuyện tình dục, anh ta trở thành một thần tượng quốc tế.

Giáng Sinh năm 1982, chúng tôi phát hành album đầu tiên của Culture Club – Kissing To Be Clever, với 4 triệu bản được bán ra trên toàn thế giới. Ngay sau đó là một bước đột phá gây kinh ngạc khác: đĩa đơn thứ 6 của họ – Karma Chameleon, trở thành single bán chạy nhất năm 1983 với hơn 1,4 triệu bản tiêu thụ tại Anh và đạt vị trí quán quân tại mỗi quốc gia trên thế giới có bảng xếp hạng, khoảng hơn 30 nước theo như chúng tôi biết. Culture Club là

một hiện tượng nhạc pop toàn cầu và album thứ hai của họ – Colour By Numbers đã bán được gần 10 triệu bản.

Tài chính của Virgin đã vượt qua giai đoạn khủng hoảng: từ lỗ 900.000 bảng năm 1980, chúng tôi đã thu về lợi nhuận 2 triệu bảng năm 1982 với doanh số trên 50 triệu bảng. Năm 1983, doanh số tăng lên 94 triệu bảng và lợi nhuận vọt lên 11 triệu bảng. Khi chúng tôi bắt đầu điều hành fan club của Boy George, chúng tôi dường như không thể kiểm soát được lợi nhuận thu về, và năm 1983, 40% lợi nhuận của chúng tôi thu về từ Boy George. Trong hai năm đầu tiên, câu chuyện về Culture Club là một điển hỉnh hoàn hảo. Điều đặc biệt về ngành thu âm đó là thành công có thể tới mà không báo trước. Có thể phút này chẳng ai biết Boy George là ai nhưng ngay phút sau đó tất cả mọi người khắp thế giới từ Ailen tới Hàn Quốc, từ Nhật Bản tới Ghana đều ngân nga Karma Charmeleon. Thành công của Boy George được đo bằng tốc độ âm thanh theo đúng nghĩa. Nhiều người thấy sợ hãi chạy dọc sống lưng và họ có thể đúng khi cho rằng hiện tượng này sẽ tạo ra sự tàn phá trong một công ty. Thật hạnh phúc, tôi lại luôn luôn trưởng thành nhờ sự tàn phá và hoóc môn adrenaline gây hồi hộp đó. Và do vậy tôi cảm nhận thật tuyệt vời vì chính tại nơi đây, chúng tôi đã thổi bùng lên ngọn lửa thành công của Culture Club.

Chương 13: “MUỐN ĐI, TRƯỚC HẾT HÃY BƯỚC QUA XÁC TÔI”

1983-1984

Sống và hưởng lợi từ những kinh nghiệm của người đi trước bao giờ cũng dễ dàng hơn. Mọi người thường nói rằng Nik đã bán 40% cổ phiếu tại Virgin vào thời điểm sai lầm. Nhưng khi Nik và tôi chia tay, anh ấy cũng như tôi đã nắm rõ số liệu doanh thu và dự báo lợi nhuận dù mọi chuyện khi ấy đang rất tồi tệ. Vào lúc đó, cả Nik và tôi đều rất hạnh phúc. Nik hạnh phúc vì rời khỏi một công ty đang đâm đầu vào khó khăn, còn tôi hạnh phúc vì có toàn quyền kiểm soát số phận của tôi thậm chí ngay cả khi tôi biết rằng Virgin đang nằm trên lưỡi dao. Ngay sau khi Nik đi khỏi, hai điều đã xảy ra không được báo trước. Đầu tiên, đĩa compact trở nên lan tràn và do đó chúng tôi chỉ có thể bán lại back catalogue trên CD. Nhiều người sao chép lại toàn bộ nội dung đĩa nhạc của họ vào đĩa compact, và chắc chắn một nghệ sĩ như Mike Oldfield đã tiêu thụ được một lượng lớn đĩa CD; The Sex Pistols cũng chỉ thấp hơn không đáng kể.

Thay đổi thứ hai đó là chính Virgin trở thành một thương hiệu thu âm độc lập hàng đầu không thể chối cãi. Thị hiếu âm nhạc của Simon cuối cùng cũng giành chiến thắng: Virgin Music bắt đầu chiếm lĩnh các bảng xếp hạng top ten album và đĩa đơn. Từ việc bị xem như thương hiệu thu âm đơn lẻ nhảy quãng một cách vô lý từ Mike Oldfield tới The Sex Pistols, Virgin Music đã vươn lên trở thành sự ghen tị của ngành kinh doanh đĩa nhạc. Tất cả những hợp đồng ký kết của Simon vài năm qua đã tới lúc gặt hái thành quả: chúng tôi đã có The Human League cũng như sản phẩm của họ, Heaven 17; Simple Minds; Boy George; Phil Collins; China Crisis và Japan. Điều tuyệt vời về những nghệ sĩ này đó là chúng tôi đã tự làm nên tên tuổi của họ. Tôi vẫn quyết định ký hợp đồng thể loại nhạc cổ điển với Bryan Ferry hoặc The Rolling Stones, nhưng ý đồ của chúng tôi là toàn bộ phải được sản xuất trong nước và sau cùng mới được tiêu thụ trên thị trường quốc tế.

Khi quan sát tiền chảy vào nhà băng, tôi bắt đầu nghĩ tới những cách sử dụng khác. Mặc dù vẫn quan tâm sát sao tới việc ký kết với các ban nhạc nhưng tôi cảm thấy rằng tôi biết rõ những gì mình muốn về việc thương lượng các hợp đồng thu âm. Tôi cần một thử thách khác. Tôi có cơ hội sử dụng tiền mặt của mình để thiết lập thêm các công ty Virgin và mở rộng nền tảng của Tập đoàn để có thể chia đều các nguy cơ nếu chẳng may chúng tôi lại phải đương đầu với một cuộc khủng hoảng khác. Tôi cũng muốn phát triển thương hiệu Virgin không chỉ dừng lại ở biểu tượng một thương hiệu thu âm và muốn giành được sự quan tâm nhiều hơn từ tất cả các phương tiện thông tin đại chúng. Mới chỉ 3 năm kể từ khi Virgin lâm vào tình trạng gần như phá sản và hai năm kể từ khi Nik rời đi. Việc chỉ có một số tiền ít ỏi để trang trải suốt ba năm qua, giờ tôi đã có tiền mặt chất đầy trong nhà băng và tôi muốn tiếp tục tái đầu tư nhanh nhất có thể.

Khi tôi bắt đầu tìm kiếm những lĩnh vực kinh doanh khác để bắt đầu đầu tư, tôi đã nghĩ về việc mở rộng ngành xuất bản sách đang còn non nớt của chúng tôi. Tôi biết rằng lĩnh vực phát hành âm nhạc của Virgin Music đã thu được lợi nhuận đáng kể từ phát hành nhạc và thu tiền bản quyền, và tôi tự hỏi liệu một bộ phận xuất bản sách được quản lý bài bản có đem tới thành công cho chúng tôi hay không. Sâu trong thâm tâm tôi là ý nghĩ nếu một ngôi sao nhạc rock nổi tiếng, sẽ có rất nhiều hoạt động khác kéo theo như sách và video, sự xuất hiện của họ trên phim ảnh và các bản nhạc phim.

Vanessa, em gái tôi, đã hẹn hò với Robert Devereux từ khi Robert còn học tại Đại học Cambridge. Robert trở nên thân thiết như một thành viên trong gia đình tôi. Mặc dù Virgin không phải là một công ty gia đình theo nghĩa thông thường tức là được phát triển theo chiều dọc từ thế hệ này sang thế hệ khác, tuy nhiên Virgin lại là một công ty gia đình theo nghĩa ngang, trong đó tôi luôn luôn đưa gia đình của mình vào bất cứ chuyện gì tôi làm, và lắng nghe các ý kiến của họ cũng như ý kiến của bất kỳ ai khác một cách kỹ lưỡng. Tôi biết một số doanh nhân tách gia đình ra khỏi công việc của họ: Họ hầu như không cho con cái bước vào văn phòng làm việc của mình, và khi ở nhà họ không bao giờ bàn tới chuyện công

việc. Có một đặc điểm của người Anh đó là không bao giờ thảo luận chuyện tiền nong trong bữa ăn nhưng khi việc này chuyển thành không bao giờ bàn chuyện kinh doanh thì tôi nghĩ sẽ có rất nhiều cơ hội bị đánh mất. Kinh doanh là một cách sống. Một điều kỳ lạ nho nhỏ đó là khi kinh doanh bị tách khỏi vòng tròn gia đình thì số lượng doanh nhân cũng đồng thời ít đi.

Khi tôi tự hỏi phải làm gì với Virgin Books, Vanessa đã khuyên tôi nên nói chuyện với Robert, hiện đang làm việc tại Nhà xuất bản Macmillan Publishers được ba năm. Robert đến gặp tôi tại Duende cùng sếp anh ta – Rob Shreeve, và tôi đã đề nghị họ tới và làm việc tại Virgin Books. Tôi không có ý tưởng rõ ràng về việc Virgin Books sẽ làm gì, trừ việc bằng cách nào đó chúng tôi phải khai thác thành công đang lớn mạnh của các ngôi sao nhạc Rock mà Virgin đang có. Robert cho rằng sách và video có thể được bán qua cùng hệ thống cửa hàng tiêu thụ và anh ta đưa ra ý tưởng Virgin Books có thể thiết lập một bộ phận tập trung rộng hơn mối quan tâm của Virgin vào phương tiện đại chúng như TV, radio, phim ảnh, video cũng như sách báo. Robert không hề nản lòng trước việc sẽ tham gia một nhà xuất bản nhỏ tên tuổi chưa được tạo dựng. Anh ta từ bỏ công việc hiện tại và gia nhập vào đội ngũ Virgin của chúng tôi. Rob Shreeve vẫn quyết định ở lại Macmillan vào thời điểm đó.

Khi Robert tới Virgin Books, anh ngay lập tức cho dừng việc xuất bản tiểu thuyết mà chúng tôi đang bán. Anh đã xây dựng lại Virgin Books chỉ chuyên xuất bản thể loại sách về nhạc rock và thể thao. Một vài năm sau đó, anh quyết định mua một nhà xuất bản khác – WH Allen, và sát nhập vào Virgin Books. Với việc trông chờ đi theo những gì người khác đã làm, chúng tôi đã mắc phải sai lầm: Chúng tôi đã cố gắng rất nhiều nhưng tới năm 1989, việc kinh doanh xuất bản rơi vào thời kỳ khó khăn và cần phải cắt giảm triệt để. Đó là một trong những điều đầu tiên chúng tôi lĩnh hội được và nó đã mang lại cho chúng tôi những kinh nghiệm đầu tay đau thương kèm theo việc phải sa thải nhân viên để quay vòng vốn công ty. Điều này cũng chứng minh những lợi ích của việc phát triển một công ty từ vạch xuất phát, khi bạn thuê đúng người và thực sự tạo ra bầu không khí bạn muốn.

Một năm sau đó, Rob Shreeve gia nhập vào Virgin Books với tư cách giám đốc điều hành còn Robert giữ chức chủ tịch công ty. Cùng nhau, họ lại đưa doanh nghiệp bước vào thị trường dưới tên Virgin Publishing, tập trung vào điểm mạnh cốt lõi về âm nhạc và giải trí. Trong một vài năm, công ty đã trở thành nhà xuất bản sách thành công vang dội về lĩnh vực giải trí, và có lẽ là nhà xuất bản hàng đầu thế giới về âm nhạc.

Tháng 2/1984, một luật sư trẻ người Mỹ tên là Randolph Fields đã ngỏ ý hỏi tôi về việc mở một hãng hàng không. Randolph đang tìm kiếm những nhà đầu tư để tài trợ vốn cho một hãng hàng không mới có lộ trình bay từ sân bay Gatwick tới New York. Đường bay này hiện đang bỏ ngỏ sau sự sụp đổ của hàng hàng không Sir Freddie Laker năm 1982. Anh ta gửi cho tôi một lá thư đề nghị mà tôi đã đọc tại Mill End. Rõ ràng anh ta đã liên lạc với rất nhiều những nhà đầu tư khác trước tôi – chủ một hãng thu âm hầu như không phải là cái tên đầu tiên anh ta nghĩ tới – vì thế tôi chỉ đọc lướt qua đề xuất và liên tục tự nhủ: "Đừng bị dụ dỗ; đừng bao giờ nghĩ về nó".

Theo như cách tôi quyết định về con người trong 30 giây gặp họ, tôi cũng quyết định một đề xuất kinh doanh có kích thích tôi hay không chỉ trong 30 giây lướt qua. Tôi phụ thuộc nhiều vào bản năng chính hơn là vào việc nghiên cứu một số lượng lớn các con số thống kê. Điều này có thể là do việc tôi ngại đọc, tôi không tin vào các số liệu, mà tôi cảm giác nó có thể bị bóp méo để ngụy tạo cho một điều gì đó. Ý tưởng kinh doanh hãng hàng không Virgin đã len lỏi trong hình dung của tôi nhưng tôi phải vạch ra tỉ mỉ trong đầu những rủi ro tiềm năng có thể xảy ra.

Suốt những ngày cuối tuần đó, tôi ngồi nghiền ngẫm bản đề xuất. Ý tưởng của Randolph là cung cấp một hãng hàng không tập trung toàn bộ vào tầng lớp thương nhân, nhưng điều này thật sự không lôi cuốn. Tôi lo lắng chuyện gì sẽ xảy ra vào những ngày các doanh nhân không bay: Giáng sinh, Lễ phục sinh, kỳ nghỉ lễ Bank Holidays, và trong suốt tuần lễ Tạ ơn. Tôi nghĩ rằng chúng tôi sẽ phải nhờ những người định ra ngày nghỉ để bù vào chỗ khuyết

các chuyến bay trong những tuần lễ đó. Nếu chúng tôi làm khác với các hãng hàng không kinh doanh loại vé hạng nhất, hạng thương nhân và hạng tiết kiệm bằng cách chỉ hướng vào hai đối tượng: hạng thương nhân và hạng tiết kiệm thì sẽ ra sao? Tôi tự hỏi hệ quả của việc này sẽ là gì? Chúng tôi sẽ có cả khách thương nhân và khách du lịch – chúng tôi sẽ bỏ lỡ ai? Tôi đã viết ra một danh sách những điều tôi muốn hiểu về phương thức hoạt động của các hãng cho thuê máy bay. Nếu tôi có thể thuê máy bay trong một năm và sau đó có cơ hội trả lại máy bay, hiển nhiên chúng tôi sẽ có một đường thoát hiểm nếu tất cả mọi chuyện thất bại. Nghe có vẻ hổ thẹn nhưng chúng tôi có thể hạn chế được số tiền bị thua lỗ. Tới cuối tuần, tôi đã có quyết định của mình: nếu chúng tôi có thể giới hạn tất cả mọi thứ xuống một năm – hợp đồng lao động, thuê máy bay, rủi ro hối đoái và bất cứ vấn đề nào khác liên quan tới việc mở đường bay tới New York – thì tôi sẽ muốn thử vận may của mình.

Hãng hàng không duy nhất đưa ra mức giá rẻ trên toàn Đại Tây Dương năm 1984 là People Express. Tôi nhấc điện thoại và thử liên lạc với họ. Số của họ liên tục bận. Tôi không thể liên lạc được suốt cả buổi sáng. Tôi suy luận rằng People Express chịu sự quản lý yếu kém, và họ sẽ trở thành mục tiêu béo bở cho những đối thủ cạnh tranh mới, đồng thời lượng khách của họ cũng quá cao đến mức các đối thủ cạnh tranh sẽ có chỗ nhảy vào. Chính tiếng chuông điện thoại liên hồi từ bàn làm việc của tôi trong suốt ngày thứ Bảy đã thôi thúc niềm tin của tôi rằng chúng tôi có thể thiết lập và điều hành một hãng hàng không.

Tôi gọi cho Simon vào buổi chiều Chủ nhật.

“Anh nghĩ gì về việc thiết lập một hãng hàng không?” Tôi vui vẻ đề nghị Simon. “Tôi có một bản đề xuất ở đây”.

“Lạy Chúa!” – Anh ta cắt ngang tôi. “Anh điên rồi. Hãy quên nó đi!”

“Tôi nói nghiêm túc đấy”

“Không. Anh đang bị điên”.

“Được” – Tôi nói. “Tôi sẽ không nói chuyện đó lúc này. Nhưng tôi nghĩ chúng ta sẽ ăn trưa cùng nhau.”

Vào sáng thứ Hai, tôi gọi điện cho tổng đài báo số điện thoại quốc tế và yêu cầu họ cung cấp số điện thoại hãng hàng không Boeing. Boeing có trụ sở tại Seattle, và do sự chênh lệch về thời gian, phải tới chiều muộn ngày hôm ấy tôi mới có thể nói chuyện với họ. Họ hết sức ngạc nhiên khi nghe một người Anh hỏi về dịch vụ cho thuê máy bay lớn chuyên chở hành khách. Tôi đã dành toàn bộ buổi chiều và cả tối để gọi điện cho Boeing, và cuối cùng tôi đã được nói chuyện với người có thể giúp tôi. Họ nói với tôi rằng Boeing có dịch vụ cho thuê máy bay và họ có một máy bay chuyên chở hành khách second-hand mà họ sẽ xem xét nghiêm túc việc thu về sau một năm nếu mọi thứ không đi vào hoạt động. Với thông tin chắc chắn, tôi đã chuẩn bị trong tay những gì cần thiết để đối diện với Simon và Ken.

Bữa trưa ngày hôm sau diễn ra không thành công như mong đợi. Sau khi tôi nói với họ về việc Virgin có khả năng vượt mặt People Express và rằng Boeing có những máy bay cho thuê, trông họ thực sự kinh ngạc. Tôi nghĩ họ nhận ra tôi đã tiến hành tất cả nghiên cứu thị trường cần thiết và đã tự quyết định và họ đã đúng.

“Anh đang mắc chứng hoang tưởng, Richard à” – Simon nói. “Chúng ta đã là những người bạn thời niên thiếu nhưng nếu anh làm điều này, tôi không chắc chúng ta có thể tiếp tục cộng tác cùng nhau. Điều tôi muốn nói với anh đó là nếu anh muốn biến giấc mơ của anh thành sự thật thì trước hết hãy bước qua xác tôi.”

Ken ít lên tiếng hơn nhưng ít nhiều anh ấy nghĩ rằng ý tưởng kết hợp một công ty thu âm với một hãng hàng không là một ý tưởng đáng bị nguyền rủa.

“Tôi không thấy sự liên quan nào ở đây” – Anh ta nói. “Và nếu anh đang tìm kiếm tổn thất để bù đắp cho lợi nhuận của chúng ta, thà chúng ta đầu tư vào những ban nhạc mới còn hơn”.

“Nào” – Tôi nói. “Chúng ta không kết hợp. Chúng ta sẽ để hai công ty tồn tại tách rời. Chúng ta có thể dàn xếp tài chính để Virgin Music ít bị rủi ro nhất. Tôi đã nói chuyện với hãng Boeing, và họ có thể cho chúng ta thuê máy bay, bằng cách đó họ sẽ thu máy bay về sau một năm nếu máy bay đó không làm việc. Tổn thất lớn nhất nếu xảy ra với Virgin là 2 triệu bảng.”

Simon và Ken vẫn cương quyết phản đối.

“Nào” – Tôi tiếp tục. “Virgin có đủ tiền để thực hiện điều này. Rủi ro chưa tới 1/3 lợi nhuận trong năm nay. Tiền từ Culture Club đang đổ về. Và công việc này sẽ rất thú vị”

Cả Simon và Ken đều chau mày khi tôi nói từ “thú vị”. Đó là một từ gài bẫy đặc biệt với tôi – là một trong những tiêu chí kinh doanh hàng đầu của tôi. Bởi vì tôi đã quyết tâm, tôi biết tôi phải thuyết phục họ. Tôi tiếp tục tranh luận rằng chúng tôi sẽ chỉ có một máy bay, rằng chúng tôi có thể chỉ như nhúng chân vào nước và nếu nước quá nóng chúng tôi có thể rút ra ngay để loại trừ tổn thất. Tôi giảng giải rằng cái hay của việc khởi nghiệp từ con số không thay vì mua một hãng hàng không đã có, đó là chúng tôi có thể dễ dàng rút ra nếu nó hoạt động không hiệu quả. Trong tâm trí của tôi, mọi chuyện thật đơn giản. Điều Simon lo lắng nhất là tôi đang mạo hiểm với giá trị cổ phần của anh ta tại Tập đoàn Virgin còn Ken cho rằng tôi đang đi quá xa.

Theo như cách mà cuộc tranh luận về The Human League đã tạo ra bước ngoặt trong mối quan hệ giữa tôi và Simon với Nik, cuộc tranh luận bữa trưa ngày hôm đó chính là bước ngoặt trong mối quan hệ của tôi với Simon. Suốt nhiều năm qua tôi đã vài lần làm anh ta tức giận nhưng lần này anh ta cảm nhận rằng tôi đã sắp đặt để đánh cược công ty và tất cả tài

sản tích trữ của chúng tôi vào một kế hoạch mà anh ta nghĩ là hoàn toàn liều lĩnh. Mối quan tâm và tình yêu cuộc sống của Simon đến từ hội họa, âm nhạc, sách, bộ sưu tập tranh và xe hơi. Mối quan tâm của tôi về cuộc sống chính là việc đặt ra cho mình các thử thách to lớn nhìn ngoài có vẻ không thể thực hiện được và cố gắng để vượt lên trên những thử thách đó. Xét theo góc độ thương mại, Simon hoàn toàn đúng; nhưng nếu theo quan điểm mong muốn sống một cuộc sống đầy đủ, tôi cảm nhận tôi phải nỗ lực. Từ bữa trưa đó trở đi, một mối căng thẳng đã nảy sinh trong quan hệ của chúng tôi và mối căng thẳng đó không bao giờ được xóa bỏ triệt để.

Randolph đề nghị đặt tên cho hãng hàng không là "British Atlantic" nhưng một khi tôi đã tham gia, tôi muốn "Virgin" phải được đưa vào tên thương hiệu. Chúng tôi đã đồng ý xem xét một cái tên khác cho tới khi tên hãng hàng không trở nên sát thực nhất. Có rất nhiều điều cần phải học vì thế tôi đã đề nghị Sir Freddie Laker, một người tôi luôn ngưỡng mộ, giúp đỡ tôi. Sir Freddie đã tới ăn trưa tại Duende và giải thích khía cạnh cơ học của một chiếc máy bay. Ông ta nhanh chóng xác nhận mối hoài nghi của tôi về những hạn chế khi bắt đầu một hãng hàng không dành riêng cho tầng lớp doanh nhân.

"Và anh không muốn đưa vào các dịch vụ giá rẻ hơn cho hạng tiết kiệm." Ông ta chỉ ra. "Đó là sai lầm của tôi. Anh sẽ bị ảnh hưởng bởi cuộc tấn công cắt giảm chi phí đơn thuần và điều đó đã khiến tôi rút khỏi thương trường."

Chúng tôi bắt đầu cuộc thảo luận về triết lý dịch vụ hạng doanh nhân vào bữa trưa. Chúng tôi đã nói về việc cung cấp một dịch vụ hạng nhất với các mức giá hạng doanh nhân, và xây dựng tất cả các loại dịch vụ bổ sung cho chi phí. Hai ý tưởng tuyệt vời nhất xuất hiện trong bữa trưa đó là cung cấp dịch vụ đưa đón bằng xe hơi hạng sang như một phần trong dịch vụ và tặng loại vé tiết kiệm cho bất kỳ ai bay chuyến doanh nhân.

Freddie cũng cảnh báo tôi về sự cạnh tranh khốc liệt từ British Airways (BA).

“Làm tất cả những gì anh có thể để ngăn chặn BA” – Ông ta nói. “Hãy phàn nàn về họ, sử dụng Cơ quan hàng không dân dụng (CAA) để cản trở họ, và đừng do dự khi đưa họ ra tòa. Họ cực kỳ mất nhân tính. Sai lầm của tôi là tôi chưa bao giờ làm rùm beng lên về họ. Họ đã hủy hoại vốn liếng của tôi và giờ tất cả với tôi đã quá muộn. Tôi đã khởi kiện họ và thắng hàng triệu bảng nhưng tôi lại bị mất hãng hàng không của mình. Nếu anh rơi vào rắc rối, hãy kiện họ trước khi quá muộn. Một điều khác, Richard à, chính là sức ép. Tôi không đùa đâu, nhưng anh nên kiểm tra sức khỏe định kỳ. Anh sẽ rất vất vả đấy.”

Freddie đã nói với tôi rằng ông ta vừa mới hồi phục từ căn bệnh ung thư tuyến tụy.

“Anh cần tới bác sĩ và đề nghị họ mát-xa tuyến tiền liệt cho anh. Anh ta sẽ cho anh biết đó là cái gì” – Freddie nói.

Tôi rất xúc động khi thấy rằng dù đã trải qua bao sóng gió thăng trầm, Freddie vẫn giữ được sự sôi nổi. Ông không bị khuất phục trước những trải nghiệm đã qua và ông coi tôi như người kế tục ông, nhặt lấy lá cờ ở chính nơi ông đã buông rơi. Tôi hỏi Freddie liệu ông có phản đối không nếu tôi gọi chuyến bay đầu tiên của hãng hàng không Virgin Atlantic Challenger là Tinh thần của Ngài Freddie, nhưng ông ta cười lớn:

“Không phải là chuyến bay đầu tiên” – Ông ta nói. “Tên của tôi giờ gắn với nợ nần và anh sẽ phát đi tín hiệu sai lầm. Nhưng tôi sẽ rất vinh dự được mang tên chuyến bay khi anh tạo dựng được một hạm đội lớn mạnh hơn”.

Khi Freddie rời khỏi Duende, ông ta quay đầu lại và hét lên với tôi: “Một lời khuyên cuối cùng cho anh, Richard! Khi anh có vấn đề sức khỏe và đi khám tiến tuyền liệt, hãy coi chừng đừng để bác sĩ đặt cả hai tay anh ta lên vai anh.”

Và ông ta cười sảng khoái khi bước dọc con đường tàu.

Cuộc dàn xếp đầu tiên giữa tôi và Randolph đó là chúng tôi sẽ có một mối quan hệ đối tác bình đẳng. Tôi sẽ đầu tư ngân sách; anh ta sẽ điều hành hãng hàng không. Randolph đã tuyển được 2 nhân vật chủ chốt từ hãng hàng không Lake Airways: Roy Gardner – từng điều hành bộ phận kỹ thuật của Laker và David Tait – điều hành lĩnh vực kinh doanh tại Mỹ.

“Anh nghĩ gì về tên gọi hãng?” Tôi hỏi David Tait.

“British Atlantic ư?” – Anh ta cười. “Chỉ là cái thế giới cần: Một BA khác!”

Sử dụng phản ứng của David, tôi đã thành công khi thuyết phục Randolph đồng ý đổi tên hãng thành Hãng hàng không Virgin Atlantic Challenger Airways và sau đó chúng tôi đã thiết lập mối quan hệ đối tác liên kết.

“Anh nghĩ thế nào về tên mới?” – Tôi hỏi David Tait.

“Virgin Atlantic Challenger ư?” – Anh ta lại cười lớn. “Không ai sẽ đặt chân lên một chiếc máy bay tên là Virgin. Thật nực cười! Ai sẽ bay chuyến bay mà không được chuẩn bị để đi cả một chặng đường dài chứ?”

Trong một vài tuần, rõ ràng rằng dàn xếp giữa Radolph và tôi đã không mang lại kết quả. Vào cuộc họp đầu tiên của chúng tôi trước CAA – tổ chức hãng giám sát sự an toàn của các hãng hàng không, Randolph đã nói về kế hoạch thiết lập một hãng hàng không mới. Colin Howes, luật sư của tôi từ Harbotte và Lewis đều có mặt. Sau khi quan sát Randolph khoa trương ý tưởng một vài phút, Colin rút khỏi cuộc họp, gọi tôi ra ngoài và khuyên tôi hãy ghé qua Kingsway tại Holborn.

“Điều này không khả quan một chút nào cả”, Collin nói. “Tôi nghĩ Randolph đang đào hố tự chôn mình”.

Tôi lại bước vào cuộc họp và thấy Randolph đang bị chất vấn kịch liệt bởi British Caledonian – tổ chức đã phản đối việc cấp quyền kinh doanh cho chúng tôi. Hãng hàng không của chúng tôi đơn thuần là một ý tưởng, một kế hoạch trên giấy, vì thế họ sẽ dễ dàng qua mặt chúng tôi, họ chất vấn những gì chúng tôi dự định thực hiện về thực tập an toàn, cách thức chúng tôi bảo trì máy bay và bảo đảm sự an toàn cho hành khách. Randolph là một người thiếu kiên nhẫn, và tôi có thể thấy rằng anh ta đang nổi cáu và lộ vẻ bối rối trên nét mặt trước những câu hỏi liên tục này. Phía bên kia, CAA thể hiện sự hoài nghi về năng lực điều hành hãng không của Randolph. Khi CAA đưa ra câu hỏi về tài chính, luật sư của British Caledonian nhìn khắp phòng và dừng lại ở tôi rồi nói:

“Anh sẽ phải có thật nhiều bài hit trên Top of The Pops mới có thể duy trì hoạt động của hãng hàng không.”

“Thực tế” – Tôi nói gay gắt, “Virgin đã đạt lợi nhuận 11 triệu bảng năm ngoái – cao hơn gấp đôi lợi nhuận từ khách hàng của quý vị, British Caledonian”. Tôi đã quyết định không đề cập tới việc chúng tôi đã trả hết một khoản tiền lớn để tiếp tục duy trì hoạt động năm 1984.

CAA đã chỉ rõ hãng hàng không mới sẽ phải có vốn lưu động 3 triệu bảng và họ cho phép chúng tôi được bay trên lý thuyết. Đây là điều may mắn với chúng tôi. Tất nhiên, CAA có thể rút cam kết của họ bất kỳ lúc nào nếu chúng tôi không đáp ứng các tiêu chuẩn về an toàn. Chúng tôi sẽ phải tham dự một bài kiểm tra của CAA khi chúng tôi thuê máy bay, nhưng vào lúc này chúng tôi đã có quyền thiết lập một hãng hàng không. Chúng tôi đã thuê một kho bãi gần Gatwick Airport. Tại đây chúng tôi đặt phòng làm việc của Roy Gardner cùng đội kỹ thuật của anh ta, và bắt đầu tuyển dụng những phi công và nhân viên cabin. Chúng tôi thuê địa điểm văn phòng tại văn phòng Air Florida trên phố Woodstock, ngay gần phố Oxford,

nơi chúng tôi đã kết nối với hệ thống lưu trữ máy tính của họ và tạo ra một "dummy file" cho các chuyến bay Virgin Atlantic Challenger.

David Tait đã chuyển gia đình từ Miami trở về quê nhà tại Toronto và bắt đầu sống tại văn phòng Virgin Music New York. Một nhóm luật sư đại diện cho Boeing đã tới London để bắt đầu thương lượng về việc cho thuê máy bay và họ nhanh chóng dành hầu như toàn bộ thời gian cùng tôi bàn bạc trên boong phía trên của Duende, trong lúc Joan và Holly sống ở boong dưới.

Ngôi nhà thuyền ngày càng đông đúc với sự có mặt của Holly và các lượt đến đi để bàn công chuyện về hãng hàng không. Joan và tôi đã quyết định tìm một căn nhà trên đất liền cho cả gia đình và chúng tôi dọn tới một căn nhà lớn tiện nghi gần Ladbroke Grove.

Trở ngại đầu tiên của hãng hàng không Virgin Atlantic Challenger Airways chính là mối quan hệ của tôi với Randolph Fields. Có hai việc rõ ràng. Thứ nhất, kể từ khi Virgin Group được yêu cầu bảo đảm toàn bộ tài chính của Virgin Atlantic Challenger, Coutts Bank sẽ chỉ cho phép mở rộng tín dụng cho chúng tôi nếu chúng tôi có toàn quyền kiểm soát Virgin Atlantic Challenger. Họ sẽ không cho chúng tôi vay tiền nếu chúng tôi chỉ nắm quyền một nửa hãng hàng không. Do Randolph không đầu tư một đồng nào nên khi xem xét khía cạnh này, anh ta buộc phải miễn cưỡng đồng ý Virgin sẽ giành toàn quyền kiểm soát hãng hàng không.

Một vấn đề khó khăn hơn với Randolph đó là mối quan hệ giữa anh ta với nhân viên của Virgin Atlantic Challenger. Có lẽ nếu chúng tôi có thời gian dài hơn bốn tháng chúng tôi tự đặt ra, mọi chuyện đã khác. Nhưng chúng tôi cảm thấy rằng, nếu chúng tôi có thể tồn tại năm đầu tiên, chúng tôi phải ra mắt hãng vào tháng Sáu để lợi dụng tần số vận chuyển thường xuyên của hành khách vào mùa hè và thiết lập tiền dự trữ và lưu lượng tiền mặt để giúp chúng tôi có thể duy trì vào những tháng mùa đông hoạt động yếu kém. Đó là bảng thời

gian biểu không dễ dàng và đòi hỏi chúng tôi phải làm việc cật lực. Lúc này chúng tôi có thể chọn thiết kế đồng phục cho tiếp viên hàng không hoặc lên thực đơn; ngay lúc sau chúng tôi lại phải bàn về một số điều khoản pháp luật trong tài liệu dày 96 trang về việc thuê máy bay mà chúng tôi đang đàm phán với Boeing.

Ban đầu tôi nghe phong phanh về những rắc rối nghiêm trọng từ phía David Tait, người Randolph đã thuê tại Mỹ và là người hết sức quan trọng với những cơ hội thành công của chúng tôi.

"Tôi vừa từ chức" – Anh ta nói với tôi. "Tôi rất tiếc nhưng tôi không thể nào làm việc được với Randolph."

"Chuyện gì vậy?" – Tôi hỏi. Tôi biết rằng nếu như không có việc kinh doanh bán vé của David tại Mỹ, Virgin Atlantic Challenger sẽ chết ngay trong trứng nước.

Tôi có thể thấy David đang muốn chấm dứt cuộc nói chuyện, vì thế tôi năn nỉ anh ta tới London gặp tôi. Anh ta không có tiền mua vé vì thế tôi đã gửi vé và anh ta tới London ngay hai ngày sau đó. Khi tới Duende, anh ta thấy tôi đang bế Holly. Con bé đang sốt và la khóc. Joan đi ra ngoài mua thêm thuốc Calpol hạ sốt. Chúng tôi cười với nhau trong tiếng khóc inh ỏi khi tôi nựng Holly.

"Anh có thể nghĩ nó to mồm" – David nói. "Nhưng tôi phải nói với anh rằng Randolph còn có thể hét to hơn. Tôi không thể làm việc cho anh ta."

Kinh nghiệm của David khiến tôi xác định rõ ràng rằng chúng tôi phải gạt Randolph sang một bên nếu chúng tôi dự định bắt đầu hãng hàng không. David đã chơi một canh bạc lớn khi gia nhập Virgin Atlantic Challenger. Anh ta đã chuyển cả gia đình từ Miami trở về

Toronto, và đang sống một mình trên tầng cao nhất trong căn nhà tại Greenwich Village mà Ken Berry đã mua. Tất cả những gì anh có là một bàn làm việc, một điện thoại và một phòng ngủ nhỏ, và anh phải cố gắng bán vé của một hãng hàng không mới được thành lập cho những người Mỹ. Do không thể quảng cáo Virgin Atlantic Challenger khi không có giấy phép của Mỹ (vào đúng ngày trước khi chúng tôi cất cánh), nên David đã cố gắng thông báo cho những người New York bằng cách quảng cáo trên bầu trời Manhattan. Vào một buổi chiều mùa xuân không một gợn mây, một đoàn 5 máy bay nhỏ theo đúng kế hoạch đã phun một dải khói trắng và đỏ có dòng chữ WAIT FOR THE ENGLISH VIRGIN ngang bầu trời. Không may, ngay khi đoàn bay kết thúc, một đám mây trôi qua và che mất chữ cuối cùng, vì thế những người New York nghển cổ và tự hỏi thông điệp bí ẩn WAIT FOR THE ENGLISH VIRGI nghĩa là gì.

Mối bất hòa của David với Randolph chính là ở hệ thống bán vé. Randolph muốn tránh tất cả đại lý du lịch đòi trả 10% giá vé cho các dịch vụ, và sẽ bán vé thông qua một hãng đặt vé nhà hát tên là Ticketron để thay thế. David đã xem xét Ticketron, hãng chỉ đòi trả 5% tiền giá vé nhưng anh ta từ chối làm ăn với họ.

Nhân viên từ phòng bán vé trên phố Woodstock cũng than phiền về cách xử sự của Randolph. Họ nói với tôi rằng anh ta thường xuyên xộc vào phòng và yêu cầu họ ra chỗ khác để anh ta có thể nói chuyện điện thoại riêng. Tôi nhận ra Randolph không phải là người thích hợp để điều hành hãng hàng không mới. Tôi đã hứa với David Tait, chỉ cần anh ta ở lại, anh ta sẽ mau chóng không phải chịu những rắc rối từ Randolph.

“Anh ta sẽ không ở lại đây lâu đâu” – Tôi nói. “Anh có thể nói chuyện trực tiếp với tôi nếu có chuyện gì xảy ra”.

Khi chúng tôi bước qua tháng Tư và tháng Năm, ngày càng nhiều nhân viên báo cáo trực tiếp với tôi. Randolph bị tách ra khỏi mọi việc. Anh ta ngày càng trở nên khó ưa. Cuối cùng

luật sư của tôi đã khuyên tôi thay đổi khóa các phòng bán vé để không cho anh ta được phép ra vào. Khi chuyến bay khai trương được ấn định vào tháng Sáu tới gần, Randolph và tôi đã có một cuộc nội chiến.

Tôi vẫn tự hỏi chúng tôi đã làm thế nào để có thể dàn xếp tất cả mọi việc vào những ngày cuối cùng đó. Đội cabin mới đào tạo đã tới văn phòng trên phố Woodstock để cung cấp nhân viên trực điện thoại. Hợp đồng thuê máy bay với Boeing cuối cùng cũng đã hoàn thành, bao gồm một loạt các điều kiện pháp lý hoàn chỉnh nhưng về cơ bản vẫn cho phép chúng tôi trả lại máy bay cho họ sau một năm và được hoàn lại ít nhất bằng chi phí ban đầu. Nếu giá trị máy bay tăng thì chúng tôi sẽ phải chịu mức giá tăng. Sau hai tháng đàm phán, tôi nghĩ Boeing khá ngạc nhiên về sự bền bỉ của chúng tôi: "Bán một hạm đội jumbo cho một hãng hàng không Mỹ còn dễ hơn bán một chiếc máy bay cho Virgin", đại diện thương lượng của họ đã phải thú nhận sau khi chúng tôi hoàn thành hợp đồng. Việc thương lượng thường xuyên các hợp đồng thu âm đã có lợi cho tôi. Như thỏa thuận hợp đồng thuê giữa hai bên, chúng tôi cũng có một thỏa thuận tiền tệ để bảo vệ chúng tôi nếu đồng bảng trượt giá so với đồng đô-la (đồng tiền ký kết trong hợp đồng của chúng tôi là đô-la).

Có lúc tôi đã đưa Boy George tới để gặp gỡ tất cả nhân viên tại văn phòng phố Woodstock. Anh ta lại mặc chiếc áo choàng dài kỳ dị như thường lệ, với mái tóc tết thắt ruy băng và đôi găng tay kết hoa đeo chiếc nhẫn kim cương khổng lồ. Trong một phút anh ta đứng quan sát dòng người hỗn độn đang làm việc: trả lời điện thoại, viết vé, giải đáp khách hàng về lịch làm việc của hãng, mời các nhân vật nổi tiếng và nhà báo tham gia chuyến bay khai trương, và tiến hành chuẩn bị bản in tạp chí hàng không. Sau đó anh ta nói:

"Tôi thật vui mừng vì chân tôi đang đứng trên mặt đất."

Chương 14: THEO GƯƠNG FREDDIE LAKER

1984

Vào ngày 19/6/1984, ba ngày trước khi chúng tôi ra mắt hãng hàng không của mình, tôi xuống Gatwick để tham gia buổi xét duyệt bay thử cuối cùng của CAA. Chiếc máy bay mang tên Maiden Voyager đang đỗ tại cửa đi và tôi thật sự bị choáng ngợp bởi kích thước của nó. Tôi cũng ngạc nhiên về kích thước logo Virgin trên đuôi máy bay. Nó rất lớn – phiên bản lớn nhất mà tôi từng thấy. Tôi nhớ về đầu những năm 1970 khi Simon và tôi đề nghị Trevor Key cho một vài ý tưởng về logo mới. Không thể tìm được ý tưởng, Revor đã giao cho một nhà thiết kế đồ họa tên là Ray Kate, thuộc công ty tư vấn thiết kế Kyte & Company. Ray đã sáng tạo nên khái niệm và cung cấp kiểu dáng trực quan cho một logo phong cách chữ ký có thể được hiểu như sự chấp thuận, "V" tạo thành hình dấu tick đầy ý nghĩa. Một số chuyên gia marketing đã từng phân tích logo và viết về chiều đi lên ấn tượng từ trái sang phải của nó. Tất nhiên, điều này có thể đã xuất hiện trong đầu Ray khi anh ta phát triển ý tưởng ban đầu. Ngắm nhìn logo khắc trên đuôi máy bay khiến tôi bắt đầu nhận ra những việc chúng tôi bắt đầu thực hiện. Một việc sẽ xảy ra: đó là chúng tôi sẽ mua một chiếc jumbo.

Toàn bộ phi hành đoàn đã bước lên boong máy bay cùng 100 nhân viên Virgin, và tôi ngồi ở phía sau cùng quan chức CAA. Máy bay mới được đưa đến ngày hôm trước, từ Seattle và tận tới khi chúng tôi nhận được giấy phép cấp quyền bay chính thức của CAA, các động cơ vẫn không được bảo hiểm. Chúng tôi cất cánh và cả phi đoàn vỗ tay reo hò. Tôi dường như không thể ngăn nổi nước mắt rơi: Tôi cảm thấy tự hào về từng người xung quanh tôi.

Sau đó một tiếng nổ lớn phát ra từ bên ngoài. Máy bay nghiêng lảo đảo sang bên trái, một tia lửa rồi sau đó là vệt khói đen dài phun ra từ một trong những động cơ.

Trong sự im lặng đến rợn người, quan chức CAA đặt tay lên vai tôi.

“Đừng lo, Richard” – Anh ta nói. “Những chuyện này vẫn xảy ra.”

Chúng tôi đã va phải một đàn chim và một trong những động cơ đã hút chúng vào và gây nổ. Chúng tôi cần một động cơ mới ngay lập tức để thực hiện lại buổi bay thử của CAA. Chuyến bay khai trương của chúng tôi tới New York dự định khởi hành vào ngày kia với 250 nhà báo và quay phim tham gia.

Roy Gardner ở cạnh tôi và anh ta truyền thông tin qua radio tới đội tại British Caledonian chịu trách nhiệm bảo trì cho chúng tôi. Khi Maiden Voyageger được đưa đến vào ngày trước đó, Roy đã không chấp thuận hai trong số các động cơ vì lý do tài chính và yêu cầu thay thế hai động cơ khác. Lúc này anh ta rút lại một trong hai động cơ đã đưa tới Heathrow và dự kiến bay trở lại Seattle.

Khi chúng tôi đã hạ cánh xuống mặt đất, tôi đứng bên cạnh máy bay cố gắng nghĩ cách khắc phục sự cố thì một phóng viên ảnh tới chỗ tôi và tôi mỉm cười cởi mở.

“Tôi rất tiếc” – Tôi xin lỗi. “Giờ tôi không thể làm gì được”.

“Tôi cũng lấy làm tiếc” – Anh ta nói. “Tôi đã thấy ngọn lửa và khói phát ra từ động cơ của anh. Thực tế tôi đã chụp được một tấm ảnh tuyệt vời về sự cố này.

Anh ta nhìn vào khuôn mặt chết lặng vì sợ hãi của tôi rồi nói: “Dù vậy anh đừng lo. Tôi tới từ tuần báo Financial Times, chúng tôi không phải loại báo lá cải. “Anh ta mở camera, lấy tấm phim và đưa nó cho tôi. Tôi không thể tìm được lời nào để cảm ơn anh ta. Nếu bức ảnh đó

xuất hiện trên mặt báo, nó sẽ là dấu chấm hết cho Virgin Atlantic Challenger trước cả khi chúng tôi thực sự bắt đầu.

Không may, do Virgin Atlantic Challenger không có giấy phép của CAA nên chúng tôi không được bảo hiểm động cơ. Chúng tôi phải trả 600.000 bảng để thay động cơ mới. Sau một vài cuộc gọi vô vọng, tôi nhận ra không còn thiết bị thay thế. Với cảm giác sắp chìm nghỉm đến nơi, tôi đã gọi cho ngân hàng Coutts để họ biết khoản tiền trả 600.000 bảng cần được thông qua.

"Rất sát với hạn mức của công ty anh" – Chris Rashbrook, người quản lý khách hàng của chúng tôi nói.

Giới hạn thấu chi của chúng tôi với Coutts cho toàn bộ tập đoàn Virgin là vào khoảng 3 triệu bảng.

"Đó là một sự cố kinh khủng" – Tôi nói. "Một trong những động cơ bị nổ và chúng tôi không thể nhận được bảo hiểm chừng nào chúng tôi chưa nhận được giấy phép. Nếu không có động cơ mới, chúng tôi sẽ không thể có được giấy phép. Thật là một tình huống tiến thoái lưỡng nan."

"Ồ, tôi chỉ cảnh báo anh thôi" – Rashbrook nói với tôi. "Anh đã bỏ lỡ mất vận may của mình vào việc thực hiện bộ phim Electric Dreams và chúng tôi vẫn đợi tấm séc MGM."

Tấm sẽ MGM trị giá 6 triệu bảng trong đó MGM đồng ý chi trả để được quyền phát hành bộ phim Electric Dreams tại Mỹ.

“Anh có thể đợi tới khi tôi thực hiện xong chuyến bay khai trương này không?” – Tôi hỏi. “Chúng ta sẽ cùng xem xét khi tôi trở về nhà. Tôi sẽ về vào thứ Sáu. Chúng tôi sẽ chỉ tiêu vượt hạn mức của mình 300.000 bảng. Khi có tấm séc của MGM, chúng tôi sẽ không bị chi quá ngân sách nữa và sẽ có khoảng 3 triệu bảng tiền gửi.”

Anh ta nói anh ta sẽ suy nghĩ về việc này.

Ngày trước chuyến bay đầu tiên, Maiden Voyager đã được lắp động cơ khác và đang chuẩn bị sẵn sàng để cất cánh trở lại. Quan chức CAA bước lên boong máy bay và chúng tôi khởi hành. Lần này không có vụ nổ nào xảy ra và chúng tôi đã được trao giấy phép. Tôi vội vã quay trở lại London để dàn xếp một nguy cơ khác mang tên Randolph Fields. Chúng tôi đã trả Randolph 1 triệu bảng nhưng anh ta nghĩ con số đó vẫn chưa đủ. Anh ta đã tới một quan tòa tại Mỹ và nộp đơn khiếu nại yêu cầu dừng việc khởi hành Maiden Voyager. Trong cả đêm, chúng tôi đã có một cuộc họp hạn chế tổn thất cùng David Tait, Roy Gardner và những luật sư của tôi, cố gắng đi tới một dàn xếp nhờ đó chúng tôi có thể ngăn chặn việc Randolph hủy hoại hãng hàng không. Quan tòa cuối cùng đã bác bỏ khiếu nại của anh ta nhưng chúng tôi đã phải mất cả đêm để chiến đấu giữ lấy những gì anh ta có khả năng lấy mất. Vào lúc bình minh chúng tôi cảm nhận rằng chúng tôi sẽ chiến thắng, và tới 6 giờ sáng, tôi chạy đi tắm và gác lại mọi chuyện. Tôi cảm thấy kiệt sức. Tôi cố gắng rửa mặt nhưng mắt tôi đau nhức và đỏ ngứa tưởng như vừa bị một luồng cát thổi vào. David Tait tới, ngồi bên bệ phòng rửa mặt và chúng tôi lại tiếp tục bảng liệt kê cuối cùng những việc chúng tôi phải làm. Sau đó David rời khỏi và bắt chuyến máy bay Concorde để trở về New York trước nhằm tổ chức nghi lễ đón tiếp khách mời cho chuyến bay.

Trên boong chiếc máy bay khai trương chuyến bay đầu tiên, vây quanh tôi là bạn bè và gia đình, những người quan trọng nhất với tôi, với Virgin suốt mười năm qua. Tôi ngồi cạnh Joan, với Holly bé bỏng ngồi trên lòng cô ấy. Sau lưng chúng tôi là nhân viên toàn bộ tập đoàn Virgin. Máy bay chở đầy những nhà báo và nhiếp ảnh, cùng một đoàn các ảo thuật gia,

người diễn trò và Uri Geller. Khi Maiden Voyager trượt trên đường băng, màn hình phía trước cabin hiển thị lờ mờ cảnh vật bên ngoài và hình ảnh phía sau lưng các phi công và kỹ sư điều khiển khi họ ngồi trong buồng lái. Qua vai họ chúng tôi có thể nhìn thấy quang cảnh qua kính chắn gió. Một thông báo phát ra từ loa:

"Vì đây là chuyến bay đầu tiên của chúng tôi, chúng tôi nghĩ quý vị có thể muốn được quan sát cùng chúng tôi từ khoang lái, và xem điều gì thực sự xảy ra khi chúng tôi cất cánh."

Chúng tôi có thể thấy quang cảnh đường băng trải dài phía trước. Sau đó chúng tôi bắt đầu tăng tốc: Đường băng phía dưới kính chắn gió lướt đi thật nhanh tới khi các đường vạch trắng chỉ còn là một vệt mờ ảo. Nhưng những phi công dường như rất thư thái: Thay vì chăm chú nhìn về phía trước và điều khiển máy bay, họ lại quay sang bên nhìn nhau và mỉm cười. Một trong số họ có mái tóc dài lấp sau mũ; người còn lại là một người Tây Ấn. Lúc này chúng tôi đang lao xuống đường băng, và hai phi công chẳng quan tâm gì tới điều đó. Đơn giản họ không tập trung. Mọi người theo dõi màn hình đều nín thở: Đây là chuyến bay tự sát điên rồ của ngài Richard Branson cuồng loạn. Một sự im lặng đến chết người. Sau đó, ngay khi mũi máy bay cất lên và đường băng bắt đầu biến mất khỏi tầm nhìn, người Tây Ấn chạm vào tai anh ta, lôi ra một bộ kết nối và đưa nó cho phi công phụ. Trước khi mọi người chắc chắn đây là một trò đùa, máy bay cất cánh và hai phi công bỏ mũ ra quay mặt vào camera: Họ là Ian Botham và Viv Richards. Kỹ sư máy bay để râu chính là tôi. Cả máy bay được một trận cười. Chúng tôi đã dựng bộ phim này vào ngày trước đó trên một máy bay mô phỏng.

Chúng tôi đã bật nắp 70 chai champagne trong bữa tiệc 8 tiếng ăn mừng trên khoang máy bay. Mọi người khiêu vũ trên lối đi khi chúng tôi chơi bản hit mới của Madonna "Like A Virgin" cùng Culture Club và Phil Collins. Trong một khoảng lặng, chúng tôi đã chiếu bộ phim Airplane, và các tiếp viên bắt đầu một thông lệ của Virgin đó là phát các phần kem sôcôla cho hành khách vào giữa bộ phim.

Tại sân bay Newark ở New York, tôi nhận ra trong lúc hào hứng chuẩn bị chuyến đi, tôi đã quên mất visa của mình. Tôi suýt bị họ từ chối không cho tham dự bữa tiệc chiêu đãi tổ chức tại sân bay. Do một số nhầm lẫn, tiếp viên hàng không đã vứt đi tất cả các bộ dao kéo, vì thế họ phải lục tìm khắp nơi trong các thùng rác để lấy lại rửa sạch và sau đó đem trở lại khoang máy bay. Tôi cảm thấy hổ thẹn với mọi người ngoại trừ Thị trưởng Newark khi tôi đứng nói chuyện với ông ta bởi vì tôi nghĩ, vì một số lý do nào đó, rằng ông ta chính là người tổ chức buổi tiệc tùng này. Tôi bắt chuyến bay quay trở về Gatwick và lần đầu tiên tôi ngủ li bì trong nhiều tuần. Tôi mơ về các động cơ bị nổ, về các tiếp viên phục vụ mang các đĩa thức ăn thẳng từ thùng rác tới, và những phi công hút cần sa. Khi tỉnh dậy, tôi cảm nhận chắc chắn rằng không còn một điều gì có thể tồi tệ hơn thế nữa. Một sai lầm khủng khiếp.

Một taxi đã đưa tôi chở lại London. Khi chúng tôi dừng lại trước cửa nhà, tôi nhìn thấy một người đàn ông có vẻ ngoài rất lo lắng đang ngồi trên bậu cửa. Thoạt đầu, tôi nghĩ anh ta là một nhà báo nhưng sau đó tôi nhận ra đó chính là Christopher Rashbrook – người quản lý khách hàng của tôi tại Coutts. Tôi mời anh ta vào trong phòng khách. Toàn thân tôi mệt rã rời còn anh ta thì lộ vẻ đứng ngồi không yên. Nhưng sau đó đột nhiên tôi nghe anh ta nói rằng Coutts không thể mở rộng hạn mức thấu chi của Virgin theo yêu cầu và do đó họ sẽ rất tiếc khi phải trả lại bất kỳ tấm séc nào rút quá 3 triệu bảng. Tôi hiếm khi mất bình tĩnh – thực tế số lần tôi mất bình tĩnh có thể đếm trên đầu ngón tay – nhưng khi tôi nhìn vào người đàn ông trong bộ com-lê sọc màu xanh với chiếc cặp bằng da đen tinh xảo của anh ta, tôi thấy máu đang sôi lên. Anh ta đứng đó trong đôi giày Oxford đen bóng và bình tĩnh nói với tôi rằng anh ta sẽ để toàn bộ hạn mức của Virgin ngừng hoạt động. Tôi nhớ lại đã không biết bao nhiêu lần kể từ tháng Ba tôi và nhân viên của Virgin Atlantic Challenger đã phải làm việc thâu đêm để giải quyết một vấn đề; tôi nghĩ về việc các tiếp viên hàng không mới cảm thấy vinh dự ra sao khi được bay cùng một hãng hàng không mới thành lập; và tôi nghĩ về cuộc đàm phán kéo dài mà chúng tôi đã tranh luận với Boeing. Nếu giám đốc nhà băng trả lại các tấm séc của chúng tôi thì Virgin sẽ phải ngừng hoạt động trong rất nhiều ngày: Không ai cung cấp cho một hãng hàng không bất cứ thứ gì như nhiên liệu, thực phẩm hay

bảo trì nếu họ biết rằng các tấm séc không được chấp nhận thanh toán. Và không còn hành khách nào muốn bay cùng chúng tôi.

“Xin lỗi!” – Tôi nói khi anh ta vẫn tiếp tục đưa ra lý do để bào chữa cho mình. “Anh không được chào đón trong nhà tôi. Mời anh ra khỏi đây”. Tôi dùng cánh tay nhấc anh ta lên, đẩy ra ngoài và đóng sầm cửa trước vẻ mặt ngơ ngác của anh ta. Bước trở lại phòng khách, tôi đổ sạp xuống ghế sô-pha òa khóc vì kiệt sức, tức giận và lo lắng. Sau đó tôi lên gác đi tắm và gọi cho Ken.

“Chúng ta cần phải tập trung được lượng tiền tối đa từ nước ngoài ngay hôm nay. Và sau đó phải tìm một chủ nhà băng khác. “

Các chi nhánh thu âm tại nước ngoài đã cứu chúng tôi tuần đó. Chúng tôi đã xoay xở đủ tiền vào ngày thứ Sáu để có thể duy trì hạn mức thấu chi dưới 3 triệu bảng. Chúng tôi đã khiến cho Coutts không còn lý do gì để trả lại các tấm séc của chúng tôi và vì thế chúng tôi đã ngăn chặn họ đẩy các công ty Virgin khác nhau, cùng hãng hàng không mới vào tình trạng phá sản tức thời. Đó là một tình huống phi lý: Virgin Music đã tạo ra lợi nhuận 12 triệu bảng năm đó và dự báo sẽ tăng lên 20 triệu bảng vào năm sau. Chúng tôi là một trong những công ty tư nhân lớn nhất nước Anh nhưng Coutts đã sắp đặt để đẩy chúng tôi vào tình trạng vỡ nợ – và khiến 3.000 người rơi vào tình trạng thất nghiệp – chỉ vì vượt 300.000 bảng trên hạn mức, với một tấm séc 6 triệu bảng chuẩn bị chuyển tới từ Mỹ trong bất kỳ ngày nào.

Cơn khủng hoảng Coutts đã khiến tôi nhận ra rằng chúng tôi cần một chuyên gia tài chính xuất sắc để lấp chỗ trống mà Nik để lại. Chúng tôi cần một người nào đó có thể giải quyết các vấn đề tài chính của cả Virgin Atlantic Challenger lẫn Virgin Music và đóng vai trò như một cầu nối giữa hai công ty. Bằng việc tiếp tục tồn tại trên cả dòng tiền mặt và nợ nần, toàn bộ tập đoàn Virgin Group đang sống trên bờ nguy hiểm. Giữa thập niên 1980 là những năm thịnh vượng của thành phố, và mỗi công ty dường như đều có thể bán cổ phần của họ ra

ngoài và thu về hàng triệu bảng để đầu tư. Tôi bắt đầu nghĩ có lẽ đó chính là con đường phía trước cho Virgin.

Bên cạnh bốn hoạt động kinh doanh chính, Virgin Music, hệ thống cửa hàng Virgin Records, Virgin Vision và hãng hàng không mới Virgin Atlantic Challenger, hiện có một loạt các công ty nhỏ mới thành lập hoạt động dưới sự bảo hộ của Virgin. Đó là hãng thực phẩm Top Nosh, chuyên cung cấp thực phẩm cho các khu công nghiệp; Virgin Rags, một thương hiệu may mặc; Virgin Pubs và Vanson Property, một công ty phát triển tài sản chuyên chăm sóc hệ thống tài sản đang ngày một gia tăng của chúng tôi và hoạt động kinh doanh ngành phụ đang thu về lợi nhuận đáng kể từ việc mua, phát triển và sau đó bán tài sản. Số lượng các doanh nghiệp tạp nham này cần một ai đó đặt chúng vào trật tự.

David Puttnam – một nhà sản xuất phim người Anh đã khuyên chúng tôi bắt tay cộng tác với Don Cruickshank. Anh ta là một chuyên viên kế toán đã có 5 năm kinh nghiệm làm việc tại công ty tư vấn quản lý McKinsey trước khi trở thành tổng giám đốc tạp chí Sunday Times và sau đó chuyển sang Pearson với tư cách giám đốc điều hành Financial Times. Robert Devereux, người hiện đã kết hôn với em gái tôi Vanessa, đã tình cờ gặp anh ta khi bàn công chuyện với hãng phim Goldcrest Films, một bộ phận của Pearson còn Simon thì không biết một chút nào về anh ta. Don bắt đầu làm việc trong các văn phòng chật hẹp tại Ladbroke Grove và là người đầu tiên tại Virgin mặc com-lê và đeo cà vạt. Mọi người đều ngạc nhiên trước phong cách của anh ta. Khi Don đóng vai trò giám đốc điều hành, Virgin bắt đầu được tổ chức thành một công ty có thể thu hút các nhà đầu tư bên ngoài.

Ngay sau đó, Don đã thu nạp Trevor Abbott về làm giám đốc tài chính. Trevor đã có thời gian làm việc tại MAM, Management Agency & Music, một công ty giải trí quản lý các công việc của Tom Jones và Engelbert Humperdinck, và thiết lập thương hiệu thu âm riêng để cho ra mắt Gilbert O'Sullivan. MAM sau đó đã đa dạng hóa thành nhà xuất bản âm nhạc, sở hữu một chuỗi các khách sạn, điều hành một hạm đội các máy bay phục vụ công ty, có các

hộp đêm, và cho thuê máy đánh bạc hình trái cây và máy hát tự động. MAM có rất nhiều điểm chung với Virgin nhưng khi Trevor rời đi, anh ta đã làm việc dựa trên sự kết hợp giữa MAM và Chrysalis.

Don và Trevor mau chóng tổ chức các cuộc họp với nhà băng và dàn xếp lại vấn đề tài chính của chúng tôi cũng như cơ cấu nội bộ của Tập đoàn. Xét tổng thể, doanh thu của Virgin năm 1984 có khả năng vượt 100 triệu bảng, và mỗi lần Don và Trevor gặp tôi, họ lại thể hiện sự kinh ngạc về cách thức mọi việc đang diễn ra. Họ hết sức ngạc nhiên về việc thiếu máy tính tại Tập đoàn, việc không kiểm soát chặt chẽ cổ phiếu và hiển nhiên cả việc Simon, Robert và tôi tùy tiện quyết định về cách đầu tư tài chính. Họ đến gặp tôi tại Duende và bắt đầu trình bày phương thức đề xuất để tái cơ cấu Virgin với ý định mời một số nhà đầu tư bên ngoài tham gia.

Điều đầu tiên họ làm là phân loại các dịch vụ thấu chi. Coutts và công ty mẹ của họ, National Westminster Bank, đã không ngần ngại gây sức ép với chúng tôi vì vượt thấu chi 3 triệu bảng. Với cùng bảng cân đối kế toán được mang tới một liên doanh các ngân hàng khác, Don và Trevor đã thu xếp được mức thấu chi lên tới 30 triệu bảng. Sau đó họ xem xét lại cơ cấu của Virgin Group và quyết định đóng cửa một số các công ty nhỏ hơn của chúng tôi, như công ty thực phẩm Top Nosh và các quán rượu. Họ đã chia Virgin Group thành Music, Retail, Vision và sau đó chia Virgin Atlantic Challenger cùng với Virgin Holidays, Heaven, The Roof Garden và Necker Island thành một công ty tư nhân riêng rẽ. Cả Simon và tôi khi ấy đều 33 tuổi, cũng như Trevor và Ken. Don hơn chúng tôi một vài tuổi; Robert trẻ hơn. Chúng tôi cảm nhận rằng chúng tôi có thể đánh cuộc với bất kỳ ai và giờ là lúc chúng tôi chờ đợi để đưa Virgin Music ra trước công chúng. Chúng tôi đã đi một chặng đường dài từ thị trường nhạc rock sang thị trường cổ phiếu.

Chương 15: GIỐNG NHƯ BỊ BUỘC VÀO MŨI MỘT CHIẾC MÁY KHOAN KHÍ NÉN KHỔNG LỒ

1984 - 1986

Tôi thường tự hỏi tại sao mình lại mải mê chinh phục những thử thách kỷ lục từ xuồng máy cho tới khinh khí cầu. Mọi người nói rằng với thành công, tiền bạc và một gia đình hạnh phúc, tôi nên dừng việc đặt chính mình và họ vào mạo hiểm và nên hưởng thụ những gì tôi may mắn có được. Đó là một sự thực hiển nhiên và một phần trong tôi hoàn toàn đồng ý với ý kiến đó. Tôi yêu cuộc sống; yêu gia đình; và tôi kinh sợ khi nghĩ tới việc mình bị giết và để lại Joan góa bụa còn Holly và Sam phải chịu cảnh mồ côi cha. Nhưng một phần khác trong tôi lại thôi thúc tôi trải nghiệm những cuộc phiêu lưu mới, và tôi vẫn nhận ra rằng tôi muốn thúc đẩy mình vượt lên cả những giới hạn của bản thân.

Nếu tôi suy nghĩ về điều này một cách kỹ lưỡng hơn, tôi sẽ nói rằng tôi thích trải nghiệm cuộc sống nhiều nhất có thể. Những cuộc phiêu lưu tôi tham gia đã thêm vào cuộc đời tôi một khía cạnh đặc biệt giúp tôi tìm thấy niềm vui trong công việc của mình. Nếu tôi từ chối thưởng ngoạn nhảy dù, leo lên khinh khí cầu hay vượt Đại Tây Dương trên một chiếc thuyền, tôi nghĩ rằng cuộc sống của tôi sẽ vô cùng tẻ nhạt. Tôi không bao giờ nghĩ mình sẽ chết vì tai nạn, nhưng nếu tôi chết, tất cả những gì tôi có thể nói đó là tôi đã sai, và những người thực tế cứng nhắc không bao giờ rời chân khỏi mặt đất đã đúng. Nhưng ít nhất tôi đã được thử những gì mình muốn.

Ngoài cảm giác hồi hộp khi tham gia các sự kiện thực tế, tôi còn ham mê việc chuẩn bị các sự kiện đó. Một cảm giác thân thiết lạ thường được tạo dựng trong nhóm khi chúng tôi chuẩn bị cho một thử thách, và nếu chúng tôi lập được một kỷ lục, sẽ không chỉ có cảm giác tự hào khi chinh phục thử thách mà lẫn trong đó còn có cả cảm xúc yêu nước mãnh liệt

bừng cháy khi mọi người hò reo tán thưởng chúng tôi. Đã từng có rất nhiều nhà thám hiểm người Anh, tất cả đều mang trong mình truyền thống hào hùng nhất của Scott chinh phục Nam Cực, và tôi cảm thấy tự hào khi theo sau dấu chân của họ.

Thử thách đầu tiên tôi tham gia đó là cố gắng giành lại giải thưởng Blue Riband cho nước Anh. Vào thời những con tàu chạy bằng hơi nước của Victoria, giải Blue Riband được trao cho con tàu nhanh nhất vượt Đại Tây Dương. Năm 1983, Cunard Line của Anh đã giành được giải thưởng. Tiếp theo đó, ba con tàu của Đức, trước Cunard đã giành lại giải thưởng vào năm 1906 trong đó tàu RMS Lusitania của Cunard Line, đã bị một tàu ngầm Đức đánh chìm vào năm 1915. Sau Chiến tranh Thế giới I, những người Đức lại giành về chiến thắng, và năm 1933, tàu Italia mang tên Rex đã chiến thắng với tốc độ trung bình 29 hải lý. Để ăn mừng thành tựu này, và để kỷ niệm toàn bộ cuộc thi Blue Riband, một chủ tàu kiêm thành viên quốc hội tên là Harold Hales đã đặt làm một chiếc cúp tưởng niệm. Từ đó, cúp Hales Trophy được trao cùng ruy băng xanh Blue Riband.

Trong bản ghi các điều kiện của giải thưởng, Hales đã trao nó cho con tàu nhanh nhất vượt qua Đại Tây Dương, và ông xác định Đại Tây Dương là vùng biển kéo dài giữa Tàu đèn Ambrose Lightship trên bờ biển Mỹ và ngọn hải đăng Bishop Rock Lighthouse, nằm cách đảo Scilly Isles. Hales không đề cập tới kích thước con tàu, miễn là nó có thể vận chuyển hành khách; thực tế vào triều đại đó, không ai cho rằng một con tàu nhỏ có thể có cơ hội cạnh tranh an toàn với những con tàu lớn.

Con tàu tiếp theo giành được giải Hales Trophy là SS Normandie – một tàu thủy của Pháp, đã vượt Đại Tây Dương trong chuyến ra khơi lần đầu tiên với tốc độ trung bình 30 hải lý. Năm 1952, trước khi thời của những tàu chở khách hạng nặng kết thúc, SS United States đã đoạt giải Hales Trophy với thời gian 3 ngày, 10 tiếng và 40 phút. Hales Trophy sau đó đã được đưa về Bảo tàng Hải quân Mỹ. Không may, Hales không còn sống để chứng kiến SS United States: điều đáng buồn đó là nó đã bị đắm trong vụ tai nạn tàu thuyền trên sông

Thames. Những ngày hào quang của tàu thủy chở khách đã phai mờ khi mọi người bắt đầu sử dụng các loại hình vận chuyển mới, các máy bay và Hales Trophy dần bị trôi vào quên lãng.

Năm 1980, một thợ đóng xuồng máy tên là Ted Toleman đã quyết định khôi phục lại cuộc thi Blue Riband và nỗ lực giành lại cúp Hales Trophy cho người Anh. Để thực hiện việc này, anh ta sẽ phải đóng một con thuyền có thể vượt Đại Tây Dương với thời gian ít hơn 3 ngày, 10 tiếng và 40 phút. SS United States là một con tàu ấn tượng thực sự: nó nặng 52.000 tấn và cần 240.000 mã lực để có thể di chuyển. Kỷ lục tốc độ nó đạt được cũng khiến người ta kinh ngạc: trung bình 35,6 hải lý (tương đương 40 dặm/giờ). Trái ngược với tàu thủy khổng lồ 52.000 tấn với bể bơi và đàn cánh piano, Ted dự định đóng một chiếc thuyền đôi hạng nhẹ.

Điều khiển một con thuyền nhỏ với tốc độ siêu tốc vượt đại dương là điều cực kỳ nguy hiểm. Thứ nhất, bạn rất dễ bị sóng tấn công. Một con tàu hơi nước lớn hơn sẽ nhận ra biển động dễ dàng hơn: nó sẽ cắt ngang qua những cơn sóng. Với chiếc thuyền nhỏ, hệ thống lái thô sơ di chuyển với tốc độ 30 hải lý có thể khiến mũi thuyền lao vào bờ sóng và làm cho toàn bộ con thuyền chìm dưới mặt sóng hoặc vỡ tan thành từng mảnh.

Ted Toleman đã thiết kế một chiếc thuyền đôi 65 foot, và hạ thủy vào năm 1984. Thay vì các động cơ 240.000 mã lực của SS United States với kích thước bằng các thánh đường nhỏ, Ted đã sử dụng hai động cơ 2.000 mã lực, có khả năng đẩy chiếc thuyền đôi của anh ta với tốc độ gần 50 hải lý trên mặt nước lặng. Tất nhiên, việc vượt qua một hồ nước lặng với tốc độ 50 hải lý là điều có thể; nhưng để đạt tốc độ này trên bề mặt những con sóng nhấp nhô của Đại Tây Dương lại là chuyện khác, trong đó các con sóng có thể dâng cao đến 20 feet hoặc hơn. Ted biết rằng nếu may mắn, anh ta có thể đạt được vận tốc 35 hải lý. Sẽ mất chừng khoảng 3 đến 4 ngày. Thử thách đặt ra là liệu sẽ mất 3 ngày 9 giờ hay 3 ngày 11 giờ?

Trong suốt năm 1984, ngân sách dành vào việc đóng thuyền của Ted đã vượt quá giới hạn và anh ta tìm gặp tôi để yêu cầu tài trợ chi phí cho chuyến đi, đổi lại, tôi được quyền đặt tên con thuyền và tham gia thử thách cùng anh ta. Anh ta cũng đã đề nghị sự giúp đỡ từ Chay Blyth, nhà du thuyền vòng quanh thế giới. Virgin Atlantic Challenger vừa mới bắt đầu hoạt động, và ngay lập tức tôi bị cuốn hút bởi ý tưởng đoạt lại cúp cho người Anh – nước Anh đã nhiều lần không giành được cúp – đồng thời tôi cũng rất thích thú với cơ hội quảng bá hãng hàng không mới của mình. Một cuộc vượt Đại Tây Dương thành công sẽ gây được sự chú ý của công chúng cả New York và London, những điểm đến duy nhất của chúng tôi.

“Thể lực của anh thế nào?” – Chay hỏi tôi.

“Không tồi” – Tôi mạo muội.

“Vẫn chưa được” – Chay nói. “Ở đây không có chỗ cho hành khách. Anh cần phải tập luyện.”

Và tôi bắt đầu chương trình rèn luyện thể hình gian nan nhất trong cuộc đời mình.

“Anh sẽ phải tập luyện liên tục trong ba ngày” – Ted nói khi chúng tôi đang tự đốt cháy năng lượng của mình trong phòng tập thể hình. “Anh sắp có một cơ thể cường tráng rồi”.

Chúng tôi đề nghị hãng Esso tài trợ cung cấp nhiên liệu cho chuyến đi. Họ vui vẻ đồng ý và để ăn mừng, tất cả chúng tôi đã cùng nhau tham dự bữa tiệc trưa với toàn thể ban giám đốc.

“Tôi muốn gửi lời cảm ơn trân trọng tới tất cả quý vị” – Tôi nói bằng tất cả sự chân thành.

“Đây sẽ là một chuyến đi tuyệt vời và chúng ta sẽ thực sự có cơ hội quảng cáo rộng khắp thương hiệu BP (Bristish Petroleum).” Tôi nghĩ rằng tôi vừa nghe thấy tiếng nín thở của

mọi người nhưng bất chấp điều đó tôi vẫn tiếp tục. “Chúng ta sẽ gắn biểu tượng BP trên khắp các con tàu nạp nhiên liệu, để logo của quý vị được khắc trên con thuyền, và thực sự đưa tên BP lên bản đồ. Không một ai có thể nhầm lẫn BP với các đối thủ trước đây của quý vị…”

Lúc này tôi ngước nhìn lên bức tường đối diện tôi và nhận thấy logo khổng lồ của Esso. Tôi nhận ra sai lầm của mình. Các nhân viên Esso nhìn tôi đầy khiếp sợ, như thể tôi là một con ma. Tôi ngã xuống sàn và bò dưới bàn.

“Tôi xin lỗi” – Tôi nói và bắt đầu đánh bóng giày của họ.

Thật tuyệt vời, Esso vẫn tiếp tục tài trợ cho chuyến đi.

Con thuyền và đoàn thủy thủ đã hoàn thành tiến độ trong hai tháng và cuối cùng chúng tôi đã sẵn sàng bắt tay vào cuộc hành trình.

Joan đã mang thai đứa thứ hai gần tám tháng, và tôi hy vọng chuyến đi sẽ tiến hành đúng ngày để tôi được trở về kịp ngày sinh con. Nhưng chúng tôi bị mắc kẹt tại New York 3 tuần trong lúc chờ cơn bão đi qua. Trong ba tuần đó tôi bay về London với Joan và sau đó trở lại New York khi họ thông báo chúng tôi sắp sửa căng buồm. Vào lúc tôi vượt Đại Tây Dương lần thứ 8, tôi cảm thấy hạnh phúc như thể tôi đang sống ở độ cao 30.000 feet.

Cơn bão đã qua và chúng tôi được phép xuất phát. Joan nói với tôi cô ấy hoàn toàn khỏe và tôi nên đi. Cô ấy vẫn còn hai tuần đợi cho tới lúc sinh. Chúng tôi cùng reo hò rời khỏi Manhattan và thẳng hướng bắc.

Một sự khác biệt cốt yếu giữa con thuyền Virgin Atlantic Challenger Challenger và các tàu thủy lớn chính là sự tiện nghi: trong khi các hành khách những năm 1930 khiêu vũ cùng các ban nhạc jazz và chơi trò ném vòng trên boong thuyền thì chúng tôi lại bị bó buộc trong các hàng ghế và bị nâng lên hạ xuống không thương tiếc. Với âm thanh chói tai của động cơ và tiếng dội lại liên tục, chúng tôi như thể bị buộc vào mũi một chiếc máy khoan khí nén khổng lồ. Chúng tôi hầu như không thể nói chuyện, để mặc cho động cơ chuyển động; chúng tôi phải chịu đựng một chuỗi liên tục các va đập, lắc và chạm vào nhau lạch cạch.

Vào cuối ngày đầu tiên tôi nhận được một bản tin trên radio.

"Richard" – Đó là Penni, thuộc trung tâm điều khiển. "Joan đang trong bệnh viện và cô ấy vừa sinh được một bé trai. Rose đang ở cạnh cô ấy. Mọi chuyện đều tốt đẹp"

Tôi đã phá vỡ cam kết của mình, nhưng điều quan trọng nhất, chúng tôi đã có một đứa con khỏe mạnh. Tất cả chúng tôi đều reo hò trong niềm hân hoan. Steve Ridway, một thành viên khác trong đoàn, đã bật nắp chai champagne ăn mừng Joan và con trai mới sinh của tôi. Mặc dù tôi không hề lắc nhưng chai champagne vẫn bị nổ và bọt chảy khắp nơi. Thật là không thể uống nổi. Champagne sủi bọt trong miệng và chảy thẳng xuống cổ họng chúng tôi. Nắm chặt dây an toàn, tôi bước nghiêng sang một bên và ném vỏ chai xuống biển để mặc nó trôi bập bềnh theo dòng nước. Giờ tôi phải tức khắc gặp Joan, Holly và con trai bé nhỏ của tôi.

Kỷ lục vượt Đại Tây Dương đang trên đà được phá. Chúng tôi đã phải chịu đựng 3 ngày khủng khiếp cố gắng cật lực để vượt 3.000 dặm. Chúng tôi dừng lại ba lần để đợi nạp nhiên liệu, mỗi lần đi được khoảng 800 dặm. Những thuyền nhiên liệu này là những con tàu khổng lồ, lờ mờ hiện ra trước mắt chúng tôi như những tòa nhà cao chọc trời. Thậm chí chỉ cần một cơn sóng cồn nhỏ, việc tiếp cận các con tàu này cũng rất nguy hiểm: chúng tôi dừng cách con tàu chừng gần 30 mét và họ bắn một lao móc về phía chúng tôi. Phía cuối lao móc có gắn một chiếc phao. Chúng tôi kéo nó lên thuyền và sau đó lôi ra từ con tàu một chiếc vòi

lớn chứa nhiên liệu. Khi vòi đã được kẹp cố định, chúng tôi phát tín hiệu và nhiên liệu được bơm vào thuyền. Mùi xăng và sóng biển cuồn cuộn khiến chúng tôi cảm thấy như bị say sóng. Khi chúng tôi bước loạng choạng tới phía mép thuyền và nôn mửa, điều khiến chúng tôi lo lắng nhất đó là va phải mặt vách đứng khổng lồ gồ ghề của con thuyền tiếp nhiên liệu.

Khi chỉ còn cách Ailen một vài dặm, chúng tôi gặp phải một trận bão tàn khốc. Chúng tôi bị bão hành hạ liên tục trong 3 ngày nhưng đó chưa phải là điều tồi tệ nhất. Con thuyền tròng trành lên xuống. Chúng tôi ngồi yên một chỗ và không thể nhìn thấy gì. Khi chúng tôi sắp tới đảo Scilly, chỉ còn cách 60 dặm và Hales Trophy đang rất gần tầm tay chúng tôi, thì một đợt sóng khổng lồ va vào thuyền. Một giây sau đó, có tiếng hét cất lên từ Pete Downie – kỹ sư của chúng tôi.

“Chúng ta đang bị đắm. Thân thuyền đang nứt. Ra khỏi đây nhanh.”

“Cấp cứu! Cấp cứu! Cấp cứu!” – Chay vội vàng thông báo trên radio. “Virgin Atlantic Challenger Challenger đang chìm. Chúng ta phải bỏ con thuyền. Nhanh nào, Ted!” – Chay quay sang. “Anh là chỉ huy: anh sẽ phải là người cuối cùng rời khỏi thuyền”.

Trong vài giây, con thuyền bắt đầu chìm xuống. Chiếc bè cứu hộ đầu tiên chúng tôi bơm hơi đã va vào một vật gì đó và rách toạc. Còn một chiếc bè dự phòng nữa. Chúng tôi ném nó qua mạn thuyền và kéo dây dù để bơm căng hơi.

“Không ai được hoảng sợ!” – Chay hét lên. “Đừng lo lắng! Tất cả đều còn thời gian!”

Khi chúng tôi men dọc thành thuyền để nhảy xuống bè cứu hộ, Chay gào to:

“Nhanh lên! Nhanh lên! Chúng ta sắp chìm rồi!”

Bè cứu hộ giống như một chiếc thuyền nhỏ có thể bơm phồng với mui che. Chúng tôi túm tụm vào nhau, lắc lư trên biển như thể chúng tôi đang chơi trò đu quay của trẻ con. Tôi ngồi cạnh radio, và cầm lấy mic. Một máy bay không quân RAF Nimrod đã bắt được tín hiệu báo nguy của tàu. Tôi báo cho phi công vị trí của chúng tôi và anh ta nhanh chóng gửi tin radio tới bất kỳ con tàu nào trong khu vực.

"Ok! Có 3 phương tiện trong khu vực đang thẳng hướng tới các anh. Đó là QE2 tới New York; một máy bay không quân RAF từ đảo Scilly đã được huy động, và một con thuyền mang tên Geest tới Jamaica cũng đang trên đường. Hãy liên lạc với phương tiện đầu tiên đang tới."

"Nói với anh ta tôi sẽ không lên con thuyền chết tiệt tới Jamaica đâu" – Chay nói. "Tôi cũng không muốn quay lại New York. Tôi muốn lên máy bay trực thăng".

"Tôi sẽ làm theo" – Tôi nói qua radio, quyết định không để tâm tới lời của Chay, bởi vì lúc này chúng tôi không phải ở thế được phép thương lượng.

Ted đang rối bời. Anh ta ngồi đó lặng yên, giấc mơ của anh ấy đã tan thành mây khói.

Từ cửa thuyền chúng tôi có thể thấy đuôi tàu Virgin Atlantic Challenger ló ra trên mặt nước. Phần còn lại của con tàu chìm dưới nước. Tất cả những gì cuối cùng sót lại là từ "Virgin".

"Này Richard" – Chay nói, chỉ vào logo, "Như thường lệ anh vẫn là người chiến thắng".

Khi chúng tôi chờ đợi, tôi bắt đầu điệp khúc "We're all going on a summer holiday…" – Mọi người đều hát to, kể cả Ted.

Cuối cùng chúng tôi đã được Geest đón trên đường tới Caribe. Họ dùng tời kéo chúng tôi vào và bỏ lại chiếc bè cứu hộ quay tròng trành trên mặt nước.

Đó là vào bữa tối và các khách khứa đang đứng tụ tập ở hướng thuyền trưởng. Giống như thời vàng kim của những con tàu chạy bằng hơi nước, tất cả bọn họ đều mặc áo jacket và áo choàng buổi tối. Còn chúng tôi thì lếch thếch trong những bộ quần áo lót nilon ẩm ướt còn sót lại.

“Chàng trai tội nghiệp của tôi” – Một quý bà lớn tuổi nói với tôi. “Anh vẫn chưa nhìn thấy con trai mới sinh của anh sao?”

“Chưa” – Tôi nói. “Tôi sợ chúng tôi đang thẳng hướng Jamaica nên tôi không thể có thời gian được gặp con.”

“Ồ, tôi có một bức ảnh của thằng bé cho anh này”.

Trước sự ngạc nhiên của tôi, bà ta lôi ra bản tạp chí London Evening Standard mới xuất bản. Và trên trang bìa là bức ảnh con trai bé nhỏ của tôi quấn tròn trong tấm tã. Tôi phải thú nhận nước mắt tôi đã rơi khi nhìn thấy bức ảnh.

Một đội cứu hộ đã truyền tin qua radio đề nghị chúng tôi cho phép cứu con thuyền bị đắm.

“Tất nhiên” – Tôi nói, nhìn qua khe nơi chúng tôi vẫn có thể quan sát thấy đuôi tàu nhô lên như một bia mộ.

“Thật điên rồ!” – Chay ngắt lời tôi. “Anh sẽ không bao giờ muốn thấy lại con thuyền đó. Rất nhiều thiết bị điện tử đánh chìm sẽ không bao giờ hoạt động trở lại. Anh sẽ không nhận được một xu nào từ các công ty bảo hiểm”.

“Cho tôi vài giây suy nghĩ” – Tôi nói, “Tôi có thể gọi lại cho anh sau không?”

“Được thôi” – Họ nói.

Tôi đặt điện thoại xuống. Chay và tôi nhìn về phía Virgin Atlantic Challenger Challenger. Lúc này, con tàu lặng lẽ chìm dần xuống mặt biển.

Phải mất một tháng tiếng chuông réo rắt trong tai tôi mới kết thúc. Tôi bắt đầu nghĩ tôi bị bệnh kinh niên về não. Tuy nhiên, giật giải Blue Riband và cúp Hales Trophy vẫn là việc canh cánh trong tôi. Chúng tôi quyết tâm phải thành công. Chay và tôi cảm thấy rằng, sau chuyện xảy ra với Challenger, chúng tôi nên đóng một con thuyền thân đơn thay vì thân đôi, vì nó sẽ chạy khỏe hơn. Do Ted Toleman chuyên về những chiếc thuyền thân đôi nên anh ta từ chối thay đổi thiết kế và bác bỏ đề xuất của chúng tôi. Chúng tôi đã lập một nhóm mới với ba thành viên chủ chốt trong đoàn thủy thủ ban đầu của Ted. Đó là Chris Witty, Steve Ridgway và Chris Moss, những người đã hỏi tôi liệu họ có thể tới làm việc cho Virgin không. Chay Blyth đã ở lại với dự án trong vai trò chuyên gia điều khiển thuyền và chúng tôi cùng nhau thiết kế một con thuyền mới.

Vào ngày 15/5/1986, Virgin Atlantic Challenger Challenger II đã được hạ thủy bởi công chúa Michael xứ Ken. Con thuyền dài 75 feet, với thiết kế một thân. Chúng tôi tự tin rằng nó có thể đương đầu với biển động hơn hẳn so với con thuyền trước. Nhưng khi chúng tôi lái con thuyền quanh bờ biển nam trong chuyến ra khơi đầu tiên tới Salcombe, chúng tôi đã va phải một đợt sóng lớn khiến con thuyền chao đảo. Mọi người bị ngã nhào xuống sàn và một trong những thủy thủ của chúng tôi, Pete Downie, bị gãy chân. Cảm giác đau đớn hiện trên

nét mặt anh ta khi biết rằng sẽ không thể tiếp tục đồng hành cùng chúng tôi còn hơn cả vết thương trên chân anh. Chay bị gãy ngón chân và Steve suýt nữa bị ngã văng ra khỏi thuyền. Tới Salcombe, chúng tôi chẳng khác nào một con thuyền chở bệnh nhân.

Chúng tôi chuyển con thuyền tới New York và chờ thời tiết tốt. Khi rời cảng New York vào một buổi sáng tháng Sáu rực rỡ năm 1986 và thẳng tiến tới Nova Scotia, chúng tôi đã tự hứa với mình cố gắng thêm một lần nữa. Lần này không tệ như lần đầu tiên và chuyến đi tới dải ven biển đông Mỹ đã nhanh hơn dự tính. Chúng tôi tăng tốc và gặp con tàu tiếp nhiên liệu đầu tiên vừa ra khỏi bờ biển New Foundland sau 18 tiếng.

Chúng tôi nạp nhiên liệu và tiến thẳng vào màn đêm bao phủ. Đêm mùa hè trôi qua nhanh, và chúng tôi đang tiến về hướng đông bắc, đêm trôi qua càng nhanh hơn. Lúc này chúng tôi chỉ còn 5 tiếng đồng hồ vật lộn với bóng đêm. Chúng tôi dựa vào radar và cố nheo mắt qua ống nhòm, nhưng vẫn không thể thấy gì phía trước. Chạy với tốc độ này trong đêm chẳng khác nào vừa nhắm mắt vừa lái, và suýt chút nữa chúng tôi đã đâm phải một con cá voi đang nhô lên.

Vào ngày thứ Hai, sự háo hức tham gia chuyến đi của chúng tôi đã không còn được như lúc trước. Giờ chỉ còn tiếng va đập liên miên ghê rợn. Mỗi đợt sóng va vào, con thuyền của lại tròng trành, tròng trành cho đến khi chúng tôi không thể nào nhe răng cười được nữa: Chúng tôi phải cắn chặt răng và cố gắng chịu đựng.

Khi chúng tôi tiến tới RV2, thuyền tiếp nhiên liệu, gần bờ biển Canada, chúng tôi cũng phải hết sức canh chừng những tảng băng trôi. Những tảng băng lớn được báo trên radar và có thể tránh được; còn những tảng "nhỏ", chỉ là một đốm sáng trên radar, có thể nặng tới 100 tấn và có thể phá tan con thuyền. Thực sự, thậm chí một tảng băng có kích cỡ của một chiếc túi nệm cũng có thể gây thiệt hại nghiêm trọng cho con thuyền. Khó khăn đó là, trong nhiều giờ liên tục, chúng tôi bị tra tấn bởi tiếng ầm ầm của động cơ nên không thể nào tập trung

được. Chúng tôi vẫn còn 2000 dặm nữa. Mỗi phút mỗi giờ trôi qua là một cuộc vật lộn. Giờ là lúc huy động sức mạnh của nhóm: tất cả chúng tôi tập trung lại để cùng giúp nhau vượt qua.

Khi chúng tôi vẫy tay tạm biệt và tăng tốc động cơ để rời xa con thuyền tiếp nhiên liệu thứ hai thì các động cơ bị nghẹt và long khỏi sàn máy. Eckie Rastig – kỹ sư mới của chúng tôi, đi xuống dưới boong thuyền để kiểm tra. Anh ta trở lại đầy lo lắng: các bộ lọc nhiên liệu chứa đầy nước. Đây là một thảm họa. Anh ta lấy một mẫu que thăm dầu và tính được cứ 12 tấn nhiên liệu bơm vào lại có 4 tấn nước. Việc nước có thể vào được nhiên liệu là một điều hoàn toàn bí ẩn nhưng chúng tôi không còn thời gian để suy nghĩ về chuyện này. Có lẽ đó là sự trả đũa của giám đốc Esso về việc tôi đã nhầm họ với BP! Dầu diesel và nước đã cùng nhau chuyển thành thứ chất lỏng trắng như sữa, điều đó có nghĩa là không thể tách nước khỏi dầu: chúng tôi phải hút cạn toàn bộ 4 thùng nhiên liệu và khởi động lại. Con thuyền tiếp nguyên liệu – Esso trở lại dọc mạn thuyền và chúng tôi lại lấy nhiên liệu. Tổng thời gian mất thêm là 3 tiếng nữa.

Chúng tôi khởi động lại động cơ nhưng nó không hoạt động. Lúc bấy giờ là 11 giờ đêm và chúng tôi đã trải qua 7 tiếng hết lên lại xuống trên con thuyền tiếp nhiên liệu giữa đại dương lạnh giá. Cuộc đua đang dần vuột xa tầm tay. Sóng biển dâng ngày một dữ dội.

“Bão đang tiến tới chúng ta” – Chay nói.

Trận bão kéo đến ngay sau khi chúng tôi vừa được tận hưởng thời tiết đẹp đẽ ngày đầu tiên. Đó không phải là một trận bão khốc liệt đến bất ngờ mà chỉ là một đợt thời tiết xấu, một cơn ác mộng của chúng tôi. Con thuyền nhanh chóng vượt lên trên những đợt sóng dâng cao tới 50 feet. Chúng tôi hầu như không dám ngồi trên boong thuyền bởi vì ngay cả khi chúng tôi an toàn trong con tàu Esso, những đợt sóng vẫn như thể chồm lên chúng tôi; một lát sau đó chúng tôi mới thoát ra khỏi đợt sóng và không thể tin nổi rằng chúng tôi vừa

chạm dưới ngọn sóng và đâm thẳng vào nó. Lúc này hơi xăng ngột ngạt khiến cả đoàn bị say sóng. Mọi người nôn thốc nôn tháo. Những bộ quần áo còn lại của chúng tôi ướt sũng nước biển và lốm đốm các vết nôn; khuôn mặt chúng tôi trắng bệch còn tóc thì bị bết lại vì băng giá.

"Dừng lại thôi" – Chay gào vào tai tôi. "Chúng ta cùng đường rồi. Mọi thứ kết thúc rồi. Tôi xin lỗi, Richard".

Tôi biết rằng nếu chúng tôi lại thất bại, sẽ không còn lần thứ ba nữa. Chúng tôi phải đi tiếp. Tôi phải thuyết phục họ.

"Hãy cố gắng để động cơ hoạt động trở lại và xem chúng ta có thể đi bao xa" – Tôi nói. "Nào, hãy cùng nhau thử một lần này nữa xem sao."

Tôi có biết một chuyên gia động cơ tên là Steve Lawes hiện đang trên con thuyền Esso. Tôi đã đề nghị anh ta giúp đỡ. Họ đặt tời và để anh ta đu sang thuyền chúng tôi. Với hai chiếc thuyền chao đảo trên những đợt sóng khổng lồ, quả thật phải có sự dũng cảm phi thường mới có thể làm được điều đó. Với sự điều chỉnh hoàn hảo họ đã đưa được Steve lên boong tàu của chúng tôi. Anh ta tháo bỏ đai an toàn trước khi có thể bị quét trở lại vào không khí khi một đợt sóng khác đẩy chúng tôi xuống còn con thuyền Esso lên. Steve đi xuống và tham gia cùng Eckie trong phòng động cơ. Có một chỗ trống nhỏ bên cạnh động cơ và họ cùng nhau rút cạn các bình chứa nhiên liệu và bơm thêm nhiên liệu vào. Tôi đi xuống quan sát họ, nhưng không còn chỗ cho bất kỳ ai nữa.

Tôi không phải năn nỉ Steve ở lại với chúng tôi.

“Tôi sẽ rất vui nếu được ở lại tham gia chuyến đi này” – Anh ta nói, vết dầu bám đầy khắp mặt.

Tôi đột nhiên cảm nhận rằng cơ hội đang đến với chúng tôi.

“Vẫn còn nước trong nhiên liệu” – Eckie nói. “Nhưng chúng chúng ta có thể lọc nó ra ngoài khi tàu chạy. Chúng ta sẽ phải làm việc này vài tiếng một lần.”

Tôi đi lên phía trên và thấy Chay cùng mọi người vẫn đang nôn trên mạn thuyền. Tôi kéo anh ta lên.

“Steve sẽ ở lại” – Tôi gào vào tai anh ta. “Chúng ta có thể tiếp tục”

“Hết rồi, Richard” – Chay hét vào mặt tôi. “Nó đang kết thúc. Con thuyền đã kiệt sức”.

“Chúng ta phải tiếp tục” – Tôi hét lên.

Trong một khoảnh khắc chúng tôi đứng đó, mắt đối mắt, thách thức người kia như hai kẻ say. Chúng tôi vẫn còn dính những vết nôn li ti trên râu; mắt đỏ ngàu vì muối biển và khói; khuôn mặt không còn một chút thần sắc; còn bàn tay đau buốt và tứa máu. Con thuyền lại tròng trành vì sóng biển, chúng tôi lảo đảo va vào nhau, kiệt sức đến cùng cực. Chúng tôi căm thù con thuyền này; chúng tôi căm thù chuyến đi này; chúng tôi căm thù biển cả; chúng tôi căm thù thời tiết; và – ngay lúc này đây – chúng tôi chắc chắn đang căm thù nhau.

“Chúng ta phải tiếp tục và phải làm được” – Tôi lặp lại như một kẻ điên. “Chúng ta phải làm được. Đó là cách duy nhất. Anh đang nghĩ cái gì vậy? Rằng chúng ta cùng kéo nhau về sao?”

“Lạy chúa, anh còn tệ hơn cả tôi” – Chay nói. “Được thôi, chúng ta sẽ cùng thử một lần cuối cùng xem sao.”

Tôi ôm anh ta và cả hai chúng tôi đều bị ngã vào lan can.

“Nào!” – Chay hét lên với đoàn thủy thủ. “Chúng ta bắt đầu nào”.

Tất cả chúng tôi lại cùng nhau dồn hết sức lực vào hành động. Chúng tôi quăng dây khỏi con thuyền nhiên liệu và, với sự điều chỉnh tối ưu từ Eckie và Steve, các động cơ đã làm việc trở lại. Chúng vẫn phát ra tiếng kêu khục khặc và có thể bị dừng lại, nhưng ít nhất chúng đã hoạt động và chúng tôi không phải sử dụng mái chèo. Chúng tôi vẫy tay chào con thuyền Esso và thẳng tiến vào vùng ánh sáng nhạt nhòa. Giờ đây chúng tôi cảm thấy khá hơn vì đã thoát khỏi mùi dầu nhưng tất cả đều mệt rã rời. Tôi thấy như thể bụng tôi đang bị đấm túi bụi bởi một võ sĩ quyền Anh. Mọi người đều đang trong thế giới của riêng mình, chống chọi để vượt qua từng giờ. Tôi liên tục tự nhủ với chính mình rằng chúng tôi sắp đến nơi rồi. Cũng như việc chiến đấu với thời tiết và nhiên liệu, tất cả chúng tôi đang dấn thân vào cuộc chiến với chính ý chí bản thân để không gục ngã.

Cứ 4 tiếng bộ lọc nhiên liệu lại bị tắc và cần được thay thế. Chúng tôi dừng động cơ; Steve và Eckie thay thế bộ lọc và chúng tôi lại tiếp tục. Hết giờ này tới giờ khác trôi qua, rõ ràng rằng chúng tôi sẽ không có đủ bộ lọc cho lần nạp nhiên liệu cuối cùng. Các bộ lọc sẽ cạn kiệt và động cơ buộc phải ngừng lại. Chúng tôi sẽ bị kẹt lại giữa biển khơi. Tôi bắt liên lạc với một chiếc máy bay Nimrod ngang qua. Những máy bay này bay hàng giờ trên Đại Tây Dương tìm kiếm những tàu ngầm nhưng chúng tôi vẫn được họ chào đón. Người phi công nói rằng một chiếc Nimrod khác sẽ tới và thả cho chúng tôi các bộ lọc, nhưng họ cần khoảng cách an toàn từ đỉnh thuyền. Tôi gửi tin radio cho Tim Powell, người đang trực tại trung tâm điều khiển Magastore thuộc phố Oxford.

“Tim, chúng tôi yêu cầu được giúp đỡ. Chúng tôi cần một số bộ lọc nhiên liệu được thả xuống thuyền. Máy bay Nimrod sẽ thực hiện việc này nhưng họ cần khoảng cách an toàn”.

Trong một tiếng, Tim đã liên lạc với đúng đối tượng tại Downing Street, và một chiếc RAF Nimrod đã lấy các bộ lọc từ Southampton và bay tới chỗ chúng tôi.

Chúng tôi không nghe thấy tiếng máy bay đang tới. Nó nhào xuống, lao ra khỏi đám mây xám ngay phía sau chúng tôi. Nó thật to lớn, và mặc dù không có mặt trời, chiếc máy bay dường như đã thu hết tất cả ánh sáng và tóm lấy chúng tôi vào trong chiếc bóng khổng lồ của nó. Chiếc Nimrod gầm lên phía trên chúng tôi, tiếng ầm ầm làm chao đảo con thuyền, và nó ném xuống một chiếc thùng nhỏ được gắn một chiếc phao. Tất cả chúng tôi nhảy lên và reo hò vì sung sướng. Chay giảm tốc độ và nhằm vào cột dấu màu đỏ. Steve câu nó lên bằng một chiếc móc dài và chúng tôi kéo nó lên boong thuyền: đó là một chiếc thùng bằng thép chất đầy các bộ lọc. Trên đỉnh của những bộ lọc là các thanh socola và một mảnh giấy viết tay nhỏ với dòng chữ: “Chúc may mắn!”

Chúng tôi kết nối với người phi công trên radio và cảm ơn anh ta.

“Tôi đã mang theo một ê-kíp truyền hình ở đây” – Anh ta nói. “Cả đất nước đang hồi hộp dõi theo các anh. Chúc anh may mắn!”

Chúng tôi tới con tàu tiếp nguyên liệu Esso thứ 3. Nhiên liệu lại được đổ đầy và còn có món thịt hầm cho chúng tôi, bữa ăn nóng đầu tiên sau hai ngày. Chúng tôi đang tiến gần tới đích với quyết tâm ngày một dâng cao. Chúng tôi tính toán rằng cần phải đi với tốc độ trung bình 39 hoặc 40 hải lý trong 12 tiếng cuối cùng mới có thể phá được kỷ lục. Với trạng thái hiện giờ của động cơ, đích đến sẽ còn rất gần. Chúng tôi đã vật lộn qua thời tiết bão với tốc độ không thể vượt quá 30 hải lý trong 3 giờ, sau đó mặt trời lên và biển lặng. Steve và Eckie

thay các bộ lọc lần cuối cùng. Chúng tôi mở van và dốc sức vượt đại dương, dũng cảm đương đầu với những con sóng và thẳng hướng đảo Scilly.

Khi chúng tôi băng qua vị trí bị đắm tàu lần trước, tất cả đều vui mừng và bất ngờ nhận ra chúng tôi có thể làm được. Ở vị trí cách Scilly năm dặm, chúng tôi đã được chào đón bởi một đội vũ trang trực thăng và sau đó là hàng trăm con thuyền các loại đang chào đón chúng tôi trở về. Chúng tôi đã băng qua ngọn hải đăng Bishop Rock vào lúc 7 giờ 30 tối. Eckie và Steve lảo đảo đi lên từ phòng động cơ. Họ là những anh hùng, những người đã chịu đựng 3 ngày tối mặt trong căn phòng chật hẹp nóng bức, cả ngày ngâm mắt cá chân trong dầu để chiến đấu cho các động cơ hoạt động. Pike tắt hệ thống định vị và tất cả chúng tôi quàng vai nhau hạnh phúc. Chúng tôi đã làm được. Tổng cuộc hành trình kéo dài 3 ngày, 8 tiếng và 31 phút: trong một chuyến đi dài hơn 3000 dặm, chúng tôi đã đánh bại kỷ lục Blue Riband cũ 2 tiếng và 9 phút.

Chương 16: KHINH KHÍ CẦU LỚN NHẤT THẾ GIỚI

1986 – 1987

"Sau vụ đảo lộn lớn, sự cầm cố diễn ra như thế nào?"

Năm 1986 mọi người đều hướng về Trung tâm Tài chính London. Tất cả những người mua cổ phiếu của British Telecom (Viễn thông Anh quốc) đã lời gấp đôi.

Tôi sẽ không bao giờ quên cảnh tượng những dòng người xếp hàng dài để mua cổ phiếu của Virgin khi bước vào Trung tâm Tài chính London. Chúng tôi đã nhận được hơn 70.000 đơn đăng ký mua cổ phiếu Virgin qua bưu điện, nhưng những người này đã để đơn lại cho đến ngày cuối cùng, ngày 13/11/1986. Tôi đã đi lên đi xuống dòng người người xếp hàng để cảm ơn họ đã tin tưởng và tôi vẫn còn nhớ như in câu trả lời của một số người:

"Năm nay chúng tôi sẽ không đi nghỉ, chúng tôi gửi tiền tiết kiệm vào Virgin!"

"Ngài Richard! Hãy tiếp tục và chứng tỏ cho chúng tôi thấy mình đã lựa chọn đúng!"

"Chúng tôi trông cậy vào ngài đấy, ngài Richard ạ!"

Vào lúc đó, tôi để ý thấy các phóng viên ảnh đang chụp chân mình. Tôi không thể hiểu việc làm của họ lúc ấy. Rồi tôi nhìn xuống và nhận thấy trong lúc vội vã tôi đã đi nhầm giầy.

Việc Virgin phát hành cổ phiếu đã thu hút công chúng đăng ký mua nhiều hơn bất cứ cổ phiếu nào phát hành lần đầu ra thị trường, ngoại trừ việc tư nhân hóa quy mô lớn của chính

phủ. Có hơn 100.000 cá nhân đã đăng ký mua cổ phiếu của chúng tôi và bưu điện đã phải tăng cường thêm 20 nhân viên để giải quyết những bao tải thư. Ngày hôm đó, chúng tôi nghe tin Human League đã vươn lên vị trí số 1 tại Mỹ.

Dù vẻ ngoài trông có vẻ thoải mái nhưng thực ra chúng tôi đã lo lắng khi nghe tin chỉ số ít các tổ chức ở Trung tâm Tài chính London đăng ký mua cổ phiếu. Đó là dấu hiệu đầu tiên của những khó khăn mà chúng tôi gặp phải khi thực hiện giao dịch với Trung tâm Tài chính London.

Đến năm 1986, Virgin đã trở thành một trong những công ty tư nhân lớn nhất ở Anh quốc với 4.000 nhân viên. Đến cuối tháng 7/1986, Virgin đã có doanh thu 189 triệu bảng, so với 119 triệu bảng năm trước, tăng khoảng 60%. Lợi nhuận trước thuế của chúng tôi tăng từ 15 triệu bảng lên 19 triệu bảng. Tuy nhiên, dù là một công ty lớn nhưng chúng tôi có rất ít sự linh hoạt để mở rộng. Tất cả những gì chúng tôi có thể làm là tận dụng tối đa số tiền mặt kiếm được hoặc yêu cầu các chủ ngân hàng cho rút số tiền gửi lớn hơn. Tôi đã theo dõi một số công ty tư nhân bán cổ phiếu của họ trên thị trường chứng khoán như Body Shop, TSB, Sock Shop, Our Price, Reuters, Atlantic Computers… Gần như mỗi tuần lại có một công ty mới và sở giao dịch chứng khoán phải thiết lập một hệ thống xếp hàng lần lượt để những công ty quy mô lớn như British Telecom, British Airway và BP được tư nhân hóa theo thứ tự.

Khi chúng tôi trở về từ hành trình vượt Đại Tây Dương, dường như toàn bộ nước Anh đã vui mừng với thử thách này. Bà Thatcher mong muốn được nhìn thấy con tàu và tôi đã mời bà dạo chơi trên sông Thames. Chúng tôi đã cố gắng để được chấp thuận việc phá bỏ luật giới hạn tốc độ 5 dặm/giờ trên sông Thames và cầu Tower Bridge đã mở cánh cổng khi Người thách thức Đại Tây Dương đi qua với tốc độ lớn. Chúng tôi đã đón bà Thatcher cùng với Bob Geldof và Sting, chúng tôi đã thực hiện chuyến đi theo dấu người chiến thắng tới

Tòa nhà Quốc hội và quay trở lại, khi những con tàu khác trên sông thổi còi và bắn súng chào mừng.

Bà Thatcher – "Người đàn bà thép", đứng trên boong tàu bên cạnh tôi và đối mặt với cơn gió lạnh thấu xương.

Khi chúng tôi tăng tốc trên dòng sông, bà nói: "Tôi phải thừa nhận, tôi rất thích đi nhanh. Tôi yêu những con tàu đầy sức mạnh."

Tôi đưa mắt nhìn bà. Bà thực sự rất thích thú. Gương mặt bà nhìn nghiêng đương đầu với cơn gió giống như một cái dầm néo buồm, không có một sợi tóc nào bị thổi bay.

Mặc dù chúng tôi đã thu được 30 triệu bảng từ việc phát hành cổ phiếu nhưng ngay sau đó, tôi cảm thấy chúng tôi đã đưa ra quyết định sai lầm. Vài tuần sau khi chúng tôi phát hành cổ phiếu vào tháng 11, chủ ngân hàng đầu tư của chúng tôi tại Morgan Grenfell – Roger Seelig đã bị Bộ Thương mại và Công nghiệp điều tra về vai trò của ông trong vụ thu mua Distillers của Guinness mà ông đã sắp xếp hồi tháng Một. Roger từ chức ở Morgan Grenfell và mặc dù vụ việc chống lại ông cuối cùng đã được bãi bỏ nhưng sự nghiệp của ông đã bị hủy hoại. Không thể sử dụng Roger như một tiêu chuẩn, tôi bắt đầu mất niềm tin vào Trung tâm Tài chính London và những yêu cầu rắc rối mà họ đưa ra.

Ban đầu, Trung tâm Tài chính London khăng khăng rằng Virgin đã bổ nhiệm một số giám đốc không có nhiệm vụ điều hành. Như trường hợp ngài Phil Harris đã giới thiệu. Ông là người tự lập, người gặp may nhờ việc bán những tấm thảm. Chúng tôi cũng bổ nhiệm Cob Stenham, người từng giữ chức vụ giám đốc tài chính của Unilever và là một ông chủ ngân hàng đáng kính. Tôi thấy khó có thể tuân theo những thủ tục mà Trung tâm Tài chính London khăng khăng bắt chúng tôi thực hiện. Tôi thường trò chuyện với Simon và Ken về những nhóm sẽ ký và sau đó để họ làm việc về điều đó. Chúng tôi đã gặp nhau ở Duende,

hoặc gặp ở nhà tôi tại Oxford Gardens, hay trong khi chúng tôi nghỉ cuối tuần cùng nhau. Tôi nhận thấy công việc của chúng tôi không thể bị đóng khung vào một thời gian biểu hội họp cứng nhắc. Chúng tôi phải đưa ra quyết định nhanh chóng, không chuẩn bị trước. Nếu chúng tôi phải đợi bốn tuần cho đến cuộc họp hội đồng quản trị tiếp theo, trước khi ủy quyền cho Simon ký UB40 thì chúng tôi có thể sẽ hoàn toàn thua họ.

Tôi cũng có một số bất đồng đáng kể với Don về cổ tức. Tôi rất miễn cưỡng khi phải theo truyền thống của Anh và chấp nhận trả một khoản cổ tức lớn. Tôi thích theo truyền thống của Mỹ hoặc Nhật hơn bởi nhờ đó, một công ty có thể tập trung tái đầu tư lợi nhuận để xây dựng chính công ty và gia tăng giá trị cổ phiếu. Đối với tôi, cổ tức lớn đồng nghĩa với việc mất nhiều tiền mà đáng ra dùng vào Virgin sẽ tốt hơn là trả nó đi. Với tôi, việc các cổ đông bên ngoài tin tưởng đầu tư vào Virgin là để chúng tôi phát triển nó ngày một lớn mạnh hơn chứ không phải để nhận 5% lợi tức mà không phải đổ một giọt mồ hôi nào – việc đó sẽ bị đánh thuế như thu nhập, và vì vậy ngay lập tức sẽ làm giảm 40% giá trị của nó.

Điều này nghe giống như một cuộc tranh cãi vặt vãnh nhưng nó thể hiện việc mất kiểm soát toàn bộ mà tôi đã trải qua. Hầu hết mọi người nghĩ rằng nắm giữ 50% của một công ty đại chúng là chìa khóa để kiểm soát nó. Trong khi điều này chỉ đúng trên lý thuyết, với quy mô lớn bạn mất quyền kiểm soát bởi phải chỉ định những giám đốc không điều hành và nói chung bạn phải bỏ thời gian của mình để đáp ứng yêu cầu của Trung tâm Tài chính London. Trước đó, tôi luôn tự tin về bất cứ quyết định nào mà chúng tôi đưa ra, nhưng bây giờ khi Virgin trở thành một công ty đại chúng, tôi bắt đầu mất niềm tin vào bản thân. Tôi cảm thấy không thoải mái khi đưa ra những quyết định nhanh chóng như tôi luôn làm, và tự hỏi liệu mọi quyết định có được thông qua rồi ghi vào biên bản chính thức ở cuộc họp hội đồng quản trị không. Về nhiều mặt, năm 1987, thời điểm chúng tôi trở thành công ty đại chúng, là năm Virgin ít có tính sáng tạo nhất. Chúng tôi đã dành ít nhất 50% thời gian đến Trung tâm Tài chính London để giải thích những điều chúng tôi đang làm với các nhà quản lý quỹ, các

cố vấn tài chính và các hãng PR Trung tâm Tài chính London, hơn là chỉ bắt tay vào thực hiện nó.

Tôi cũng cảm thấy có trách nhiệm với những người đã đầu tư vào cổ phiếu của Virgin. Phil Collins, Mike Oldfield và Bryan Ferry đã mua cổ phiếu; Peter và Ceris, hàng xóm và những người bạn thân của tôi ở Mill End đã đầu tư một số tiền tiết kiệm vào Virgin; và gia đình tôi, anh chị em họ của tôi và nhiều người làm ở nhiều lĩnh vực khác nhau đã gặp tôi, tất cả đã mua cổ phiếu. Trevor Abbort đã vay tôi 250.000 bảng để mua cổ phiếu của Virgin, và mặc dù anh ấy hiểu những con số thậm chí còn hơn cả tôi, nhưng tôi vẫn cảm thấy có trách nhiệm trong trường hợp cổ phiếu bị giảm giá trị.

Tôi sẽ không phiền lòng nếu những nhà phân tích ở Trung tâm Tài chính London đánh giá đúng việc Virgin đang đi xuống hay sự thiếu khả năng quản lý. Điều làm tôi tức điên là Trung tâm Tài chính London vẫn tiếp tục đơn giản hóa cách thức Virgin hoạt động bất chấp việc nhiều lần Simon, Ken hay tôi đã cố gắng giải thích rằng 30% doanh thu của chúng tôi là từ tiền bản quyền ở tuyển tập album, và thậm chí nếu chúng tôi có thất bại khi tung ra đĩa nhạc khác chúng tôi vẫn được hưởng một nguồn doanh thu; hay 40% doanh thu của chúng tôi ở Pháp đến từ các ca sĩ Pháp chứ không phải là Boy George hay Phil Collins, mang lại cho chúng tôi một nguồn thu nhập bền vững ở địa phương. Các nhà phân tích vẫn cho rằng Virgin phụ thuộc hoàn toàn vào tôi và Boy George. Simon và Ken bắt đầu ghi âm những cuộc họp của các nhà phân tích Trung tâm Tài chính London và bật chúng cho UB40, Human League và Simple Minds nhưng họ vẫn không mấy ấn tượng. Cổ phiếu của Virgin được bắt đầu giao dịch với giá 140 xu đã nhanh chóng giảm xuống 120 xu. Tôi bắt đầu choáng ngợp tâm chí bởi những người xếp hàng dài, những nghệ sỹ và nhân viên của Virgin đã đặt niềm tin vào tôi bằng việc dành tiền mua cổ phiếu của Virgin.

Theo sự phát triển năm 1987, giá cổ phiếu của Virgin đã phục hồi khoảng 140 xu nhưng không bao giờ tăng hơn nữa. Chúng tôi bắt đầu sử dụng tiền thu được từ việc phát hành cổ

phiếu bằng cách chia làm hai khoản đầu tư: khoản thứ nhất để xây dựng một công ty con Virgin ở Mỹ, khoản thứ hai dùng để bắt đầu theo dõi Thorn EMI với mục tiêu đặt giá thu mua công ty này. Khoản đầu tư vào Virgin Records America Inc. không phải là nhỏ. Từ trước đó chúng tôi đã biết con đường khó khăn và thời điểm này chúng tôi đầu tư lớn. Trong suốt năm 1987, chúng tôi đã cố gắng phát hành bốn đĩa đơn top 20 và một album vàng ở Mỹ. Mặc dù Virgin America khiến chúng tôi bị lỗ vào năm 1987, nhưng đó là đầu tư dài hạn và chúng tôi tin tưởng, chắc chắn chúng tôi sẽ kiếm được nhiều tiền từ công ty thu âm của chính mình hơn là tiền từ bản quyền những nghệ sĩ giỏi nhất của chúng tôi với các công ty Mỹ.

Thách thức thứ hai là việc theo dõi Thorn EMI phải được thực hiện hết sức cẩn thận. Chúng tôi cảm thấy nhãn hiệu thu âm EMI đã hoạt động khá uể oải, và nhận thấy album tuyển tập đáng kinh ngạc của họ, bao gồm The Beatles có thể đã mang lại lợi nhuận lớn hơn rất nhiều. Toàn bộ tập đoàn Thorn EMI trị giá khoảng 750 triệu bảng, lớn gấp ba lần Virgin. Cuối cùng tôi nghĩ rằng cách tốt nhất để thực hiện là tiến hành xem xét và nói chuyện với ngài Colin Southgate – giám đốc điều hành của Thorn EMI và hỏi ông một cách thân thiện rằng liệu ông có muốn bán EMI Music cho chúng tôi hay không.

Simon và Ken hỏi: “Chúng tôi có nên đi cùng không?”

Tôi đáp: “Việc này có thể khá quan trọng, tôi sẽ vào và gặp ông ấy trực tiếp. Nếu ông ấy vẫn kiên quyết thì tất cả chúng ta có thể gặp ông ấy.”

Tôi gọi cho ngài Colin và sắp xếp một cuộc gặp mặt tại văn phòng ông ở quảng trường Machester. Tôi đi lên tầng trên cùng của tòa nhà văn phòng và được dẫn vào một căn phòng. Nó thật là yên lặng. Tôi đã đối diện với ít nhất 20 gương mặt không hề tươi cười. Họ nhăn nhó ngồi ở một phía của chiếc bàn, họ mặc trang phục kẻ sọc ngồi cạnh nhau, tạo nên một

bức tường không thể phá vỡ. Ngài Colin bắt tay tôi và nhìn qua vai tôi để xem liệu có ai nữa không.

Tôi nói: "Chỉ có mình tôi thôi. Tôi có thể ngồi ở đâu, thưa ngài?"

Một phía của chiếc bàn dài, sáng bóng còn trống. Có khoảng 10 hoặc 15 tập giấy ghi nhớ và những chiếc bút chì gọt sắc nhọn được đặt trên đó. Tôi ngồi xuống và nhìn qua một loạt những gương mặt.

Ngài Colin bắt đầu: "Ồ, để tôi giới thiệu với anh". Rồi ông ấy đọc một mạch tên của những chủ ngân hàng, luật sư, kế toán và những nhà tư vấn quản lý.

"Tôi là Richard Branson" – Tôi giới thiệu bản thân với một nụ cười lo lắng. "Và lý do tôi ở đây là tôi tự hỏi liệu ngài có muốn, có thể muốn…", tôi dừng lại. Tất cả những người ngồi đối diện đều hướng về phía tôi. Tôi tiếp lời: "Có thể muốn bán công ty con EMI của ngài không. Dường như đối với tôi, Thorn EMI là một tập đoàn lớn và EMI Music có thể không phải là ưu tiên hàng đầu của ngài. Ngài có quá nhiều thứ khác phải làm. Đó là tất cả những gì tôi muốn nói".

Cả căn phòng nín lặng.

Ngài Colin nói: "Chúng tôi khá hài lòng với EMI. Chúng tôi đang tiến hành tất cả các bước để đưa nó trở thành thành viên hàng đầu của Thorn EMI Group."

Tôi đáp: "Ồ, tôi nghĩ điều đó đáng để cố gắng".

Rồi tôi đứng lên và rời khỏi căn phòng.

Tôi đi thẳng tới chỗ Simon và Kent ở Vernon Yard.

Tôi nói: “Họ rất nghiêm túc. Họ đang ở trong hoàn cảnh khẩn cấp. Họ nghĩ chúng ta sẽ đấu thầu. Thực tế họ đã lắp lưỡi lê vào súng. Nếu ngài Collin lo lắng đến mức mang tất cả những khẩu súng lớn theo, thì rõ ràng là họ đang bị tổn thương và tôi nghĩ chúng ta nên tấn công họ”.

Simon và Kent đồng ý với tôi. Trevor sắp xếp cho chúng tôi tới gặp Samuel Montagu, một ngân hàng đầu tư khác. Samuel Montagu giới thiệu chúng tôi với Mountleigh, một tập đoàn bất động sản và đề nghị chúng tôi có thể liên doanh đấu thầu. Vì ngài Colin sẽ không bán riêng EMI cho chúng tôi nên chúng tôi có thể đấu thầu toàn bộ tập đoàn này cùng với Mountleigh và sau đó chia ra. Tóm lại, Mountleigh sẽ lấy chuỗi cửa hàng cho thuê chương trình truyền hình toàn quốc, còn chúng tôi sẽ lấy EMI Music.

Chúng tôi biết rằng lợi nhuận năm đầu tiên khi còn là công ty đại chúng của chúng tôi đã tăng hơn gấp đôi, trên 30 triệu bảng (mặc dù chi phí thiết lập là ở Mỹ). Vì vậy, chúng tôi dự định đưa ra những kết quả này vào tháng Mười, cùng thời điểm khi chúng tôi thông báo đấu thầu Thorn EMI.

Trong suốt mùa hè, Trevor đã thu xếp một khoản vay 100 triệu bảng với ngân hàng Nova Scotia và chúng tôi đã dần dần mua cổ phiếu của Thorn EMI, chúng tôi trả khoảng bảy bảng một cổ phiếu khi chúng tôi tạo ra một khoản tiền đặt cọc mà chúng tôi có thể sử dụng như một bệ phóng cho việc đấu thầu. Khi thị trường chứng khoán tăng lên qua những tháng mùa hè và một số tin đồn bắt đầu lan truyền rằng Thorn EMI đã bị thiệt hại vì vụ đấu thầu, tôi bắt đầu lo lắng rằng nếu việc đợi đến tháng Mười có thể sẽ quá muộn. Tôi không thể làm được nhiều nữa bởi tôi đã quyết định bắt đầu một thách thức mà nhiều người nghĩ rằng đó sẽ là kết thúc của tôi. Một thách thức như sự nản chí, như sự táo bạo hay như bất cứ điều gì trong thế giới kinh doanh. Per Lindstrand và tôi đã dự định bay qua Đại Tây Dương bằng

khinh khí cầu. Cho đến khi tôi trở về an toàn và khỏe mạnh, chẳng ai nghĩ rằng ý tưởng Virgin đấu thầu mua Thorn EMI là nghiêm túc.

Tất cả bắt đầu từ một cuộc điện thoại tôi nhận được vào ngày đầu tiên trở lại văn phòng sau khi vượt qua Virgin Atlantic Challenger Challenger.

Penni nói: "Có một người nào đó tên là Per Lindstrand nói rằng ông ấy có một đề nghị đáng kinh ngạc".

Tôi nhấc điện thoại.

Một giọng nói Thụy Điển với vẻ trịnh trọng vang lên: "Nếu anh nghĩ rằng vượt qua Đại Tây Dương bằng tàu là ấn tượng thì hãy nghĩ lại đi. Tôi đang dự định tạo ra một khinh khí cầu lớn nhất thế giới, và tôi sẽ bay trong những luồng khí ở độ cao hơn 9.000 mét. Tôi tin rằng nó có thể vượt qua Đại Tây Dương".

Tôi đã nghe nói về Per Lindstrand. Tôi biết ông là một chuyên gia quốc tế về khinh khí cầu và đã nắm giữ một số kỷ lục, gồm kỷ lục lên đến độ cao cao nhất. Per giải thích với tôi rằng chẳng ai có thể bay trên khinh khí cầu hơn 600 dặm và chẳng ai có thể giữ khinh khí cầu trên không trung lâu hơn 27 tiếng. Để vượt qua Đại Tây Dương, một khinh khí cầu sẽ phải vượt qua hơn 3.000 dặm, gấp năm lần bất cứ ai từng thực hiện trước đó và thời gian khinh khí cầu ở trên không trung sẽ lâu hơn gấp ba lần.

Một khinh khí cầu chứa đầy khí heli, giống như khí cầu zeppelin cũ có thể ở trên không trung một vài ngày. Một khinh khí cầu phụ thuộc vào không khí nóng ở trong bầu khí tăng

lên ở phía trên không khí lạnh bao quanh và đưa khinh khí cầu bay lên. Tuy nhiên, việc mất nhiệt qua bầu khí của khinh khí cầu sẽ rất nhanh chóng và để đốt nóng không khí, người dùng khinh khí cầu phải đốt khí propane. Cho đến tận khi thực hiện chuyến bay đã dự định của Per, những khinh khí cầu vẫn bị trọng lượng cần thiết của nhiên liệu có tác dụng giữ khinh khí cầu lơ lửng cản trở.

Per nghĩ rằng chúng tôi có thể phá vỡ kỷ lục bay bằng cách đưa ba lý thuyết vào thực tế. Lý thuyết thứ nhất là đưa khinh khí cầu lên độ cao hơn 9.000 mét và bay theo những cơn gió mạnh, những luồng khí di chuyển với tốc độ tới 200 dặm một giờ. Điều này trước đây được xem là bất khả thi vì sức mạnh và chuyển động dữ dội của những luồng khí có thể xé nát bất cứ khinh khí cầu nào. Lý thuyết thứ hai là sử dụng năng lượng mặt trời để đốt nóng không khí ở trong khí cầu vào ban ngày, và như vậy sẽ tiết kiệm được nhiên liệu. Điều này chưa bao giờ được thử nghiệm. Lý thuyết thứ ba là khi khinh khí cầu bay ở độ cao hơn 9.000 mét, những phi công sẽ ở trong khoang điều áp chứ không ở trong giỏ liễu gai truyền thống.

Khi tôi nghiên cứu đề xuất của Per, tôi kinh ngạc nhận ra rằng khinh khí cầu khổng lồ này, một thứ to lớn di chuyển vụng về có thể nuốt chửng Royal Albert Hall mà không cần phải phình ra, thực sự có thể rút ngắn thời gian dự định vượt qua Đại Tây Dương bằng tàu Virgin Atlantic Challenger Challenger với động cơ 4.000 mã lực của chúng tôi. Per tính toán rằng thời gian bay chưa đến hai ngày với tốc độ trung bình 90 hải lý so với tốc độ của tàu Virgin Atlantic Challenger Challenger chỉ là 40 hải lý. Có vẻ như lái theo đường cao tốc ở xa lộ bị vượt bởi di chuyển theo Royal Albert Hall nhanh gấp đôi.

Sau khi vật lộn với một số tính toán khoa học và lý thuyết về quán tính và tốc độ gió, tôi đã yêu cầu Per đến gặp tôi. Khi chúng tôi gặp nhau, tôi đã bắt tay vào hàng đống tính toán lý thuyết.

Tôi nói: “Tôi không am hiểu các loại khoa học và lý thuyết nhưng tôi sẽ đi cùng ông nếu ông trả lời cho tôi một câu hỏi”.

“Tất nhiên rồi” – Per nói và đứng thẳng lưng để sẵn sàng cho một số câu hỏi đầy thách thức.

“Ông có con không?”

“Có, tôi có hai cháu”.

“Được rồi” – Tôi đứng lên và bắt tay ông. “Tôi sẽ đi nhưng điều đầu tiên tôi nên học là cách bay như thế nào”.

Sau đó tôi biết được đã có bảy người cố gắng để là người đầu tiên vượt qua Đại Tây Dương

Và năm người trong số họ đã bỏ mạng.

Per dẫn tôi đi học một khóa khinh khí cầu trong vòng một tuần ở Tây Ban Nha. Tôi đã phát hiện ra rằng ở trên khinh khí cầu là một trải nghiệm tuyệt vời nhất trong số những trải nghiệm của tôi. Sự kết hợp của cảm giác bay vút lên trên cả thế giới, sự yên lặng khi bộ phận cháy được đốt lên, cảm giác lơ lửng, và quang cảnh ngoạn mục, tất cả quyến rũ tôi ngay lập. Sau một tuần bị Robin Batchelor – thầy dạy khinh khí cầu và là bản sảo của tôi, tôi đã có bằng lái khinh khí cầu. Giờ đây tôi đã sẵn sàng.

Vì những luồng không khí thường thổi từ phía Tây sang Đông, nên chúng tôi đã lựa chọn địa điểm để khởi hành ở Naine, gần Boston, một vùng nội địa cách biển khoảng một trăm dặm để tránh ảnh hưởng của gió biển. Per cho rằng khi đi qua bờ biển, chúng tôi nên đi lên theo luồng không khí và vượt lên thời tiết ở địa phương. Hai cố vấn quan trọng của chúng tôi là

Tom Barrow – người dẫn đầu đội kỹ sư, và Bob Rice – chuyên gia khí tượng học. Tôi hoàn toàn đặt niềm tin vào họ. Các luồng không khí đi qua Đại Tây Dương với một nhánh không khí nóng đi qua Arctic, và một nhánh khác chuyển hướng xuống Azores rồi trở lại giữa đại dương. Bob Rice nói với chúng tôi rằng đi đúng đường giống như "lăn một quả bóng giữa hai cục nam châm". Trong trường hợp nhiên liệu bị hết hoặc bị đóng băng, chúng tôi sẽ phải chiến đấu đến cùng với khinh khí cầu trên biển.

Tom Barrow nói: "Có một vòng đai lơ lửng xung quanh khoang chứa sẽ giữ cho nó nổi".

Tôi hỏi: "Nếu chúng không hoạt động thì sao?"

Ông ấy đáp: "Anh sẽ được trả lại tiền hoặc chúng tôi sẽ nhận lại tiền thay anh".

Khi chúng tôi được Tom chỉ dẫn lần cuối cùng tại núi Sugarloaf ở Maine vào ngày trước khi khinh khí cầu xuất phát, ông ấy đã tập luyện trường hợp khẩn cấp cuối cùng: "Hạ cánh khinh khí cầu sẽ giống như thả một chiếc xe tăng Sherman chạy không phanh. Kết cục sẽ là một vụ tai nạn."

Lời cảnh báo cuối cùng của ông ấy là mạnh mẽ nhất: "Bây giờ, mặc dù chúng ta đang ở đây, nhưng tôi vẫn có thể hủy bỏ dự án này nếu tôi nghĩ rằng nó quá nguy hiểm hoặc nếu anh có vấn đề về sức khỏe."

Tôi đùa: "Có bao gồm vấn đề sức khỏe tinh thần không anh?"

Tom đáp lại: "Không. Đó là điều kiện tiên quyết cho chuyến bay này. Nếu anh không mất trí và hoảng sợ đến chết thì anh không nên lên tàu đầu tiên".

Dĩ nhiên là tôi sợ muốn chết.

Chương 17: “TÔI ĐÃ SUÝT CHẾT”

1987 - 1988

Per và tôi uống thuốc ngủ vào tối hôm trước khi khởi hành. Chúng tôi thức dậy lúc 2 giờ sáng. Trời tối đen như mực nhưng khi đến điểm xuất phát, chúng tôi thấy khinh khí cầu khổng lồ được nâng lên bởi một ngọn đèn lớn và bay cao hơn cả những ngọn cây. Trông nó thật lạ thường: phía bên cạnh màu bạc và cái vòm màu đen. Nó thật là hoành tráng. Khinh khí cầu được bơm phồng và kéo căng ở những cái neo. Chúng tôi lo rằng một cơn gió có thể tấn công và lật ngược nó, vì vậy chúng tôi trèo vào khoang và phi đội ở dưới mặt đất bố trí những công việc kiểm tra cuối cùng.

Bên trong khoang chứa, chúng tôi không thể nhận biết được việc chúng tôi thực sự được nâng lên như thế nào. Một dây cáp buộc xung quanh hai thùng khí propane và khi khinh khí cầu được kéo lên, kéo xuống thì nó sẽ kéo chúng ra. Khinh khí cầu bay lên khi không có trọng lượng, nó vẫn kéo theo dây cáp buộc những túi cát. Khi chúng tôi đạt được độ cao và ở trên cánh rừng Maine hướng về phía biển, Per trèo ra khỏi khoang chứa và cắt đứt hai dây cáp cuối cùng. Chúng tôi nhanh chóng hướng về phía bình minh rực rỡ, bay vút lên theo luồng khí ở 85 hải lý – chỉ dưới 100 dặm một giờ. Sau mười tiếng, chúng tôi đã bay được 900 dặm và dễ dàng phá vỡ kỷ lục khoảng cách xa nhất với khinh khí cầu. Qua radio, Bob Rice bảo chúng tôi hãy duy trì độ cao 8.230 mét cho dù có bất cứ điều gì xảy ra, vì ở độ cao đó thường có những cơn gió mạnh.

Đêm đầu tiên, chúng tôi gặp một cơn bão và buộc phải hạ độ cao xuống nơi có thời tiết êm ả hơn, nhưng trời có tuyết rơi và ngay lập tức chúng tôi mất đi tốc độ luồng khí.

Per nói: “Chúng ta cần trở lại trên đó”. Anh ấy đốt mỏ đèn và chúng tôi lại bay lên vùng thời tiết xấu. Khinh khí cầu bị đập mạnh bởi gió bão và khoang chứa tròng trành, nhưng khi đó chúng tôi băn khoăn liệu có nên hạ thấp độ cao mà chúng tôi đã đi vào vùng thời tiết quang đãng và đạt tốc độ 140 hải lý – trên 160 dặm một giờ không. Sáng hôm sau, chiếc Virgin 747 – Maiden Voyager, đến và bay 8 vòng xung quanh chúng tôi. Giọng mẹ tôi vang lên qua radio:

“Nhanh hơn nữa, Richard, nhanh hơn nữa đi! Chúng ta sẽ đua với con”.

Tôi nói: “Con sẽ cố gắng hết sức, mẹ à ! Hãy giúp con cảm ơn phi hành đoàn và những hành khách đã ra khỏi đường bay của họ để chào đón chúng con”.

Thực tế chúng tôi đã tăng tốc và đi qua bờ biển Ireland vào lúc 2 giờ 30 phút chiều hôm đó, thứ Sáu ngày mùng 3 tháng Bảy. So với đi bằng tàu thì đây là một giấc mơ. Chúng tôi đã ở trên không trung 29 tiếng.

Tốc độ đáng kinh ngạc của chuyến bay đã khiến chúng tôi bất ngờ gặp rắc rối: chúng tôi vẫn có ba thùng đầy nhiên liệu gắn với khoang chứa và chúng có thể phát nổ khi hạ cánh. Chúng tôi quyết định hạ xuống rất thấp và đổ hết các thùng nhiên liệu xuống một cánh đồng trống và lần thứ hai hạ độ cao để hạ cánh trong tầm kiểm soát. Per dừng đốt khí propane và đưa khinh khí cầu xuống thấp hơn nữa để có thể vứt những thùng nhiên liệu xuống một cách an toàn. Khi hạ thấp xuống, những cơn gió xoay quanh chúng tôi mạnh hơn tưởng tượng. Mặt đất hiện ra trước mắt. Di chuyển ở tốc độ gần 30 hải lý, 35 dặm một giờ, tốc độ trên mặt đất không gây nhiều rắc rối bằng việc chúng tôi đột nhiên lao xuống. Chúng tôi chạm đất và nảy bật lên dọc cánh đồng. Tất cả những thùng nhiên liệu của chúng tôi bị giật mạnh ra cùng với ăng-ten radio bởi sự va chạm mạnh. Không có trọng lượng của những chiếc thùng, chúng tôi bị văng mạnh lên. Tôi không nhận thấy điều đó, nhưng chúng tôi nhớ chi tiết một căn nhà và một cái cột điện. Chúng tôi chạm đất ở Limavady, một ngôi làng nhỏ bé của người Ireland.

Không có những thùng nhiên liệu, chúng tôi hoàn toàn mất kiểm soát. Nếu chúng tôi không thể đốt nóng không khí, thì ngay khi lên cao chúng tôi sẽ rơi xuống nhanh chóng, bằng với vận tốc của một người rơi từ trên cao khi dù không được mở. Chúng tôi có một thùng nhiên liệu dự trữ nhỏ ở bên trong khoang chứa, tôi và Per nhanh chóng nối nó với mỏ đèn.

Per nói: “Thật lộn xộn! Dây cáp đang rối tung.”

Khinh khí cầu đang bay lên giống như tên lửa. Phần đỉnh vòm bị ấn xuống bởi áp suất và dây cáp treo giữa khinh khí cầu bị móc vào thứ gì đó và bắt đầu làm chúng tôi quay tròn xung quanh cái nút thắt. Toàn bộ khinh khí cầu bị xoắn thành một xoắn ốc, đóng miệng lại cho nên không có cách nào để đốt nóng không khí bên trong. Khi chúng tôi bắt đầu dạt xuống, tôi mở cửa khoang chứa và trèo lên trên. Tôi lấy con dao cắt dây cáp bị xoắn lại.

Per hét lên với tôi: “Nhanh lên! Chúng ta đang rơi

rất nhanh.”

Cuối cùng tôi cũng xoay sở cắt được dây cáp và khinh khí cầu được thả ra. Mái vòm thẳng ra và lỗ ở bầu khí đã được mở.

Per lại hét lên: “Vào trong đi!”

Khi tôi nhào vào cửa khoang, Per đốt mỏ đèn cháy hết cỡ. Chúng tôi đang ở cách mặt đất hơn 90 mét nhưng khi chúng tôi hạ xuống, không khí được đốt nóng và chúng tôi lại được nâng lên. Tôi cố gắng bật công tắc nhưng không có điện trong khoang.

Tôi nói: “Chết tiệt. Không đèn, không radio, không máy đo nhiên liệu. Chỉ mỗi máy đo độ cao còn hoạt động”.

Per nói: “Xuống biển! Chúng ta không thể mạo hiểm ở bất cứ đâu trên đất liền”.

Tôi mặc áo phao và dù, rồi buộc cái bè cứu sinh vào thắt lưng. Chúng tôi nhìn thấy bờ biển đang đến gần và Per mở lỗ thông không khí nóng ở đỉnh khinh khí cầu để giảm độ cao. Nhưng một lần nữa gió từ mặt đất mạnh hơn nhiều so với chúng tôi tưởng và đã cuốn phăng chúng tôi ra biển. Chúng tôi tiến về phía đông bắc, không có radio hay điện trong khoang chứa, giờ đây chúng tôi mong chờ vào sự may mắn với cơn gió hơn bao giờ hết.

Per nói: “Nắm chặt lấy!”

Anh ấy cho không khí ra nhiều hơn, luân phiên với việc đốt khí propane để cố gắng giảm tốc độ khi chúng tôi hạ xuống qua đám mây xám dày đặc. Cuối cùng, chúng tôi cũng ra khỏi đám sương mù, tôi thấy biển nổi bọt lên sát chúng tôi. Chúng tôi đã rất nhớ bãi biển. Chúng tôi đi xa quá nhanh. Tôi nhận ra sự thực trong lời nói của Tom Barrow: “Nó giống như cố gắng dừng một cái xe tăng Sherman không phanh.” Tôi sợ hãi nhìn đại dương cuộn sóng lao đến phía chúng tôi.

Khinh khí cầu chạm biển, tôi đâm sầm vào Per. Chúng tôi bị nghiêng theo một góc kỳ lạ và không thể đứng lên được. Khinh khí cầu bắt đầu kéo chúng tôi qua mặt biển. Chúng tôi bị hất tung trên những con sóng.

Per hét lên: “Cái chốt!”

Anh ấy bám chặt lấy cái ghế và tự kéo mình lên. Tôi cố gắng đẩy giúp anh ấy nhưng, khoang chứa bị va đập lên xuống và mỗi lúc chạm tới thì tôi lại ngã nhào. Tôi nhìn Per sải tay ra, túm lấy chiếc đòn bẩy màu đỏ và kéo nó xuống. Anh làm thế để đốt các chốt nổ. Các chốt này sẽ tách những dây cáp kết nối khoang chứa với khinh khí cầu. Theo lý thuyết, khinh khí cầu sẽ lượn và rơi xuống biển, để khoang chứa nổi trên mặt nước.

Thế nhưng vẫn không được. Per kéo đòn bẩy lên và xuống nhưng chốt nổ vẫn không cháy.

Per hét lên: “Chúa ơi! Cái đòn này hỏng rồi!”

Khinh khí cầu đưa chúng tôi nhún nhảy trên biển Ireland giống như một quả bóng khổng lồ. Tôi va vào bên cạnh và chạm vào mép trên của đường băng.

Per hét lên với tôi: “Ra ngoài đi! Richard, chúng ta phải ra ngoài !”

Per dựa vào cái cửa, giật mạnh cái đòn bẩy xuống và để nó mở. Khinh khí cầu chậm lại một lát giống như cái khoang trên mặt nước và Per đứng lên, trèo qua cửa. Khi tôi nhìn thấy mông Per chèn qua cửa và biến mất khỏi tầm nhìn, tôi lao tới chỗ anh ấy và theo anh ấy trèo lên thang. Tôi chú ý thấy Per vẫn đeo dù. Chúng tôi bắt lấy cái dây cáp bằng thép và cố gắng làm cân bằng độ nghiêng của khoang chứa.

Tôi hét lên: “\o phao của anh đâu?”

Per dường như không nghe thấy tiếng tôi. Cơn gió và tiếng gầm của biển thổi những lời nói tạt trở lại vào mặt tôi. Khinh khí cầu tròng trành một góc, một phía của nó rẽ qua mặt biển xám. Nó không cho thấy dấu hiệu đi chậm lại. Chúng tôi bỏ lại đằng sau một vệt sóng trắng sủi bọt. Rồi một cơn gió cuốn chúng tôi và khinh khí cầu được nâng lên khỏi mặt biển.

Per tự văng mình ra khỏi đỉnh khoang chứa, rơi vào làn nước đen lạnh lẽo. Anh rơi ở độ cao ít nhất 30 mét. Tôi đinh ninh rằng Per đã tự sát.

Tôi lưỡng lự. Rồi tôi kinh sợ nhận ra rằng đã quá muộn. Không có trọng lượng của Per, khinh khí cầu khổng lồ bay lên. Tôi ngã về phía sau trên mép khoang chứa khi nó đung đưa dưới khinh khí cầu như một con lắc. Tôi cúi xuống, túm lấy tay vịn và chăm chú nhìn mặt biển xám cứ xa dần phía dưới. Tôi được nâng lên nhanh chóng, và tôi không thể nhìn thấy Per. Bây giờ khinh khí cầu lướt đi cùng với cơn gió và không còn kéo khoang chứa qua mặt nước, nó tĩnh lặng hơn nhiều. Nỗi sợ hãi trong tôi càng tăng lên khi tôi bay vào trong đám mây dày đặc và không nhìn thấy bất cứ thứ gì.

Giờ đây tôi tự bay trên khinh khí cầu lớn nhất từ trước tới nay và tiến về phía Scotland. Cơn gió lạnh buốt, mặt biển phía dưới tôi đóng băng và tôi đang ở trong sương mù dày đặc. Tôi chỉ còn rất ít nhiên liệu trong thùng chứa nhiên liệu phòng lúc khẩn cấp.

Tôi trèo trở lại vào trong khoang chứa. Lúc này, đó là cách lựa chọn đúng đắn và tôi cảm thấy yên tâm khi nhìn những tấm chắn và trạm kiểm soát con đường mà họ đã ở đó khi chúng tôi đi qua Đại Tây Dương. Tôi cân nhắc các lựa chọn: tôi có thể nhảy dù xuống biển, nơi gần như chẳng ai tìm thấy tôi và tôi sẽ chết đuối hoặc tôi có thể bay đi trong bầu trời tối đen và cố gắng hạ cánh trong đêm tối, liệu tôi có may mắn để có thể đến được đất liền. Tôi nhặt micrô lên, nhưng radio vẫn hỏng. Tôi không thể liên lạc với thế giới bên ngoài.

Máy đo độ cao cho thấy độ cao giảm, vì vậy tôi đốt khí propane theo bản năng. Tôi vui sướng khi ngọn lửa bùng lên bên trong khinh khí cầu và giữ nó ổn định. Tôi cho rằng nước biển đã làm hỏng mỏ đèn. Tôi tạo ra một luồng hơi dài và khinh khí cầu bắt đầu bay lên lần nữa. Tôi rất khó thở nên phải đeo mặt nạ oxy. Tôi kiểm tra máy đo độ cao thấy độ cao hiện thời là 3.657 mét. Đám mây trắng dày đặc bao quanh tôi. Tôi không biết mình đang ở đâu. Tất cả những gì tôi biết là biển sủi bọt màu xám đang chờ tôi phía dưới. Trước khi Per chiến

đấu đến cùng với khinh khí cầu, anh ấy đã nói với tôi rằng có vẻ như chúng tôi không còn đủ nhiên liệu để đến Scotland trước khi trời tối. Thùng nhiên liệu để dành còn lại chỉ giúp tôi bay được một giờ. Sớm hay muộn tôi cũng phải đối mặt với biển Ireland lần nữa.

Tôi băn khoăn về những cái chốt nổ. Có thể chúng đã cắt qua một, hai, ba hoặc bốn trong số năm dây cáp quan trọng giữ khoang chứa của khinh khí cầu. Thậm chí bây giờ có thể dây cáp cuối cùng đã bị căng và sờn đi do bị cọ xát vì trọng lượng và có thể đứt. Nếu như vậy, khoang chứa sẽ rơi thẳng xuống biển và tôi sẽ chết vì sự va chạm. Chính nỗi sợ hãi này đã thôi thúc Per nhảy. Cửa khoang chứa vẫn mở và tôi điều chỉnh để cho khí propane cháy đủ cho tôi trèo ra ngoài một lần nữa để leo lên đỉnh khoang chứa để xem những sợi dây cáp. Bây giờ mọi thứ hoàn toàn tĩnh lặng. Tôi không thể nhìn thấy tất cả những sợi dây cáp mà không trườn qua tay vịn khoang chứa. Đứng giữa đám mây trắng xoáy tít, trong tôi tràn ngập cảm giác cô đơn. Các sợi dây cáp trông vẫn nguyên vẹn, vì vậy tôi siết chặt chúng trở lại phía trong cửa khoang chứa.

Bất cứ điều gì tôi làm trong mười phút nữa sẽ khiến tôi sống hay chết. Tôi làm theo cách của mình. Chúng tôi đã phá vỡ kỷ lục nhưng tôi cũng đã suýt chết. Per không có áo phao, hoặc đã chết hoặc đang cố gắng bơi. Tôi phải nhờ người nào đó tìm thấy anh ấy. Tôi phải sống sót. Tôi định thần lại và tập trung vào những lựa chọn phía trước mình. Đã hơn 24 tiếng đồng hồ tôi không ngủ và tâm trí tôi cảm thấy rất mơ hồ. Tôi quyết định đưa khinh khí cầu lên cao để tôi có thể nhảy dù khỏi khoang chứa. Tôi đốt mỏ đèn và tìm thấy cuốn sổ của mình, rồi tôi viết nguệch ngoạc khi mở trang giấy ra "Joan, Holly, Sam, anh yêu em và các con". Tôi đợi cho đến khi máy đo độ cao chỉ 2.438 mét và sau đó trèo ra ngoài.

Một mình tôi trong đám mây. Tôi cúi xuống bên những thanh vịn và nhìn xuống. Tôi vẫn có thể lượn lòng vòng. Nếu như tôi nhảy xuống, chắc chắn tôi chỉ có thể sống được trong hai phút. Nếu tôi cố gắng mở dù của mình, tôi vẫn sẽ kết thúc ở biển, tôi có thể sẽ chết đuối ở đó. Tôi cảm thấy mép dù bung ra và tự hỏi không biết đó có phải là mép bên phải không. Có

lẽ vì tật khó đọc của mình, tôi gặp trở ngại tâm lý trong việc phân biệt đâu là bên trái đâu là bên phải, nhất là là với những cái dù. Lần cuối cùng rơi tự do, tôi đã kéo nhầm mép và vứt bỏ dù của tôi. Lúc đó có một số người nhảy dù xung quanh tôi nên họ đã giúp tôi mở dù dự phòng. Nhưng bây giờ chỉ có mình tôi ở độ cao 2.438 mét. Tôi tát mạnh vào mặt mình để tập trung. Phải có một cách tốt nhất.

Tôi hét lớn: "Hãy tự cho mình thêm thời gian. Hãy cố lên!"

Khi tôi thu mình lấy đà trên đỉnh khoang chứa, tôi nhìn lên khinh khí cầu khổng lồ phía trên tôi. Sự thực là tôi đang đứng dưới một cái dù lớn nhất thế giới. Nếu tôi có thể hạ khinh khí cầu xuống, rồi có lẽ tôi có thể nhảy xuống biển vào giây phút cuối cùng trước khi tai nạn xảy ra. Hiện giờ tôi biết mình chỉ có đủ nhiên liệu trong 30 phút nữa. Sống thêm 30 phút hẳn sẽ tốt hơn nhảy dù và chỉ sống được hai phút.

Tôi nói: "Trong khi còn sống mình, vẫn có thể làm điều gì đó. Điều gì đó nhất định sẽ đến."

Tôi trèo trở lại vào bên trong và cởi dù ra. Tôi quyết định. Tôi sẽ làm bất cứ điều gì trong những giây phút ít ỏi này. Tôi rút vài thanh sôcôla từ trong túi áo khoác và kiểm tra thấy đèn pin vẫn ở đó.

Qua khoang chứa, tôi chăm chú nhìn làn sương mù dày đặc phía dưới, tôi cố gắng tính toán khi nào nên dừng đốt nhiên liệu, khi nào nên mở lỗ thủng và khi nào nên bỏ việc điều khiển và trèo ra đỉnh khoang chứa để thực hiện cú nhảy cuối cùng. Tôi biết mình phải dự đoán chính xác lần đốt khí cuối cùng để khinh khí cầu rơi xuống biển chậm nhất có thể. Mặc dù mất tất cả những thùng nhiên liệu nhưng khinh khí cầu vẫn phải mang trọng lượng khoảng ba tấn.

Khi vượt qua đáy của những đám mây, tôi thấy biển màu xám bên dưới tôi. Tôi cũng nhìn thấy một chiếc trực thăng RAF. Tôi đốt khí propane lần cuối để từ từ hạ xuống và để khinh khí cầu hạ xuống theo cách của nó. Tôi túm lấy một mảnh vải đỏ và trèo ra cửa khoang. Tôi ngồi trên đỉnh khoang chứa và vẫy mảnh vải về phía viên phi công trực thăng. Anh ấy đã tình cờ vẫy trở lại làm tôi quên đi nỗi sợ hãi trong lòng.

Tôi ló ra mép khoang và thấy biển đang tiến đến gần. Tôi lê chân xung quanh khoang chứa để cố gắng tính toán xem gió đến từ đâu. Thật khó để biết chắc chắn vì có vẻ như nó thổi từ mọi hướng. Cuối cùng, tôi chọn phía theo chiều gió và nhìn xuống. Tôi đang cách biển khoảng 15 mét, bằng độ cao của một ngôi nhà, và biển đang đuổi theo tấn công tôi. Tôi kiểm tra áo phao và giữ nó trên tay vịn. Không có trọng lượng của tôi, tôi hy vọng khinh khí cầu sẽ lại bay lên chứ không rơi vào đầu tôi. Tôi đợi cho đến khi mình ở phía trên biển trước khi kéo dây áo phao và lao khỏi khoang chứa.

Biển thật lạnh giá. Tôi mệt lử và thấy da đầu mình lạnh cứng vì nước. Sau đó, chiếc áo phao khiến tôi nổi nhấp nhô trên mặt nước. Thật tuyệt vời, tôi vẫn còn sống. Tôi quay ra và nhìn khinh khí cầu. Không có trọng lượng của tôi, nó nhẹ nhàng bay lên qua đám mây giống như một phi thuyền không gian đẹp lạ lùng, biến mất khỏi tầm nhìn.

Trực thăng bay lượn phía trên tôi và hạ xuống một cái quang đeo. Tôi ngồi bên trong nó như một chiếc xích đu, nhưng mỗi lần cố gắng nâng tôi lên thì nó lại nhúng tôi xuống nước. Tôi không hiểu có gì nhầm lẫn không và tôi đã quá yếu không thể giữ chặt được nữa. Cuối cùng nó kéo tôi lên và một người nào đó đi ra và kéo tôi vào trong.

Một người giọng Scotland: “Anh nên để dây dưới cánh tay.”

Tôi hỏi: “Per ở đâu? Anh đã đón Per chưa?”

Người đàn ông RAF hỏi: “Anh ta không ở trong khinh khí cầu à?”

“Anh không gặp anh ấy à? Anh ấy ở dưới nước. Anh ấy đã ở đó khi tôi bay lên lần nữa. Khoảng 40 phút trước.”

Viên phi công nhăn mặt. Anh ta nói với một người nào đó trên radio nhưng rất khó hiểu anh ta nói gì. Chiếc trực thăng quay quay trục của nó và bay đi.

Viên phi công nói: “Chúng tôi sẽ đưa anh tới tàu của chúng tôi.”

Tôi đáp lại: “Tôi muốn tìm Per. Tôi ổn rồi.”

Nếu như anh ấy sống sót khi nhảy, Per có thể vẫn đang bơi hoặc chết đuối dưới biển Ireland. Ánh sáng tắt dần và từ trên không chỉ có thể nhìn thấy đầu anh ấy. Nó giống như tìm một quả bóng đá – một quả bóng màu xám trong biển sóng gió màu xám. Viên phi công không chú ý đến lý lẽ của tôi. Trong hai phút chúng tôi đã hạ cánh xuống một con tàu và tôi được đưa lên boong. Không dừng lại để thở, viên phi công ngay lập tức cất cánh và quay trở lại biển. Tôi bước đi qua sân băng và tắm nước nóng. Sau đó tôi đi lên cầu để xem công việc tìm kiếm diễn ra như thế nào. 10 phút, 15 phút, 20 phút vẫn không thấy gì. Rồi tiếng radio đứt đoạn.

Viên phi công nói: “Chúng tôi đã phát hiện ra anh ấy. Và anh ấy vẫn đang bơi. Anh ấy vẫn còn sống.”

Per không ngừng chiến đấu. Cái tời đã kéo tôi lên giờ bị mắc kẹt và vì vậy họ phải di chuyển bằng xuồng nhỏ để cứu anh ấy. Khi cái xuồng đến nơi, Per gần như chết rồi. Anh ấy đã ở dưới nước hai giờ đồng hồ, bơi mạnh mẽ hết sức có thể để giữ sự lưu thông, nhưng anh ấy

không thể tiến lên vì thủy triều. Anh ấy không mặc áo phao và lúc được cứu anh ấy đã lạnh cứng và kiệt sức. Thật kỳ lạ là anh ấy đã sống sót và sau đó anh ấy đã viết lại trải nghiệm của mình như khi là một đứa trẻ, bị bố bắt tập bơi hàng ngày trong những cái hồ lạnh giá ở Thụy Điển.

Chúng tôi gặp nhau trên boong tàu và ôm trầm lấy nhau. Per trần như nhộng và quấn một cái chăn cứu hộ. Gương mặt anh ấy giống như đá cẩm thạch trắng. Anh ấy xanh xao vì lạnh và hàm răng liên hồi va vào nhau lập cập.

Vì những điều thật xứng đáng, chúng tôi là những người đầu tiên vượt Đại Tây Dương bằng khinh khí cầu. Điều quan trọng hơn là chúng tôi vẫn còn sống. Chúng tôi không thể tin là cả hai chúng tôi đều còn sống.

*

Trong suốt mùa hè năm 1987, British Caledonian đã cố gắng để duy trì công việc kinh doanh. Họ đã đưa ra một loạt quảng cáo thể hiện tiếng hát của doanh nhân từ Tôi ước tất cả họ có thể là các cô gái Caledonia tới giọng điệu Các cô gái California của Beach Boys và họ đã thực hiện một vở kịch lớn về đội thuyền Tartan. Tuy nhiên, việc đó không được tốt, British Caledonian đã thua lỗ và vào tháng Tám và họ phải thông báo rằng họ đồng ý để British Airways mua lại.

Với tôi, việc mua lại này rõ ràng vi phạm quy định của Ủy ban Độc quyền và Sát nhập, trong khi đây là công ty vận tải đứng thứ nhất và thứ hai ở Anh quốc đang hình thành một công ty với thị trường cổ phiếu vượt Đại Tây Dương với trên 50%. Chúng tôi phàn nàn với Ủy ban rằng hợp đồng này đã làm tăng cổ phiếu của BA từ 45% lên 80% trên một số tuyến đường vượt Đại Tây Dương. Tuy nhiên, hợp đồng này vẫn được tiến hành vào tháng Chín. BA và B-Cal đóng một vở kịch quy mô với nội dung B-Cal vẫn hoạt động độc lập và đoàn thủy thủ

vẫn sẽ tiếp tục mặc đồng phục Tartan và duy trì sự độc lập của họ. Không có sự cạnh tranh của B-Cal, bây giờ BA có thể hoàn toàn tập trung sự chú ý vào việc đánh bại đối thủ cạnh tranh nhỏ bé cuối cùng ở Anh là chúng tôi, và sau đó tập trung vào việc thống trị những tuyến đường Đại Tây Dương.

Khi hợp đồng BA/B-Cal được tiến hành, chúng tôi nhận ra rằng cùng với mối đe dọa đặt ra khi BA lớn mạnh hơn, việc mua lại này cũng mang lại một cơ hội tiềm ẩn cho chúng tôi. Chúng tôi đã sử dụng giá trị gia tăng của sự thành công đặc biệt đầu tiên, tăng trị giá lên 10 triệu đô-la, để làm đòn bẩy và tung ra chiếc máy bay thứ hai. Chúng tôi đang bay tới Miami bằng chiếc máy bay này. Chúng tôi muốn mở rộng hơn nữa. Dưới điều khoản của Hiệp định Bermuda – quản lý giao thông hàng không quốc tế giữa Mỹ và Anh, gồm có việc cung cấp thiết bị cho hai công ty vận tải của Anh giữa Mỹ và Anh. Luật sư của chúng tôi đã phát hiện ra hiệp định với chính phủ Nhật Bản gồm có điều khoản cung cấp thiết bị cho hai công ty vận tải Anh và hai công ty Nhật Bản đến Nhật Bản. Với việc B-Cal bị loại bỏ, Virgin Atlantic Challenger giờ có thể thoải mái tiến lên và đăng ký bay trên những tuyến đường này như là công ty vận tải thứ hai.

Chắc chắn giống như trường hợp Mike Oldfield và The Sex Pistols đã tạo nên bước ngoặt cho Virgin Music, việc mua lại B-Cal của BA là một bước ngoặt cho Virgin Atlantic Challenger. Trước khi hợp nhất, chúng tôi chỉ bay tới Miami và sân bay Newark gần New York. Bây giờ khi là công ty vận tải đường dài thứ hai của Anh, Virgin Atlantic Challenger hoàn toàn có thể đăng ký những tuyến đường bay mà B-Cal đã đáp ứng và được lặp lại bởi liên minh BA/B-Cal. Đứng đầu trong danh sách của chúng tôi là đường bay tới sân bay JFK, ở New York, Los Angeles; và Tokyo. Phía bên dưới, chúng tôi liệt kê ba điểm đến khác mà B-Cal đang hoạt động là San Francisco, Boston và Hong Kong. Năm 1987, chúng tôi chỉ có hai máy bay. Để bay tới Los Angeles và Tokyo, chúng tôi đã đưa ra thêm hai chiếc máy bay nữa và nhân đôi số cabin.

Đồng thời, trong lúc đi theo những tuyến đường của B-Cal chúng tôi vẫn tiếp tục theo dõi Thorn EMI. Vào tuần cuối cùng của tháng Chín, Trevor đã hoàn thành thủ tục cho chúng tôi vay 100 triệu bảng ở ngân hàng Nova Scotia. Mặc dù thị trường chứng khoán tăng suốt mùa hè, nhưng chúng tôi vẫn cảm thấy Thorn EMI bị định giá thấp. Với 100 triệu bảng tùy ý sử dụng, chúng tôi bắt đầu mua cổ phiếu vào ngày 25/9/1987. Không bị khuất phục bởi quy mô của EMI, chúng tôi bắt đầu đặt mua 100 nghìn cổ phiếu một lúc. Chúng tôi đã quyết định mua 5% công ty này trước khi thông báo việc chúng tôi đấu thầu mua lại công ty. Thậm chí nếu việc đấu thầu thất bại, chúng tôi biết rằng trong thời gian dài 5% tiền đặt cọc sẽ tăng giá trị.

Ngay lập tức tin đồn bắt đầu lan trên thị trường rằng Thorn EMI sắp được đấu thầu. Có những ngày chúng tôi mua 250 nghìn cổ phiếu, chúng tôi chi 1,75 triệu bảng; có ngày chúng tôi chi tới 5 triệu bảng. Đôi lúc, chúng tôi bán cổ phiếu để khiến mọi người phải suy đoán. Chúng tôi tiếp tục khuấy đảo cái giỏ và đảm bảo rằng số lượng lớn cổ phiếu của Thorn EMI được giao dịch để giúp tin đồn mua lại tiếp tục được lan truyền. Đến tuần thứ hai của tháng Mười, số cổ phiếu chúng tôi nắm giữ đã lên tới 30 triệu bảng.

Trong đêm thứ năm ngày 15/10/1987, một cơn bão xảy ra ở Anh quốc. Tôi nhớ đã đi bộ từ Oxford Gardens tới Duende và nhìn qua những con phố đầy cây xanh – chúng được trải thảm bởi lá cây. Kết quả là, vì quá ít người có thể đi làm, khiến cho thị trường chứng khoán phải đóng cửa vào thứ Sáu. Tuy nhiên, ở Mỹ, việc bán cổ phiếu bắt đầu từ thứ Tư trở nên hỗn loạn. Qua đêm thứ Sáu, tôi theo dõi với sự kinh ngạc vì chỉ số Down Jones giảm 95 điểm, đó chính là ngày giảm điểm lớn nhất. Toàn bộ cuộc hỗn loạn đáng chú ý ở phố Wall chưa thực sự tấn công đến London và phần còn lại của thế giới cho đến ngày thứ Hai. Các tờ báo ra ngày Chủ nhật đầy những thông tin lạc quan và thậm chí khuyến khích độc giả mua càng nhiều cổ phiếu BP càng tốt. Vào thứ Hai, thị trường Australia là thị trường đầu tiên mở cửa và giảm 1/5; Tokyo giảm 1.500 điểm. Tôi nghĩ rằng đây là một cơ hội tuyệt vời để mua thêm cổ phiếu của Thorn EMI, và tôi đã gọi cho người môi giới và yêu cầu anh ta mua số cổ

phiếu trị giá 5 triệu bảng của Thorn EMI đầu tiên. Tôi muốn có nó trước bất cứ ai và tôi đã lo rằng một người nào đó có thể chiếm lấy cơ hội này. Tuy nhiên, sự việc này tôi không cần phải lo lắng. Tôi không nghĩ ai đó có thể tin vào may mắn của họ khi là người mua trên thị trường này. Người môi giới thực hiện thủ tục trong hai mươi giây và hỏi tôi có muốn mua thêm nữa không.

Anh ấy nói: "Sẽ có thêm hàng tấn nơi xảy ra điều đó."

Cuối cùng, khi cảm nhận được về một cuộc khủng hoảng, tôi tạm dừng. Thậm chí khi tôi nghĩ về nó, thị trường chứng khoán London đã giảm 100 điểm, rồi 100 điểm nữa, rồi 50 điểm nữa – cả một ngày đã giảm 250 điểm. Chiều hôm đó, chỉ số Down Jones đã giảm thêm 500 điểm. Trong ba ngày, thị trường chứng khoán thế giới đã mất khoảng một phần tư giá trị.

Trevor và tôi đi cùng nhau. Với tôi, thiệt hại ngay lập tức là giá cổ phiếu của Virgin đã giảm gần một nửa, từ 160 xu xuống còn 90 xu. Một số người tính toán rằng tôi đã mất 41 triệu bảng giá trị cổ phiếu của cả tập đoàn Virgin Group. Bức tranh thực tế thậm chí còn tồi tệ hơn nhiều. Giá cổ phiếu của Thorn EMI đã giảm từ 7,30 triệu bảng xuống còn 5,80 triệu bảng, giảm hơn 20% và giá trị cổ phần của chúng tôi đã giảm còn 18 triệu bảng.

Ngân hàng Nova Scotia không vui. Với việc rớt giá cổ phiếu, họ yêu cầu phải thanh toán ngay lập tức 5 triệu bảng. Thật kỳ lạ, tôi vẫn tự tin về việc mua Thorn EMI. Tôi cảm thấy không hề bị ảnh hưởng bởi việc giá cổ phiếu Virgin bị giảm, vì vậy tôi không bao giờ bán cổ phiếu của mình và tôi chắc chắn rằng giá cổ phiếu này đã bị đánh giá cực kỳ thấp. Và khi tập trung nhiều hơn vào lợi nhuận và luồng tiền từ EMI, tôi bắt đầu thấy việc xuống giá của thị trường chứng khoán là một cơ hội vàng để mua lại công ty này. Tuy nhiên, Mountleigh đã bị một đòn nặng bởi việc giảm giá – giá cổ phiếu của họ đã sụt giảm 60% và họ không thể vay thêm tiền nhằm mua cổ phiếu ở Thorn EMI hay bất cứ ai để làm việc này.

Tuần đó, tôi đã tranh cãi gay gắt với hai vị giám đốc không điều hành. Họ là những người được chúng tôi đưa vào làm đại diện cho lợi ích của các cổ đông bên ngoài khi Virgin trở thành công ty đại chúng. Ngài Phil Harris và Cob Stenham hoàn toàn phản đối việc chúng tôi tiếp tục chiếm giữ Thorn EMI và thông báo đấu giá khi chúng tôi đưa ra kết quả vào cuối tháng Mười.

Tôi nói: "Nhưng đây là cơ hội có một không hai để mua lại. Nó không thể là sự thực khi Thorn EMI bây giờ chỉ bằng 2/3 giá trị của nó vào thứ Sáu tuần trước. Chúng ta biết tiền chúng ta có thể kiếm được từ tuyển tập của nó vì vậy điều khoản trả tiền ngay với chúng ta là một món hời."

Họ cảnh báo tôi: "Thời gian sắp tới có thể sẽ rất khó khăn. Vụ sụt giá đã thay đổi toàn bộ bức tranh."

Tôi đáp: "Nhưng những người muốn mua đĩa sẽ không dừng lại. Hầu hết mọi người không nắm giữ bất kỳ cổ phiếu nào nữa. Họ sẽ mua album của The Beatles hay Phil Collins".

Tuy nhiên mọi người đều không đồng ý với tôi. Tất cả bọn họ đều muốn chứng kiến tiếp theo thị trường chứng khoán sẽ đi đến đâu. Giá trị cổ phần của Thorn EMI tiếp tục giảm cho đến khi đạt 5,30 triệu bảng. Tôi chắc chắn nếu có thể thống nhất, chúng tôi có thể huy động tiền và mua Thorn EMI với giá thỏa thuận. Tôi cho rằng không có lý do hợp lý cho việc sụt giá và giá cổ phiếu sẽ sớm hồi phục. Tôi nói với họ cơ hội tuyệt vời này sẽ không bao giờ lặp lại. Tuy nhiên, tất cả bọn họ đều không đồng ý, và vì không thể thuyết phục họ nên tôi phải bỏ mặc việc đó. Tôi hy vọng giá cổ phiếu của Virgin sẽ tăng lên khi chúng tôi đưa ra kết quả. Và vì vậy khi chúng tôi thông báo rằng lợi nhuận của Virgin năm đó đến cuối tháng 7/1987 đã tăng hơn gấp đôi từ 14 triệu bảng lên 32 triệu bảng, chúng tôi không đề cập gì đến Thorn EMI. Khi chúng tôi thông báo việc này, giá cổ phiếu của chúng tôi vẫn không tăng lên. Chẳng

có gì xảy ra. Tuy nhiên, thật khó hiểu là tại sao giá cổ phiếu của Virgin có thể trôi nổi từ 140 xu năm ngoái và sau đó giảm một nửa khi lợi nhuận tăng gấp đôi.

Vụ thị trường chứng khoán giảm giá là cái đinh cuối đóng nắp hòm của Virgin khi là một công ty đại chúng. Tôi biết rằng Don sẽ chống lại việc thay đổi định hướng nhưng Trevor và tôi đã chuyện một cách yên ắng về việc hậu cần để trở lại tư nhân hóa và Trevor đã tính toán về tài chính như một khoản mua lại lớn sẽ cần.

Tháng 7/1988 chúng tôi thông báo rằng ban quản lý Virgin sẽ tiến hành thu mua bằng nghiệp vụ quản lý của Virgin Group. Chúng tôi có thể trả thấp hơn giá ban đầu 140 xu một cổ phiếu nhưng chúng tôi quyết định sẽ đưa ra mức giá tương đương và chúng tôi đã bán Virgin Group trên thị trường chứng khoán, một khoản tiền thưởng lớn hơn 70 xu với những cổ phiếu được chuyển giao trước khi chúng tôi thông báo. Điều này có nghĩa là trước đó đã chẳng có ai đầu tư vào Virgin khi nó trôi nổi – tất cả những người xếp hàng dài ngoài ngân hàng sẽ bị mất tiền đã cầu chúc cho tôi được tốt lành. Danh tiếng của chúng tôi vẫn được giữ nguyên.

Trevor đã đàm phán lại toàn bộ cơ cấu tài chính của Virgin Group, và sắp xếp việc thực hiện tư nhân hóa vào cuối tháng 11/1988. Đó là một nhiệm vụ lớn lao không hề dễ khi nhà tư vấn của chúng tôi – ngài Samuel Montagu, tiếp cận ngân hàng mẹ – Midland Bank, để họ tham gia vào tổ chức ngân hàng cho vay nhưng đã bị từ chối.

Trevor quyết định bỏ qua tất cả dịch vụ của Samuel Montagu ngoại trừ việc lấy tên. Thay vì xây dựng một liên minh các ngân hàng, trong đó có một ngân hàng dẫn đầu là điểm liên hệ và là đơn vị đàm phán đầu tiên, thì anh ấy bắt đầu xây dựng tập đoàn ngân hàng, mỗi ngân hàng anh ấy tiếp cận một cách đúng đắn. Điều này có nghĩa là anh ấy phải đi công tác xa nhiều hơn vì anh ấy sẽ nói với tất cả họ với tư cách cá nhân, nhưng điều đó cũng có nghĩa là anh ấy cũng có thể khiến mỗi người trong số họ chống lại những người khác. Cuối cùng anh

ấy đã thu xếp hạn ngạch tín dụng với hai mươi ngân hàng khác nhau, và chúng tôi rút khoản vay thấu chi 300 triệu bảng. Chúng tôi mua cổ phiếu của các cổ đông bên ngoài, cấp tiền lại cho các khoản nợ để bảo đảm cho cổ phiếu của Virgin Group, và thực hiện tương tự với Virgin Atlantic Challenger.

Với khoản nợ hơn 300 triệu bảng, chúng tôi vay nợ nặng nề đến mức chúng tôi biết mình phải nhanh chóng chuyển biến nếu chúng tôi muốn tồn tại. Chúng tôi phải từ bỏ ý định mua Thorn EMI, vì vậy chúng tôi bán cổ phiếu và tập trung giải quyết những vấn đề riêng của mình. Tôi luôn cảm thấy rằng trung tâm thương mại và tài chính London đã định giá quá thấp Virgin Music, và bây giờ chúng tôi sẽ phải nhìn nhận giá trị thực của nó là gì. Don Cruickshank, Phil Harris và Cob Stenham đã rời Virgin. Don đã tiến hành công việc tuyệt vời là phân cấp lại công ty khi mỗi người đều có thể thực hiện thứ bậc quản lý rõ ràng. Trevor nhận chức vụ giám đốc điều hành.

Trevor và tôi bắt đầu tìm kiếm những công ty mong muốn đầu tư vào bất cứ công ty con nào của Virgin giống như liên doanh. Chúng tôi muốn thay thế các cổ đông ở trung tâm thương mại và tài chính London bằng một hoặc hai đối tác quan trọng trong nhiều công ty con của Virgin. Cấu trúc của Virgin Group sẽ trở nên cực kỳ phức tạp.

Chương 18: "MỌI THỨ ĐỀU SẴN SÀNG ĐỂ BÁN!"

1988 - 1989

Khi tôi mua lại 40% cổ phần của Nik, tôi có thể trả lại 1 triệu bảng tiền vay thấu chi bởi Virgin bỗng nhiên phát hành lại một loạt ca khúc ăn khách bắt đầu với Phil Collins. Vào lúc đó, tôi biết tôi đang cầm lưỡi dao. Bây giờ tổng số tiền nợ trở thành mối đe dọa lớn: chúng tôi đã nợ chồng chất hơn 300 triệu bảng và chúng tôi buộc phải giảm xuống còn 200 triệu bảng trong năm đầu tiên. Áp lực này nghĩa là bây giờ mọi thứ đều sẵn sàng để bán. Nếu chúng tôi nhận được một lời đề nghị hợp lý về bất cứ phần nào trong hệ thống kinh doanh của Virgin, chúng tôi cũng sẽ nhận lời. Trevor, Ken và tôi bắt đầu để những người đi thăm dò xem mức độ quan tâm như thế nào. Một lĩnh vực đầu tiên mà chúng tôi xem xét là hệ thống cửa hàng Virgin Retail (bán lẻ).

Trevor và tôi phân chia Virgin Retail thành ba bộ phận riêng biệt: bộ phận thứ nhất gồm phần còn lại của những cửa hàng đĩa nhạc mà chúng tôi giữ khi bán cho WH Smith, các cửa hàng trên những phố lớn điển hình cùng với Oxford Street Megastore; phần thứ hai bao gồm dự án Paris Megastore ở trên Champs Elysees của Patrick Zelnick, nơi Patrick Zelnick sẽ thiết lập một công ty con của Pháp đầu tư vào cửa hàng này; phần thứ ba bao gồm những kế hoạch mà chúng tôi dành cho Ian Duffell, người đã thiết kế và thiết lập cửa hàng đĩa nhạc HMV trên phố Oxford và là người chúng tôi đã cố gắng thuyết phục tham gia vào Virgin.

Chúng tôi đề nghị với Iran cơ hội thiết lập *Virgin Megastore ở* bất cứ nơi nào trên thế giới, và chúng tôi hứa ủng hộ anh ấy, để anh ấy có cổ phần trực tiếp ở những cửa hàng lớn này. Ian là một trong những nhà bán lẻ đĩa nhạc thành công nhất trong kinh doanh, anh ấy có những kế hoạch tuyệt vời cho các cửa hàng đĩa nhạc và lần đầu tiên kể từ khi chúng tôi mở

loạt cửa hàng Virgin đầu tiên, tôi cảm thấy chúng tôi có thể xuất hiện lại trên bản đồ. Anh ấy quan tâm đến việc mở một chuỗi cửa hàng Virgin Megastore ở nước ngoài.

Chúng tôi đã nghĩ đến việc thiết lập chuỗi cửa hàng này ở Mỹ nhưng tiền thuê cửa hàng bán lẻ lúc đó quá đắt và sự cạnh tranh rất cao. Vì vậy thay vào đó, chúng tôi đã mở cửa hàng đầu tiên ở Sydney, ở đây thị trường yên bình, không có nhiều sự cạnh tranh. Ở đó, chúng tôi có thể mở một cửa hàng lớn và thử nghiệm cách thức khác biệt một chút mà không mất quá nhiều tiền.

Trong lúc đó, Paris Megastore là cửa hàng đầu tiên được xây dựng ở nước ngoài. Patrick đã tìm thấy một ngân hàng cổ có từ cuối thế kỷ XIX. Nó có sàn nhà bằng đá cẩm thạch, trần nhà rất cao và cầu thang đẹp mắt. Điều đó đã thu hút trí tưởng tượng của tôi. Chúng tôi biết những cửa hàng đĩa nhạc nhỏ không đem lại lợi nhuận cao, chúng chỉ thu hút những khách qua đường những người bị thất vọng bởi sự thiếu thốn của hàng hóa. Thời của thập niên 1970 đã qua và những cái đệm trên sàn đã được dọn đi, những cửa hàng Virgin truyền thống dường như đã mất đi tính đồng nhất và khách hàng trung thành. Chúng tôi phải tạo ra những cửa hàng lớn hơn, nơi chúng tôi có thể đưa ra nhiều loại sản phẩm tốt nhất trên thế giới.

Cửa hàng Paris Megastore của Patrick thành công ngoài sức tưởng tượng. Kể từ ngày khai trương, nó đã phá vỡ tất cả dự đoán về doanh số của anh ấy và trở thành cửa hàng nổi tiếng nhất ở Paris. Thực tế, nó còn hơn cả một cửa hàng: nó đã trở thành một bước ngoặt và là một địa điểm du lịch. Sau vài tháng, Paris Megastore đã thu hút nhiều khách du lịch ngang với bảo tàng Louvre. Ngày nay, nó vẫn tạo ra doanh số trên mỗi feet vuông (1feet = 0,3m), nhiều gấp đôi so với bất cứ cửa hàng đĩa nhạc nào khác trên thế giới. Có vẻ như mọi thiếu niên Nhật Bản và khách du lịch Đức đều hành hương đến đây và mua số lượng lớn đĩa CD, thậm chí quán cà phê ở tầng trên cùng của cửa hàng đã trở thành một nơi tuyệt vời để

những nhà điều hành Pháp gặp gỡ. Tôi vui mừng vì thành công của Patrick nhưng tôi vẫn chưa có ý tưởng với những cửa hàng đĩa nhạc của Anh.

Chúng tôi quyết định đây là thời điểm để tuyển dụng nguồn nhân lực mới, nhằm làm thay đổi Virgin Retail. Việc thông báo cho mọi người luôn khiến tôi thót tim và tôi ghét phải làm việc đó. Tôi ghét phải đối đầu và ghét việc khiến cho mọi người thất vọng. Tôi luôn cố gắng tạo cho mọi người cơ hội khác. Tuy nhiên, rõ ràng những người này không có năng lực và họ đang làm mất tiền mà không có bất cứ hy vọng nào thay đổi công ty. Điều đáng buồn là sau khi kết thúc năm tài chính, họ thừa nhận với chúng tôi rằng Virgin Retail đã thua lỗ 2 triệu bảng, nhiều hơn họ dự đoán.

Tôi yêu cầu một số chuyên gia săn đầu người đưa ra một danh sách ngắn những ứng cử viên thích hợp, nhưng tôi đặc biệt thích thú khi Simon Burke nộp đơn cho vị trí giám đốc điều hành. Simon đã gia nhập Virgin vào năm trước với vị trí giám đốc phát triển. Công việc của anh ấy là chọn lọc tất cả những dự án kinh doanh mà chúng tôi nhận được và xem xét liệu chúng tôi muốn thực hiện dự án nào trong đó.

Một trong những việc tôi luôn cố gắng làm với Virgin là khiến mọi người tự tái đầu tư. Tôi tin tưởng điều gì cũng có thể xảy ra và mặc dù Simon chưa có những phẩm chất rõ ràng để có thể biến một chuỗi cửa hàng đĩa nhạc lớn không thành công thành một chuỗi cửa hàng thành công, thì tôi vẫn tin chắc rằng nếu có ai đó có thể làm được việc này thì Simon cũng có thể làm được. Và tin tưởng là đủ, ngay khi Simon bắt đầu công việc ở Virgin Retail vào tháng 8/1988, mọi thứ đã thay đổi khi anh ấy bắt đầu loại bỏ mọi thứ không cần thiết hoặc đã khiến chúng tôi mất tiền.

Chiến lược của anh ấy bắt đầu mang lại kết quả và đến tháng 6/1989, Virgin Retail đã lần đầu tiên có được lợi nhuận. Trong lần đầu tiên trình bày trước hội đồng quản trị của Virgin, anh ấy đã cho chúng tôi xem một số dữ liệu và đề nghị chúng tôi chi 10 triệu bảng để đầu tư

vào những cửa hàng mới. Anh ấy chỉ ra rằng Virgin Retail hoạt động không hiệu quả và anh ấy cho chúng tôi xem một số bức tranh về những cửa hàng có biển hiệu được treo ngoài mái nhà và hệ thống dây điện được tách riêng. Anh ấy cho rằng nếu bất cứ hành khách nào đi máy bay nhìn thấy điều này họ sẽ lo lắng về tình trạng của máy bay. Không may cho Simon, Patrick Zelnick cũng yêu cầu 10 triệu bảng để phát triển Virgin Megastore ở Bordeaux và Marseilles. Phấn khởi với thành công của Paris Megastore, tôi cảm thấy nên nghiêng về hướng cấp vốn cho cửa hàng ở Pháp hơn là Anh. Điều này chắc chắn khiến Simon khó chịu. Trong lúc đó, Sidney Megastore đã sẵn sàng để khai trương, cả Ian lẫn Mike đang xem xét đến thị trường Nhật Bản.

Để đầu tư vào các cửa hàng ở Anh và để giúp trả khoản nợ lớn, chúng tôi xây dựng một liên doanh khác. Theo ý tưởng của chúng tôi, việc đó giống như một nhà đầu tư tài chính sẽ góp 30% vốn, nhưng với tỷ lệ lãi suất cao và cảm giác rằng ngành kinh doanh bán lẻ trên các phố lớn đang suy thoái, không có ai nhận đầu tư chung với chúng tôi. Chúng tôi bắt đầu đàm phán với Kingfisher, chủ của Woolworth. Khi những cuộc đàm phán vẫn tiếp tục, WH Smith nhận được tin và gọi cho tôi để xem liệu họ có thể đưa ra một đề nghị được không. Và vì vậy, khi Simon Burke tiếp tục với công việc chọn lọc Virgin Retail cho Virgin, anh ấy bỗng nhiên khám phá ra bản thân mình một ông chủ mới: một sinh vật hai đầu gồm cả Virgin và WH Smith. WH Smith đã mua 50% vốn trong mười cửa hàng lớn của chúng tôi ở Anh, những cửa hàng này không giống những cửa hàng ban đầu chúng tôi bán cho WH Smith, chúng vẫn tiếp tục giao dịch dưới tên Virgin. Doanh số của chúng đã tăng đến 12 triệu bảng, khoản tiền này ngay lập tức được chúng tôi sử dụng để trả khoản vay ở Virgin Atlantic Challenger. Đó là trường hợp khác của trò tung hứng điên rồ nhằm tiếp tục đi trước một bước với các chủ ngân hàng.

Trong khi chi nhánh bán lẻ ở Anh tách ra liên doanh với WH Smith và chi nhánh bán lẻ ở Châu Âu bắt đầu mở rộng từ Paris tới Bordeaux, Marseilles và rồi tới Đức, thì một số công ty khác của Virgin lại chuyển sự chú ý sang thị trường Nhật Bản.

Trong khi nhiều công ty của Anh phàn nàn về khó khăn khi kinh doanh ở Nhật Bản, Virgin luôn có quan hệ rất tốt với những người Nhật. Tôi đã viết về những thành công trong chuyến đi đầu tiên đến Tokyo. Tôi đã đến đó khi tôi hai mươi tuổi, trước khi tôi kết hôn với Kristen và có tham vọng sắp xếp nhiều cuộc gặp mặt với những người trong ngành giải trí và truyền thông thế giới để xem liệu chúng tôi có thể xây dựng liên doanh phân phối đĩa nhạc hay không. Tôi đã nghĩ về điều này trước khi bắt đầu Virgin Music và thậm chí lúc đó tôi còn chưa có Mike Oldfield để bán chúng. Tôi còn trẻ, nghèo và có rất ít thứ để đưa ra lời mời. Tôi đã có một số cuộc gặp mặt, nơi những cô vũ nữ trong trắng phục vụ trà và tôi ngồi xuống với trang phục quần bò, áo len, hăng hái nói về công việc với nhóm doanh nhân người Nhật tốt bụng và kiên nhẫn. Không có thỏa thuận kinh doanh nào sẵn sàng nhưng thành công lớn đã đến ở khách sạn của tôi.

Khi tôi ra sân bay và bắt xe buýt tới Tokyo, tôi nhận ra mình không thể ở bất cứ khách sạn nào trong danh sách mà ủy ban du lịch gợi ý. Vì vậy tôi bắt taxi và yêu cầu đến một khách sạn địa phương rẻ tiền. Nhìn từ bên ngoài khách sạn trông như hoàn toàn vô danh, chỉ là một tòa nhà nhỏ đơn giản xây bằng bê tông và phòng của tôi rất nhỏ. Tuy nhiên đêm đó, mệt mỏi và cô đơn, tôi xem dịch vụ trong phòng và yêu cầu được massage. Hai cô gái Nhật xinh đẹp đến phòng tôi, họ yêu cầu tôi nằm trong bồn tắm và massage bằng phương pháp gợi tình nhất mà tôi từng thấy trong cuộc đời.

Chúng tôi kết thúc tất cả trong bồn tắm của tôi. Đêm hôm sau khi tôi nín thở gọi dịch vụ massage để lặp lại trải nghiệm đó, tôi đã đối diện với hai người phụ nữ to lớn mặc tạp dề giản dị, họ giải thích rằng tối nay hai cô gái kia nghỉ. Họ thực hiện đòn chặt karate và đấm thùm thụp vào tôi khiến tôi suýt chết. Bây giờ, tôi đặt phòng ở những khách sạn lớn rất đẹp nhưng chẳng có gì so sánh được với chuyến công tác đầu tiên.

Đến năm 1988, Virgin đã trở thành một thương hiệu khá nổi tiếng ở Nhật Bản. Một số nghệ sĩ của chúng tôi đã bán được rất nhiều đĩa ở đây, đặc biệt là Boy George, Human League,

Simple Minds và Phil Collins. Sau khi British Airways mua lại British Caledonian, chúng tôi đã đăng ký thành công quyền khai thác đường bay đến Tokyo. Khi chúng tôi xem xét những cách để giảm nợ thấu chi, chúng tôi nhận ra rằng mình sẽ phải bán cổ phần ở cả Virgin Atlantic Challenger và Virgin Music để giảm bớt khoản nợ chồng chất như núi của mình.

Thỏa thuận đầu tiên của chúng tôi là bán 10% cổ phần của công ty hàng không cho Seibu-Saison – một tập đoàn du lịch lớn của Nhật Bản. Virgin Atlantic Challenger vừa thông báo đã tăng gấp đôi lợi nhuận trước thuế lên 10 triệu bảng và Seibu-Saison đã mua 10% cổ phần là 36 triệu bảng. Cùng thời điểm khi thỏa thuận này được thông qua, Robert Devereux đã ký hợp đồng dài hạn với Sega để Virgin Communications phân phối các game của Sega. Điều đó cho thấy rõ ràng những công ty Nhật Bản đã chia sẻ nhiều triết lý giống như Virgin.

Giống như chúng tôi, họ cũng hướng tới hoạt động theo mục tiêu dài hạn. Cũng như giới hạn khi phải báo cáo với các giám đốc không điều hành và các cổ đông, một trong những điều khiến tôi vô cùng thất vọng với việc định giá một công ty đại chúng trên thị trường chứng khoán là quan điểm ngắn hạn của các nhà đầu tư. Chúng tôi bị áp lực phải đưa ra kết quả ngay lập tức và nếu chúng tôi không trả được cổ tức lớn thì giá cổ phiếu của chúng tôi sẽ phải chịu hậu quả. Các nhà đầu tư Nhật Bản không nghĩ đến việc đầu tư để được trả cổ tức, gần như họ chỉ xem xét đến việc phát triển vốn. Và việc này đòi hỏi nhiều thời gian đầu tư để được đền đáp, giá cổ phiếu của Nhật thường rất cao nếu so với doanh thu của công ty. Vì vậy tỷ lệ giá cổ phiếu so với doanh thu của công ty Nhật thường cao gấp ba lần tỷ lệ giá cổ phiếu so với doanh thu của công ty Anh. Một lần tôi đã được nghe một công ty của Nhật xây dựng kế hoạch kinh doanh tới 200 năm! Điều này nhắc tôi nhớ đến nhận xét của Deng Xiaoping vào những năm 1980 khi ông được hỏi ông nghĩ gì về hệ quả của cuộc Cách mạng Pháp năm 1789. Ông đã trả lời: “Còn quá sớm, chưa thể nói được”.

Tiếp theo, Virgin Group bắt tay với một đối tác Nhật Bản là Virgin Music. Đây là thương vụ quan trọng nhất. Nếu việc mua lại Virgin Group của chúng tôi không có ý nghĩa thì chúng tôi

sẽ phải nâng một giá hợp lý cho Virgin Music. Simon, Trevor và tôi đã nói chuyện với một số công ty Mỹ về việc mua lại cổ phần. Một trong số họ đã đưa ra mức giá cao nhất nhưng không chuẩn bị nhận vai trò là một nhà đầu tư dài hạn, thụ động. Tất cả chúng tôi hướng về một công ty truyền thông của Nhật – Fujisankei. Tôi nghĩ mình đã quyết định đúng tại cuộc gặp gỡ với ngài Agichi của Fujisankei trong vườn nhà chúng tôi tại số 11 Holland Park.

Một câu hỏi tế nhị được đưa ra: "Ngài Branson, ngài thích một người vợ Mỹ hay một người vợ Nhật?". "Những người vợ Mỹ rất khó tính – nhiều kiện tụng và tiền chu cấp. Những người vợ Nhật rất tốt và yên lặng".

Chương 19: CHUẨN BỊ NHẢY

1989 - 1990

Bằng việc bán 25% cổ phần của Virgin Music với giá 150 triệu đô-la, tương đương 100 triệu bảng – chúng tôi đã chứng minh rằng Trung tâm Thương mại và Tài chính London đã định giá thấp Virgin. Việc bán cổ phần này là một dấu hiệu rõ ràng cho thấy riêng công ty Virgin đã trị giá ít nhất 400 triệu bảng và chẳng có giá nào được đặt cho nhiều công ty khác, chẳng hạn như công ty bán lẻ, đạt đến mức giá của Tập đoàn đại chúng này. Giá này cao hơn giá 180 triệu bảng mà Trung tâm Thương mại và Tài chính London đã định giá cho chúng tôi trước khi chúng tôi đề nghị mua lại công ty và giá này vẫn cao hơn giá 240 triệu bảng mà chúng tôi đã phải trả để được tư nhân hóa.

Với những đối tác Nhật Bản trong hai lĩnh vực kinh doanh chủ yếu là hàng không và âm nhạc, chúng tôi đã chuyển sang lĩnh vực kinh doanh thứ ba và đồng thời quyết định mở rộng phần bán lẻ ở Nhật. Ian Duffell và Mike Inman, cùng với cố vấn người Nhật của chúng tôi, ông Shu Ueyama đã bắt đầu tiến hành nghiên cứu của họ. Mike đã bắt đầu học tiếng Nhật ở Sydney vì anh trai anh ấy đã kết hôn với một cô gái Nhật. Ian cử Mike đến Tokyo còn anh ấy đến Los Angeles, nơi anh ấy bắt đầu tìm kiếm địa điểm cho một cửa hàng lớn dọc theo Đại lộ Hoàng hôn.

Mike báo cáo rằng chúng tôi không thể thiết lập một cửa hàng lớn ở Tokyo: Đây là một thành phố rất lớn, ít có sự phân biệt vùng miền và với những người nước ngoài rất khó để xác định những vùng quan trọng. Những tòa nhà dân cư, thương mại và bán lẻ lẫn lộn với nhau, không giống như London, nơi rất dễ xác định những khu vực mua sắm – chẳng hạn như phố Oxford, cầu Knights, Đại lộ Kensington – và là nơi khá dễ dàng để thích nghi với hoàn cảnh mới. Mọi nơi ở Tokyo đều giống nhau. Bất động sản đắt đỏ và để thuê được một

cửa hàng bạn phải đặt cọc một khoản tiền lớn gọi là "tiền trả trước". Trevor, Ian và Shu đã gặp gỡ nhiều đối tác người Nhật Bản tiềm năng và cuối cùng chọn làm việc với một nhà bán lẻ thời trang tên là Marui. Trevor đã xây dựng quan hệ đối tác 50-50 để bắt đầu thiết lập hệ thống cửa hàng Virgin Megastores ở Nhật Bản.

Khó khăn với một cửa hàng đĩa nhạc là bạn phải cố gắng bán một sản phẩm giống hệt sản phẩm ở mọi cửa hàng đĩa nhạc khác. Virgin chẳng có gì để chúng tôi có thể gọi là sản phẩm của riêng mình hoặc chỉ có ở các cửa hàng của Virgin. Chúng tôi biết rằng các đối thủ của mình đang mất rất nhiều tiền ở Tokyo, một phần vì họ phải trả số tiền đặt cọc trả trước cho cửa hàng của họ rất cao, phần vì họ không xây dựng được những khách hàng trung thành cho nên không có nhiều người quay lại mua hàng.

Để tránh những cái bẫy này, chúng tôi đã liên doanh với Marui. Họ là nhà bán lẻ đầu tiên thực sự hiểu được tầm quan trọng của những ga tàu hỏa. Họ đặt những cửa hàng của mình ở gần những ga tàu hỏa lớn và vì vậy chắc chắn sẽ có đám đông những khách đi bộ qua cửa hàng. Trang phục của Marui nhằm vào giới trẻ, tạo ra sự phong phú và họ cũng đi tiên phong trong việc sử dụng loại thẻ tín dụng nội bộ phổ biến. Marui đã cố gắng tìm cho chúng tôi một địa điểm tuyệt đẹp ở Shinjuku, một khu vực mua sắm chủ yếu ở trung tâm Tokyo với diện tích khoảng hơn 3.000 vuông. Tài sản này thuộc về Marui và chúng tôi đồng ý một hệ thống, theo đó chúng tôi sẽ trả cho họ phần trăm nhất định trong doanh số thay vì trả tiền thuê cửa hàng cố định hàng tháng.

Bằng cách này chúng tôi tránh được việc trả tiền đặt cọc trả trước dễ dẫn đến phá sản và mặc dù hơn 3.000 mét vuông vẫn nhỏ so với tiêu chuẩn châu]u nhưng nó lại lớn hơn bất cứ cửa hàng đĩa nhạc nào khác ở Tokyo. Nó chính là cửa hàng đầu tàu mà tôi muốn.

Để tạo sự khác biệt với những đối thủ cạnh tranh và để thu hút khách hàng, chúng tôi lắp đặt những thiết bị nghe nhạc và thuê một DJ. DJ không chỉ là một người giúp mọi người giải

trí, bằng cách chơi những ca khúc nổi tiếng mà anh ấy nhanh chóng bù đắp được chi phí của mình với việc thúc đẩy doanh số. Tokyo Virgin Megastore nhanh chóng được tôn sùng như những cửa hàng ban đầu ở phố Oxford và Notting Hill. Những thiếu niên đi qua thành phố này đã tập trung tại đây và nó đã trở thành một điểm đến. Tokyo là một thành phố đắt đỏ, vì vậy những thiếu niên rất thích dành một buổi chiều nghe nhạc giá rẻ, trò chuyện và mua đĩa nhạc. Thời gian trung bình họ ở Tokyo Megastore là 40 phút – dài hơn khá nhiều cho một bữa ăn ở nhà hàng McDonald. Nó gần như là một sự mở rộng triết lý bán lẻ nguyên bản từ những năm 1970 của chúng tôi. Với 10 nghìn khách hàng một ngày, cửa hàng này đã thành công hơn cả những gì chúng tôi mong đợi.

Vì Ian ở Los Angeles nên Mike ở một mình. Để tiếp tục học, anh ấy đã theo bước anh trai bằng cách yêu một cô gái Nhật. Họ kết hôn trên đảo Necker.

Trong thời gian hai năm, giữa năm 1988 và 1990, mỗi công ty con của Virgin đã xây dựng thỏa thuận với một công ty Nhật Bản. Với Sega, Marui, Seibu-Saison và Fujisanke, chúng tôi đã có được vị trí có một không hai để bắt đầu mở rộng ở Nhật Bản. Tôi cũng bắt đầu tham gia một chuyến phiêu lưu mạo hiểm khác ở Nhật Bản: Per và tôi đã lên kế hoạch để khởi hành từ Nhật Bản và bay qua Đại Tây Dương tới Mỹ trong chuyến phiêu lưu trên khinh khí cầu lần thứ hai.

Per kể cho tôi nỗi sợ lớn nhất của anh ấy khi đã quá muộn. Khi anh ấy thú nhận rằng anh ấy đã không thể kiểm nghiệm khoang chứa ở áp suất buồng, anh ấy không chắc chắn 100% rằng nó sẽ tồn tại được ở độ cao hơn 12 nghìn mét, thì chúng tôi đang ở trên máy bay lên đường tới Nhật Bản. Nếu một cái cửa sổ bị thổi bay ở độ cao đó, chúng tôi sẽ chỉ có bảy đến tám giây để đeo mặt nạ oxy.

Per nói theo cách nói giảm thông thường: "Chúng ta sẽ cần để nó trong tầm tay. Tất nhiên, nếu người khác đang ngủ thì sẽ cần đeo mặt nạ và phải mất ba giây để làm việc đó, rồi người kia lại mất ba giây đeo nó, chỉ được phép lóng ngóng trong hai giây".

Tôi không tưởng tượng được sự lóng ngóng với Per, thậm chí chỉ trong hai giây, tôi thề sẽ không ngủ trong suốt chuyến bay.

Tôi hỏi: "Chúng ta không có cảnh báo trước về nó à?"

"Nếu khoang chứa giảm sức ép, anh sẽ nhận thấy bỗng nhiên có sương mù. Khoang chứa sẽ chứa đầy sương mù. Anh sẽ nghe thấy tiếng la hét trong tai mình và sẽ trải qua cảm giác phổi mình như muốn vỡ tung khỏi lồng ngực và bắn qua miệng mình."

Khi một nhà báo hỏi tôi về sự nguy hiểm của chuyến bay này, tôi đã kể lại những lời của Per.

Tôi nói với nhà báo: "Anh biết đấy, cần có một người trong chúng tôi thức suốt chuyến bay. Thay vì sử dụng những chỗ ngồi thoải mái của Virgin mà chúng tôi đã sử dụng để bay qua Đại Tây Dương, chúng tôi đã yêu cầu British Airways cho hai chỗ của họ."

Chúng tôi dự định bay vào tháng 11, khi luồng khí qua Đại Tây Dương mạnh nhất. Tuy nhiên, đó cũng là thời điểm trong năm mà đại dương có bão dữ dội. Chúng tôi khởi hành từ Nhật Bản và gần như ngay lập tức đã ở trên biển. Sau đó chúng tôi sẽ phải bay hơn gấp đôi khoảng cách kỷ lục qua Đại Tây Dương là 3.000 dặm để tới Mỹ.

Đội của Per đã đưa khinh khí cầu và khoang chứa tới địa điểm khởi hành ở Miyakonojo – một thị trấn nhỏ ở miền nam Nhật Bản, nơi họ tính toán để ở trực tiếp phía dưới luồng khí. Đêm đầu tiên ở đây, tôi đã nhận được cuộc gọi của Tom Barrow, người đã thất bại với Per

khi vượt qua Đại Tây Dương. Chúng tôi đã thay Tom bằng Mike Kendrick nhưng Tom đã theo dõi tiến bộ của Per và cực kỳ lo lắng.

Anh ấy nói với tôi: "Anh sẽ kết thúc ở dưới nước. Ưu tiên đầu tiên là chuẩn bị một điểm hạ cánh an toàn để có thể sống sót ở biển. Ngược lại, nếu anh đến được đất liền thì 60% là lúc trời tối. Vào tháng 11 ở Bắc Mỹ, ban đêm kéo dài mười lăm tiếng một ngày, đặc biệt nếu anh đi xa hơn nữa về phía bắc. Anh không thể hạ cánh trong đêm vì vậy anh có thể phải bay thêm 15 tiếng nữa. Thậm chí với tốc độ 30 dặm một giờ, anh sẽ phải đi 1.000 dặm ở đất liền và sau đó anh có thể gặp rắc rối. Anh nên đưa ra giả thiết sẽ có bão – dù điều đó có vẻ khó xảy ra trong một ngày êm đềm, lặng gió. Đi lên phía bắc, mọi người sẽ ở trong cabin đợi thời tiết quang đãng. Vì Chúa! Anh hãy tìm kiếm và bảo đảm an toàn cho đội ở đúng vị trí. Đừng phụ thuộc vào thời tiết êm đềm để hạ cánh."

"Hãy kiểm tra tất cả hệ thống trước khi anh khởi hành. Đừng tạo áp lực khi khởi hành. Cho dù mọi thứ đã được thiết lập và hoạt động tốt thì chuyến bay vẫn rất nguy hiểm."

Tôi cảm ơn Tom về lời khuyên của anh.

Anh ấy còn nói với tôi: "Đây là lời cuối cùng tôi muốn nói về vấn đề này. Vượt qua Đại Tây Dương là một chuyến bay thành công đã vượt khỏi tầm kiểm soát. Tất cả chúng ta đều biết điều đó. Vào lúc cuối, chuyến bay đã hoàn toàn vượt khỏi tầm kiểm soát nhưng cả hai người đã sống sót. Hai người đã dạy cho nhau cách bay trên khinh khí cầu khi đi cùng nhau. Ở Đại Tây Dương, anh có thể hạ cánh gần một con tàu. Nhưng nếu là Thái Bình Dương, anh đã chết chắc rồi. Vì vậy, anh sẽ hạ cánh xuống biển và chết hoặc hạ cánh xuống đất liền trong đêm tối và thoát chết trong gang tấc."

Tôi đặt điện thoại xuống. Tôi đang toát mồ hôi. Tôi vừa viết nguệch ngoạc những điều anh ấy nói thì tiếng điện thoại lại vang lên. Đó là Joan. Hôm đó là sinh nhật thứ tám của Holly. Nó nói qua điện thoại:

"Con đang viết nhật ký bố ạ. Bố con mình có thể trao đổi nhật ký khi bố về nhà".

"Tất nhiên rồi, con yêu!" – Tôi nói một cách khó khăn.

Khi tôi đề cập với Per về khả năng sống sót thấp nếu chúng tôi hạ cánh xuống biển, anh ấy đã đồng tình.

Anh ấy nói một cách bất ngờ: "Chúng ta không cần bận tâm đến bảo hiểm sức khỏe. Chỉ cần bỏ tiền mua bảo hiểm nhân thọ".

Khi đội của Per lắp ráp hệ thống điện trong khoang chứa, Per và tôi ngồi cùng nhau và bàn thảo kỹ lưỡng về việc tiến hành chuyến bay. Thật khó có thể tưởng tượng được một lần nữa chúng tôi lại bị giam trong cái khoang chứa bé xíu bao quanh bởi tất cả những đồ dùng này – chúng là phương tiện duy nhất để giao tiếp với thế giới bên ngoài.

"Nhìn này!" – Tôi thấy mình nói với một phóng viên khi anh ta xem lướt qua danh sách mọi thứ có thể có sai sót, "nó có thể là một mẩu bánh hoặc không gì cả."

Luồng khí ở Thái Bình Dương có hình dạng khác với luồng khí ở Đại Tây Dương. Luồng khí ở Đại Tây Dương có cực hình chữ V, giống như logo Toblerone lộn ngược. Khi bạn lên cao, luồng khí sẽ trở nên rộng hơn và gió trở nên nhanh hơn, vì vậy, dần dần bạn sẽ tăng tốc so với tốc độ từ dưới mặt đất. Ở độ cao hơn 3.000 mét, luồng không khí hiện thời có thể là 50 dặm còn ở độ cao 8.000 mét sẽ là 100 dặm,v.v… Một khinh khí cầu có thể dễ dàng đi vào

luồng không khí mà không bị va đập. Luồng khí ở Thái Bình Dương là một con thú hoàn toàn khác. Nó là luồng khí cận nhiệt đới có hình dạng giống như dây cáp một lõi. Ở độ cao hơn 6.000 mét, luồng khí có thể hoàn toàn tĩnh lặng. Ở độ cao 7.600 mét, nó vẫn vậy. Rồi đột ngột ở độ cao hơn 8.000 mét, bạn chạm phải luồng khí, nó đang di chuyển với tốc độ 100-200 dặm. Từ trước đến giờ chưa ai từng bay trên khinh khí cầu trong luồng khí ở Thái Bình Dương và chúng tôi biết sẽ rất nguy hiểm khi phần trên khinh khí cầu chạm luồng khí, nó có thể bị cắt đứt khỏi khoang chứa đang lơ lửng ở dưới. Nếu điều đó không xảy ra thì chúng tôi biết nó sẽ bị va đập dữ dội. Khi khoang chứa di chuyển với tốc độ 5 dặm và khinh khí cầu di chuyển với tốc độ 200 dặm, chúng tôi biết lúc đầu nó sẽ giống như bị kéo bởi một ngàn con ngựa.

Nếu chúng tôi cố gắng để vào luồng khí, chúng tôi biết nó sẽ có một lõi bên trong có đường kính khoảng 1.200 mét. Để ở trong đường ống này chúng tôi phải thường xuyên kiểm tra đồng hồ đo độ cao và theo dõi bất cứ va đập nào ảnh hưởng đến khinh khí cầu và khoang chứa ở những luồng khí khác nhau.

Không khí ở Mikyakonojo giống như ngày hội. Một thầy tu đạo Shinto thậm chí đã đến để cầu chúc cho địa điểm này. Bố mẹ tôi cũng đến nhưng Joan đã chọn ở nhà cho đến khi khinh khí cầu xuất phát và sau đó đi máy bay đến Los Angeles để cô ấy và các con có thể gặp tôi khi chuyến bay kết thúc. Tối Chủ nhật, người dự báo thời tiết của chúng tôi, Bob Rice đã dự đoán điều kiện hoàn hảo cho chuyến bay là vào thứ ba, nhưng đến thứ Hai việc này được hoãn lại tới thứ Tư. Per và tôi dành thêm một ngày trong khoang chứa để kiểm tra thật kỹ mọi thứ có thể sai sót.

“Giữ lửa cháy – đó là tất cả vấn đề.” Tôi viết qua một trang giấy trong cuốn sổ sau cuộc họp kéo dài ba tiếng đồng hồ về tất cả những kết quả có thể xảy ra trong chuyến bay của chúng tôi.

Việc trì hoãn cho tôi cơ hội xem xét lại đống máy điện thoại, máy đo và cái ngắt điện được lắp đặt trong tường khoang chứa. Nó cũng cho tôi thời gian để đảm bảo tôi đã nhớ được sự khác biệt giữa cái ngắt điện để thả những thùng nhiên liệu trống rỗng và những cái ngắt điện để tách khinh khí cầu với khoang chứa!

Bob Rice thông báo: "Nó có mã màu vàng. Hy vọng đến ngày 23/11 đèn sẽ xanh được 2.100 giờ".

Holly – con gái tôi, hỏi qua điện thoại: "Thái Bình Dương có phải là đại dương lớn nhất thế giới không ạ? Nó dài bao nhiêu dặm ạ? Bố sẽ mất bao lâu để bay vòng quanh thế giới?"

Đã đến giờ ngủ. Tôi nằm trên giường trong khách sạch mà không thể nhắm mắt được, vì vậy tôi bắt đầu viết nhật ký:

Cố gắng để nghỉ ngơi một vài giờ. Nhưng không thể làm được, thật khốn khổ. Nhìn ra ngoài cửa sổ thấy một ngày đẹp trời đã kết thúc. Làn khói bay lên từ núi lửa trông giống như một đám mây mỏng trên bầu trời. Những chiếc xe ô tô với loa phóng thanh đang chạy qua những con phố để thông báo giờ chúng tôi khởi hành. Pháo hoa dự định được bắn vào lúc 2h30 sáng để đánh thức những người trong thị trấn chưa tỉnh ngủ. Hãy tưởng tượng hội đồng một thành phố ở Anh làm việc này! Tôi vẫn không cảm thấy lo lắng: hân hoan, phấn khởi nhưng không thực sự thấy lo lắng. Mọi thứ có vẻ diễn ra tốt đẹp. Bob cảm thấy điều kiện để đi và hạ cánh đều tốt như chúng tôi mong đợi. Tuy nhiên, vẫn còn một chút lo lắng về việc bơm khinh khí cầu. Trong hai tiếng, chúng tôi phải trở lại địa điểm để phỏng vấn trực tiếp cho chương trình News at One.

Khi trở lại địa điểm khởi hành, tôi đã cảm thấy có vấn đề. Vỏ của khinh khí cầu vẫn nằm trên mặt đất: việc bơm khinh khí cầu vẫn chưa bắt đầu. Phòng điều hành chật cứng bởi đội của Per đang trả lời phỏng vấn: "Quá nhiều gió, quá nguy hiểm, gió thổi theo quá nhiều hướng".

Họ quyết định để vỏ khinh khí cầu nằm trên mặt đất và hy vọng cơn gió sẽ biến mất vào đêm hôm sau. Với một khinh khí cầu 70 tấn đứng yên lặng, một cơn gió mạnh có thể xé rách vải. Tôi quay ra ngoài và yêu cầu người phiên dịch cho chúng tôi. Một ai đó đưa cho tôi microphone và tôi đã xin lỗi đám đông lộn xộn ở sườn đồi trên địa điểm khởi hành. Chúng tôi hứa sẽ cố gắng xuất phát vào ngày mai.

Ngày hôm sau thật dài và mệt mỏi. Luồng khí có vẻ hoạt động bất thường và Bob Rice đang cố gắng tính toán để xem liệu chúng tôi nên hạ cánh ở California hay Yukon.

"Ồ, thời tiết chết tiệt" – Bob, nhà khí tượng học phức tạp và nổi tiếng nhất cuối cùng cũng nói: "Đi thôi!".

Tôi trở lại khách sạn để ngủ đêm cuối cùng và lại một lần nữa tôi không nhìn ngọn núi lửa qua cửa sổ. Tôi nghe tiếng thấy tiếng trống bắt đầu vang lên trong thị trấn. Rồi một bản fax được đưa vào dưới cửa của tôi. Trên những đường kẻ chằng chịt, những chữ cái nghiêng nghiêng, Holly đã viết:

Con hy vọng bố không hạ cánh xuống nước hay hạ cánh không ổn. Con hy vọng bố sẽ hạ cánh an toàn và hạ cánh trên vùng đất khô ráo, cô Salavesen cũng nói chúc bố hạ cánh an toàn. Con hy vọng bố có một chuyến đi tốt đẹp.

Thương yêu

Con gái Holly.

Tái bút: Chúc bố may mắn! Con yêu bố!

Tôi uống thuốc ngủ và lên giường nằm.

Vài giờ sau Per đánh thức tôi dậy rồi chúng tôi lái xe tới địa điểm khởi hành. Một đám đông khoảng 5.000 người đã đến xem chúng tôi trong thời tiết lạnh giá. Có những gia đình, các bà và các em nhỏ. Tôi nghe tiếng hò reo khi khinh khí cầu bay lên từ mặt đất và lắc lư trên khoang chứa. Cái mỏ đèn cháy ầm ầm để đốt nóng không khí. Gió vẫn yên lặng nhưng chúng tôi cần khởi hành càng sớm càng tốt đề phòng có cơn gió mạnh có thể đuổi kịp chúng tôi trên mặt đất. Hàng trăm cái lò than đã được đưa ra trên con dốc. Khói của chúng bay thẳng lên bầu trời đêm đầy sao cho thấy rõ ràng gió lặng như thế nào.

Khi tôi đứng cùng với bố mẹ, say mê ngắm nhìn vẻ đẹp tráng lệ của khinh khí cầu thì một dải vải bỗng nhiên bong ra khỏi vỏ khinh khí cầu và rơi xuống.

Bố tôi hỏi: “Cái gì vậy?”

Tôi chạy đi tìm Per:

“Chuyện gì đang xảy ra vậy?”

Per nói: “Chẳng có gì phải lo lắng về điều đó. Chỉ là mất một ít hơi nóng. Khinh khí cầu đủ lớn để đương đầu với nó”.

Tôi đưa Per trở lại phòng điều hành và bố tôi bắt tay anh ấy. Bố tôi nói: “Có cái gì đó đang đập vào giữa vỏ khinh khí cầu”.

Per nói: “Đó là không khí đang đi lên bên cạnh của khinh khí cầu”.

Bố tôi có vẻ không tin.

Per và tôi ra ngoài và đứng bên dưới khinh khí cầu. Thực tế đã có một lỗ hổng khi dải vải bị bong ra. Chúng tôi trở lại phòng điều hành và tìm bố tôi.

“Bố đừng kể với mẹ con” – Tôi nói “chúng con có một lỗ hổng, nhưng Per vẫn cảm thấy chúng con sẽ đến được Mỹ”.

Bố tôi bảo: “Con không thể bay với thứ này được đâu”.

Một phút sau, lại có thêm những dải vải bắt đầu rơi xuống.

Per nói: “Richard, tôi sợ rằng chúng ta phải hủy bỏ chuyến bay. Nếu chúng ta cất cánh, chúng ta sẽ kết thúc dưới đáy Thái Bình Dương.”

Tôi nhìn đám đông ở sườn đồi. Tôi sẽ khiến tất cả bọn họ thất vọng. Bàn tay run run vì lạnh và thất vọng cay đắng, một lần nữa tôi lấy microphone.

Tôi nói, cố gắng để giọng của mình không tắc nghẹn: “Tôi xin lỗi. Dải vải của khinh khí cầu đã bị giật ra. Chúng tôi nghĩ đó là vì chúng tôi đã để khinh khí cầu ở ngoài suốt đêm cuối cùng và có một con ếch đã vào trong nó…”

Khi người phiên dịch lặp lại lời của tôi, đám đông trĩu xuống. Rồi có tiếng nói hổn hển, tôi nhìn lên thì thấy có ba bốn mảnh vải rời ra khỏi vỏ khinh khí cầu và rơi vào mỏ đèn. Một người nào đó đã kéo chúng ra nhưng toàn bộ khinh khí cầu đã tan nát trước mắt chúng tôi.

Tôi hét lên: “Tắt mỏ đèn đi! Đứng lùi ra khỏi đó”.

Không có mỏ đèn, khinh khí cầu chùng xuống. Nó đổ về một phía, không khí nóng thoát ra ngoài qua lỗ hổng của nó.

Tôi hứa: “Chúng tôi sẽ quay trở lại vào năm sau. Xin hãy tin tưởng chúng tôi.”

Khi tất cả chúng tôi lái xe trở về khách sạn, bố tôi bảo: “Ổn thôi Richard, kỳ nghỉ với con không bao giờ buồn tẻ”.

Joan đã đi được hai tiếng trên chuyến bay tới Los Angeles khi cô nghe được những tin tức này.

Cô ấy kêu lên: “Tuyệt vời! Làm ơn hãy chuẩn bị rượu sâm panh!”

Viên phi công kéo cái van và chiếc trực thăng bay cao hơn. Biển xanh xám lung linh, lấp lánh phía dưới chúng tôi. Tôi quan sát khi chúng tôi đến gần Necker: dải san hô màu trắng và dải bãi biển xanh xám, những cây cọ nghiêng nghiêng và mái nhọn của căn nhà Bali, màu xanh thẫm của rừng trong đất liền. Chúng tôi bay vòng quanh trên cao và tôi trông thấy gia đình và bạn bè của mình đang đứng trên bãi biển. Hầu hết họ mặc đồ trắng với mũ rộng vành. Loáng thoáng có màu của một vài chiếc áo sơ mi miền nhiệt đới. Tôi nhận ra Vanessa và Robert; Lindi và chồng cô ấy, anh Robin; tất lũ trẻ con; Peter và Ceris; các bạn và hàng xóm của tôi đến từ Mill End; Ken và vợ anh ấy Nancy; Simon và vợ anh ấy, cô Francoise. Tôi vẫy tay khi họ ngẩng mặt lên. Giữa đám đông, tôi nhìn thấy Joan mặc chiếc váy màu trắng tuyệt đẹp, đứng với Holly và Sam, chị cô ấy là Rose, anh trai cô ấy là John và mẹ cô ấy đứng bên cạnh. Bà tôi đứng cùng với bố mẹ tôi, vui vẻ vẫy tay với tôi.

Tôi vỗ vai người phi công và anh ấy đưa chiếc trực thăng bay vòng tròn một lần nữa.

Tôi lấy hộp kẹo Milk Tray và ngậm trong miệng. Mọi thứ đã ở đúng vị trí. Tôi cúi xuống và ngừng lại khi mở cửa. Cơn gió nóng thổi mạnh vào mặt tôi, bãi biển và biển xanh bạc xoay tròn phía dưới khi tôi nhìn xuống. Chúng tôi lượn qua bể bơi. Tôi giữ chặt cánh cửa và nhìn người phi công.

Anh ấy hét lên: "Tất cả là do các quý cô đều yêu thích kẹo Milk Tray!"

Tôi đáp lại: "Trẻ con cũng vậy".

Tôi giơ ngón cái lên với anh ấy, nhìn xuống cái bể bơi lần cuối ở ngay phía dưới và rồi trèo ra ngoài thanh chắn đu xuống. Cuối cùng Joan và tôi cũng kết hôn và tôi không muốn kẹo Milk Tray tan chảy. Tôi chuẩn bị nhảy.

Chương 20: "HẮN NGHĨ HẮN LÀ AI CƠ CHỨ?"

Tháng Tám - Tháng Mười năm 1990

Tôi bị đánh thức bởi một cú đá mạnh vào lưng. Tôi đã bị đấm và thức cả đêm. Bây giờ là 5h30 sáng, tôi ra khỏi giường và mặc áo choàng. Tôi nhìn Sam rúc vào cái gối ấm áp lõm xuống của tôi, nó đã đấu tranh để chiếm giữ cái gối đó suốt cả đêm. Nó và Holly vẫn thường ngủ trên giường với chúng tôi. Tôi bật CNN và ghé đầu gần màn hình để nghe tin tức. Tôi không cần âm thanh lớn để hiểu đó chỉ là một tin tức tồi tệ. Iraq đã xâm chiếm Kuwait tuần trước và tình hình thế giới đang xấu đi. Giá dầu thô đã tăng vọt từ 19 đô-la một thùng trước cuộc xâm chiếm lên đến 36 đô-la. Giá nhiên liệu hàng không đã vọt từ 75 cent một gallon lên 1,5 đô-la một gallon, thậm chí tăng cao hơn cả dầu thô bởi Lực lượng Đồng Minh đã bắt đầu dự trữ nhiên liệu hàng không để chuẩn bị cho một cuộc không kích vào Iraq.

Hai nhân tố chính mang lại lợi nhuận cho công ty hàng không là số hành khách và chi phí nhiên liệu hàng không. Tất cả những công ty hàng không độc lập bây giờ phải đối mặt với thảm họa: chúng tôi phải hoạt động khi giá nhiên liệu – chiếm 20% tổng tất cả chi phí của chúng tôi – đã tăng gấp đôi trong khi số hành khách bay lại giảm sút nghiêm trọng. Trong tuần đầu tiên sau cuộc xâm lược, đã có ba nghìn hành khách hủy chuyến bay tại Virgin Atlantic Challenger. Chúng tôi nợ thấu chi 25 triệu bảng với Lloyds Bank, ngân hàng mà chúng tôi vừa vỡ nợ. Tôi tự hỏi, liệu chúng tôi có thể đi xa như thế nào trước khi ngân hàng Lloyds Bank yêu cầu chúng tôi làm điều gì đó để giải quyết nó. Tôi luôn lo lắng về việc này.

Tôi lại tự hỏi liệu hôm nay sẽ có thêm bao nhiêu hành khách hủy chuyến bay. Những hãng hàng không lớn của nhà nước thậm chí còn bị ảnh hưởng tồi tệ hơn vì chẳng ai muốn mạo hiểm bay với một hãng hàng không có nguy cơ bị khủng bố tấn công. Kể từ khi bà Thatcher cho phép máy bay phản lực của Mỹ được tiếp nhiên liệu ở Anh quốc trên đường đột kích

Libi, các hãng hàng không đã được chính phủ điều chỉnh cẩn thận khi nhận thấy nguy cơ bị khủng bố. Vụ đánh bom phi cơ PanAm khi đi qua Lockerbie đã cho thấy sự trả thù của khủng bố dã man như thế nào. Mặc dù là một công ty đại chúng bình thường nhưng British Airways đã tuyên bố mình là một hãng hàng không của Anh quốc và đây là lần đầu tiên danh tiếng này mang lại lợi thế cho chúng tôi. Sau tuần đầu tiên với những chuyến bay vắng ngắt, tôi bắt đầu cảm thấy le lói hy vọng những hành khách đang quay trở lại một cách thận trọng, chúng tôi chú ý thấy *Virgin Atlantic Challenger* được ưa chuộng hơn một chút so với bất cứ hãng hàng không nào của Mỹ hay British Airways.

Vào mùa hè năm 1990, *Virgin Atlantic Challenger* vẫn còn là một hãng hàng không nhỏ bé. Chúng tôi chỉ bay đến bốn địa điểm tại hai quốc gia. Mỗi ngày chúng tôi lướt qua danh sách đặt vé cho bốn tuyến đường này để xem liệu có dấu hiệu nào cho thấy chúng tôi có thể có khách trở lại hay không. Tuyến đường bay tới Tokyo bị ảnh hưởng nặng nề nhất. Chúng tôi chỉ được phép bay bốn lần một tuần và không bao giờ được bay vào ngày Chủ nhật, ngày những doanh nhân hay đi du lịch nhất, vì vậy tuyến đường này đã thua lỗ trước cả khi Iraq xâm lược Kuwait. Suốt mùa hè, chúng tôi đã vận động hành lang để tăng thêm hai chuyến bay tới Tokyo, những chuyến bay sắp được khai trương nhưng chúng tôi vẫn luôn gặp khó khăn với hãng British Airways. Hành khách bay các chuyến tới Newark và Los Angeles của chúng tôi đã giảm mạnh ngay từ tuần đầu tiên sau cuộc xâm chiếm, nhưng giờ chúng tôi nhận ra mọi người ưa thích Virgin hơn các hãng hàng không của Mỹ. Có một tin vui là những chuyến bay đi nghỉ Miami và Orlando của chúng tôi dường như không bị ảnh hưởng lớn.

Chúng tôi đã ăn mừng sinh nhật lần thứ 40 của tôi vào tháng trước và mặc dù Joan đã sắp đặt một bữa tiệc tuyệt vời trên đảo Necker, tôi vẫn có đôi chút phiền muộn. Tôi cảm thấy Simon đã đánh mất sự quan tâm tới Virgin Music và tôi thông cảm với anh ấy. Đàm phán mỗi hợp đồng đều rất căng thẳng và đôi khi cảm giác lặp lại cùng một thời điểm. Mặc dù chúng tôi xây dựng Virgin Music thành một trong những nhãn hiệu lớn thu âm độc lập, tất

cả sự giàu có của Simon phụ thuộc vào một mình công ty này và tôi biết anh ấy lo lắng tôi có thể gây tổn hại tới nó bởi một số hoạt động đầu cơ mạo hiểm. Simon không quan tâm tới những dự án khác tôi nói đến, anh chỉ xem Virgin Atlantic Challenger như là một trách nhiệm lớn với phần còn lại của Tập đoàn Virgin, một công ty có thể bị dồn tới chân tường bởi British Airways hoặc bởi một điều gì đó bất ngờ – chẳng hạn như một cuộc chiến vùng Vịnh.

Bước sang tuổi 40, tôi tự hỏi tôi đang làm gì với cuộc đời mình. Sau bước nhảy vọt khi thiết lập Virgin Atlantic Challenger, giờ tôi nhận thấy khó có thể phát triển công ty hàng không nhanh chóng như mình mong muốn. Mặc dù chúng tôi đã có một năm tuyệt vời và đã được bầu chọn là Hãng hàng không tốt nhất cho doanh nhân, Virgin Atlantic Challenger vẫn bị hạn chế hoạt động ở sân bay Gatwick. Bởi một đường băng ngắn và thiếu các chuyến bay nối tiếp, Gatwick không mang lại nhiều lợi nhuận bằng Heathrow, cả với hàng hóa và hành khách. Chúng tôi rất vất vả để kiếm tiền. Hơn nữa, chúng tôi đã rơi vào cuộc cạnh tranh liên tục với British Airways, công ty này tiếp tục là nguyên nhân chủ yếu gây tranh chấp.

Khi Simon dần mất đi sự quan tâm và chúng tôi không ngừng cố gắng để kiếm đủ tiền chi trả cho Virgin Atlantic Challenger, tôi bắt đầu tự hỏi liệu mình có nên làm điều gì đó hoàn toàn khác hay không. Thậm chí tôi đã nghĩ đến việc học đại học và nghiên cứu lịch sử: sẽ thật tuyệt khi có thời gian để đọc. Khi tôi đề cập điều này với Joan, cô ấy đã phản đối ý kiến này bằng việc thẳng thắn chỉ ra rằng đây thực sự chỉ là lý do bào chữa cho việc gặp gỡ nhiều cô gái xinh đẹp khi xa nhà. Tôi nghiền ngẫm ý kiến dành toàn thời gian bắt đầu công việc như một nhà chính trị lão luyện. Tôi nghiên cứu một số lĩnh vực chủ yếu, chẳng hạn như chăm sóc sức khỏe và tình trạng vô gia cư, hiểu được đâu là giải pháp tốt nhất cho những vấn đề này và sau đó đấu tranh mạnh mẽ nhằm thay đổi chính trị để thực hiện chúng.

Tuy nhiên, cuộc xâm chiếm Kuwait của Saddam Hussein đã khiến tôi loại bỏ tất cả những suy nghĩ này trong tâm trí. Cuộc khủng hoảng mà chúng tôi gặp phải ngày càng trầm trọng

trong ngành hàng không và tôi nhận thấy mình bàn luận về Chiến tranh vùng vịnh theo một cách riêng lạ thường.

“Bố ơi, bố có thể giúp con tìm giầy được không?”

Đó là Holly.

“Đôi nào cơ?”

“Bố biết mà, đôi giầy thể thao mới của con”.

Khi trên tivi, thế giới tiếp tục tan rã vì chiến tranh và khi chiếc máy bay 747 Maiden Voyager của chúng tôi trống tới một nửa số ghế trong chuyến bay qua Đại Tây Dương về phía bình minh trên Gatwick, thì gia đình tôi đang quây quần trên giường để ăn sáng. Joan mang tới một khay lớn trứng rán, bánh mỳ rán, thịt hun khói và đậu nướng. Khi chúng tôi ăn, một số nhân viên Virgin đi qua cửa trước. Tôi nghe tiếng Penni bật máy photo ở tầng dưới. Người phát ngôn mới của chúng tôi, anh Will Whitehorn, đang đi lên gác để tới văn phòng của anh ấy. Chiếc máy phát điện liên tục tạo ra năng lượng vui vẻ, chứng minh cho anh ấy thấy đó là một tài sản cực kỳ lớn.

Để Holly và Sam sẵn sàng đến trường luôn là một thử thách dễ khiến tôi phát điên. Giầy, tất, áo vest, áo sơ mi, áo màu sặc sỡ và mũ nồi được tìm thấy ở bất cứ chỗ nào, không thể hiểu được vì sao bọn trẻ lại giấu chúng đêm hôm trước. Chúng có thể hiện lên chỉ bằng suy nghĩ bất chợt.

“Chúng đây rồi!” không biết tại sao Joan đã nghĩ đến việc tìm giầy của Holly bên trong căn nhà lớn của búp bê mà tôi nhớ đã không được ai sử dụng từ rất lâu.

Tôi hỏi: “Chúng làm gì ở đó vậy?”

Holly nói: “Con không biết” và nhét chúng vào chiếc balô đi học mà không giải thích gì thêm.

Joan dọa nạt: “Sam, chúng ta sẽ đi trong hai phút nữa”.

Sam bắt đầu lắp ráp đồ chơi Scalextric.

Cuối cùng, khi chúng đã nhặt tất cả những thứ đồ linh tinh và tiến ra cửa thì chuông điện thoại reo. Đó là Nữ hoàng Noor của Jordan.

Tình bạn của tôi với Nữ hoàng Noor là một kết quả không ngờ của chuyến du hành trên khinh khí cầu qua Đại Tây Dương cùng với Per. Nữ hoàng Noor được ví như Grace Kelly của Jordan. Bà là người phụ nữ Mỹ tóc vàng, cao ráo, quyến rũ, trước đây đã làm tiếp viên hàng không và hiện giờ sống trong cung điện có tường bao quanh, được bảo vệ nghiêm ngặt ở Amman. Bà đã nghe tin về chuyến bay trên khinh khí cầu của chúng tôi và gọi điện để hỏi liệu tôi có thể dạy bà và gia đình cách bay trên khinh khí cầu được không. Tôi đã tới Jordan với Tom Barrow và dành một tuần ở cung điện vua Hussein để dạy gia đình hoàng gia cách bay trên khinh khí cầu.

Chúng tôi bay trên Amman, lơ lửng trên mái nhà và nhìn xuống thành phố cổ kính với những ngọn tháp, những bức tường quét vôi trắng và mái nhà ngói màu vàng nhạt. Trước đó, chưa có ai ở Amman từng được nhìn thấy khinh khí cầu và họ kinh ngạc khi chúng tôi xuất hiện lờ mờ trên đầu họ. Khi họ nhận ra Đức vua và Nữ hoàng đang đứng trên chiếc giỏ liễu gai, họ hò reo và chạy đến phía dưới khinh khí cầu vẫy tay với chúng tôi. Khi chúng tôi đốt mỏ đèn, tất cả những con chó trong thành phố bắt đầu sủa. Với tiếng chó sủa, tiếng hò reo và tiếng gọi của thầy tu báo giờ, thành phố trở nên huyên náo. Vua Hussein, Nữ hoàng

Noor và các hoàng tử vẫy tay khi khinh khí cầu bay lên gần một mét trên mái nhà. Tôi nghĩ chỉ có các vệ sĩ vua Hussein là không thoải mái tận hưởng chuyến đi, bởi lẽ họ đã bảo vệ ông khỏi chín vụ mưu sát nhưng họ không thể làm gì để bảo vệ ông khi ông bay lơ lửng trong một cái giỏ liễu gai.

Khi Saddam Hussein xâm chiếm Kuwait, vua Hussein của Jordan là một trong số ít những nhà lãnh đạo trên thế giới từ chối kết tội anh ta. Vua Hussein chỉ ra rằng Kuwait đã hứa trao cho Iraq một số giếng dầu cũng như đóng góp vào cuộc chiến lâu dài chống lại Iran. Tuy nhiên, Kuwait tiếp tục không giữ lời hứa và gian lận hạn ngạch OPEC.

Trong tất cả những cuộc hỗn loạn theo sau cuộc xâm chiếm này, rất nhiều công nhân nước ngoài đã chạy trốn từ Iraq sang Jordan. Đã có khoảng 150 nghìn người tị nạn tụ tập trong một cái trại tạm bợ không có nước uống và không có chăn. Thời tiết nóng nực suốt cả ngày, họ không có bóng mát và ban đêm trời lạnh giá, họ không được sưởi ấm. Một cái chăn có thể dựng lên che bóng mát và cuộn lại để sưởi ấm. Ngay khi được thông báo về vấn đề này, tôi đã liên lạc với Vua Hussein và Nữ hoàng Noor để xem tôi có thể giúp đỡ được gì. Nữ hoàng Noor gọi điện thoại nói với tôi rằng mặc dù Hội Chữ Thập Đỏ đang tiến hành lắp đặt hệ thống phân phối nước nhưng vẫn phải cố gắng tìm kiếm 100 nghìn cái chăn.

Nữ hoàng Noor nói: “Một số trẻ em đã chết nhưng tình hình ở đây vẫn chưa đến mức một thảm họa. Tôi nghĩ chúng ta chỉ có thể gia hạn hai đến ba ngày trước khi chúng ta mất hàng trăm người tị nạn”.

Ngày hôm đó, tôi lái xe xuống Crawley và nói với một số nhân viên của Virgin Atlantic Challenger về việc làm thế nào để tìm và gửi 100 nghìn cái chăn tới Amman. Mọi người ở Virgin đều ra sức giúp đỡ. Suốt cả ngày hôm đó, chúng tôi đã gọi cho Hội Chữ Thập Đỏ, William Waldegrave ở Bộ Ngoại giao và Lynda Chalker ở Bộ Phát triển nước ngoài và cố gắng để đảm bảo 30 nghìn cái chăn cùng lời hứa sẽ mang thêm nhiều chăn nữa từ UNICEF ở

Copenhagen. Chúng tôi đề nghị cung cấp máy bay, Hội Chữ Thập Đỏ đưa ra lời kêu gọi trên đài phát thanh toàn quốc và kể từ tối hôm đó một nhà kho ở Gatwick bắt đầu được chất đầy chăn. Trước hết, David Sainbury hứa với tôi anh ấy sẽ cung cấp vài tấn gạo.

Hai ngày sau, tất cả chiếc ghế được tháo rời khỏi một chiếc Boeing 747 của chúng tôi và thay vào đó là hơn 40 nghìn cái chăn, vài tấn gạo và thuốc men. Sau đó, chiếc 747 bay tới Amman. Những chiếc chăn được chất đầy lên một dãy xe tải đợi sẵn ở sân bay và chúng tôi trở lại với một số người quốc tịch Anh, những người đã bị mắc cạn ở Jordan và muốn trở về nhà.

Khi chúng tôi quay trở lại vương quốc Anh, William Waldegrave thông báo rằng anh ấy đã nhận được một cuộc điện thoại của Lord King, chủ tịch hội đồng quản trị của British Airways, người đã rất ngạc nhiên khi thấy hình ảnh máy bay Virgin Atlantic Challenger bay tới Jordan được chiếu trên News at Ten – Bản tin lúc mười giờ.

Lord King đã nói với Waldegrave rằng: “Lẽ ra chúng tôi nên làm việc đó”.

William Waldegrave chỉ cho Lord King thấy rằng tôi chỉ vừa đề nghị giúp đỡ và Virgin Atlantic Challenger có sẵn một chiếc máy bay để thực hiện điều đó. Tuần sau máy bay của British Airways đã chở một lượng hàng cứu trợ tới Jordan và đưa thêm một số người quốc tịch Anh trở về. Christian Aid nói với chúng tôi rằng họ rất kinh ngạc, nhiều năm qua họ đã không thành công khi kêu gọi British Airways giúp họ nhưng kể từ khi máy bay Virgin Atlantic Challenger tới Amman, BA gần như đã khiến họ thấy ngột ngạt bởi vì những lời đề nghị giúp đỡ. Đôi khi cạnh tranh lành mạnh cũng mang lại lợi ích từ thiện.

Khi nghe tin một số hàng hóa trên tàu của chúng tôi đã không đến được các trại tị nạn, tôi quyết định tới Amman và ở đó vài ngày để theo dõi quá trình vận chuyển hàng cứu trợ tiếp theo cho đến tận khi đến được các trại tị nạn. Một lần nữa, tôi lại ở trong cung điện với Vua

Hussein và Nữ hoàng Noor. Tôi đã tranh cãi gay gắt với Bộ trưởng nội vụ về việc cần có quy định trách nhiệm chặt chẽ với hàng cứu trợ để những người cung cấp có thể tin tưởng rằng chúng sẽ đến được các trại tị nạn. Tôi cũng có một số cuộc nói chuyện rất lâu với Vua Hussein về khủng hoảng vùng Vịnh. Vua Hussein chắc chắn chiến tranh có thể tránh được nhưng ông lo lắng phương Tây muốn đàm phán ngoại giao thất bại để họ có thể chống lại Kuwait và bảo vệ nguồn dầu cuối cùng của họ. Cho đến khi tôi quay trở về nhà thì rõ ràng cuộc khủng hoảng tị nạn đã không bùng nổ. Nữ hoàng Noor nói với tôi rằng đã không còn người bị chết vì bệnh lỵ hay mất nước. Một thời gian sau, 150 nghìn người tị nạn đã dần dần phân tán.

Vài ngày sau, khi đang theo dõi tin tức thì tôi nhìn thấy một cảnh lạ thường, Saddam Hussein được vây quanh bởi những người quốc tịch Anh – những người đang bị giam giữ ở Baghdad. Một trong những cảnh ớn lạnh nhất mà tôi từng thấy trên tivi, ông ta ngồi xuống và ra hiệu cho một cậu bé đến và đứng cạnh ông ta. Ông ta đặt tay lên đầu cậu bé và tiếp tục nói với ống kính camera trong khi nhẹ nhàng vỗ vai cậu bé. Cậu bé đó trạc tuổi Sam. Tôi biết tôi phải làm điều gì đó để giúp những con người này. Nếu cậu bé đó là con trai tôi, dù có phải lên trời hay xuống đất tôi cũng sẽ đưa cậu bé trở về nhà. Các phóng viên hy vọng rằng những con tin sẽ được sử dụng như "những lá chắn sống" và bị giam trong những mục tiêu tấn công đầu tiên của quân Đồng minh.

Tôi không biết phải làm cách nào để giúp những người bị bắt làm con tin này trở về nhà nhưng tôi biết Virgin Atlantic Challenger có một chiếc máy bay và nếu được phép bay tới Baghdad, chúng tôi có thể đón bất cứ con tin nào mà Saddam Hussein đồng ý thả ra. Tôi chợt nảy ra ý nghĩ, theo cách mà tôi có thể giúp cuộc khủng hoảng ở Jordan, tôi cũng có thể cung cấp phương tiện để thả những con tin này.

Ngày tiếp theo, tôi nhận được điện thoại của Frank Hessey. Chị gái của anh, cô Maureen và anh rể Tony đang bị bắt làm con tin ở Baghdad. Tony bị ung thư phổi nặng và cần được

chăm sóc y tế khẩn cấp. Anh ấy đã gọi điện đến mọi phòng ban ở Bộ Ngoại giao, đại sứ Iraq ở châu Âu và thậm chí cả chính phủ Iraq ở Baghdad nhưng có vẻ như chẳng ai làm được gì. Frank yêu cầu tôi giúp đỡ.

Khi liên lạc với Bộ Ngoại giao về việc chuyến bay chở những chiếc chăn tới Jordan, tôi đã có được tình bạn với Vua Hussein và Nữ hoàng Noor. Vua Hussein là một trong số ít địa chỉ liên lạc mà chính phủ phương Tây có để liên hệ với Iraq. Tôi nghe tin Iraq thiếu thuốc men và tôi tự hỏi liệu đó có thể coi là cái cớ cho một thỏa thuận, nếu như chúng tôi chở thuốc men đến Iraq, đổi lại, một số người nước ngoài bị bắt giữ sẽ được thả. Tôi gọi cho Nữ hoàng Noor và nhờ bà giúp đỡ. Khi tôi kể về dự định của mình, bà đề nghị tôi đến Amman một lần nữa và thảo luận điều đó với Vua Hussein.

Ba ngày tiếp theo, thời gian tôi đã ở cùng với Vua Hussein và Nữ hoàng Noor đã giúp tôi có một cái nhìn về việc một doanh nhân có thể giúp được gì trong những thời điểm khủng hoảng. Bề ngoài, tất cả những gì tôi phải giới thiệu về bản thân mình với Saddam Hussein là tôi đã từng một lần đưa Vua Hussein và Nữ hoàng Noor bay trên khinh khí cầu và tôi sở hữu một hãng hàng không nhỏ điều hành bốn chiếc Boeing 747. Mặc dù chưa ai từng đưa Vua Hussein bay trên khinh khí cầu nhưng có nhiều doanh nhân sở hữu máy bay lớn. Tuy nhiên, hai điều kiện này đã đưa tôi vào một hoàn cảnh đặc biệt, tôi là một trong những người phương Tây mà Vua Hussein tin cậy vì vậy thực tế tôi được gặp trực tiếp Saddam Hussein.

Tôi bắt đầu soạn một lá thư cho Saddam Hussein. Tôi nói với ông ấy rằng tôi đang ở Amman, giúp những người nhập cư trở về nước và tổ chức cứu trợ thực phẩm và thuốc men. Tôi hỏi liệu ông có thể xem xét thả bất cứ người nước ngoài nào đã bị bắt ở Baghdad, đặc biệt là phụ nữ, trẻ em và những người đang bị ốm. Như một hành động thiện chí tôi đã đề nghị cho máy bay chở đến một số thuốc men mà Iraq thiếu. Tôi cũng nhắc tới anh trai của Frank Hessey và bệnh ung thư phổi của anh ấy. Tôi đã ký tên "Trân trọng, Richard Branson".

Sau đó, tôi đi xuống phòng vẽ và Vua Hussein đã nói một tiếng đồng hồ về những vấn đề ở Trung Đông. Khi tôi ngồi xuống và lắng nghe, tôi nhìn xung quanh và thấy một bức ảnh có chữ ký chụp Margaret Thatcher đứng bên cạnh Saddam Hussein. Vua Hussein chỉ ra cho tôi tại sao ông không ủng hộ Kuwait chống lại Iraq.

Ông nói: "Những người Kuwait được chia thành ba loại. Có 400 nghìn người Kuwait là những người rất giàu hoặc rất rất giàu và có hai triệu công nhân nhập cư bần cùng chăm sóc họ".

Ông chỉ ra rằng không có tự do báo chí và tự do bầu cử ở Kuwait, khó mà có thứ "dân chủ" như người phương Tây tuyên bố bảo vệ.

Ông tiếp tục nói: "Những người Kuwait chẳng làm gì cho thế giới Ả-Rập. Tất cả tiền của họ nằm trong các tài khoản ngân hàng ở Thụy Sĩ, chứ không phải Ả-Rập. Tôi đã hỏi một số nhà lãnh đạo thế giới rằng liệu người phương Tây có tới giải cứu cho Jordan nếu như Iraq xâm chiếm Jordan, một đất nước không có dầu mỏ. Mỗi lần đều là sự im lặng. Tôi nghi ngờ điều đó". Rồi ông cười: "Tuy nhiên tôi biết rằng anh sẽ làm! Đúng vậy, anh đã bay qua đường chân trời trên khinh khí cầu với những chiếc máy bay Virgin bên cạnh anh! "

Ông lại nói: "Ồ không, nói một cách nghiêm túc, đây là cơ hội để giải quyết vấn đề của toàn bộ vùng Trung Đông. Kuwait đã hứa với Saddam Hussein rằng họ sẽ trả phần chi phí chiến tranh chống lại Iran, mà Iraq đã chiến đấu nhân danh họ. Họ đã không giữ lời hứa. Ban đầu, Saddam chỉ định lấy những mỏ dầu đang tranh chấp mà ông ấy nghĩ rằng điều đó là đúng đắn. Ông ấy chỉ chiếm toàn bộ đất nước này bởi vì ông ấy nghe tin những người Kuwait đang chuẩn bị những bãi hạ cánh để người Mỹ đến và bảo vệ họ. Ông ấy chắc chắn không quan tâm đến việc xâm chiếm Ả-Rập – Xêút".

Kế hoạch hòa bình của Vua Hussein liên quan đến việc kéo Iraq trở lại biên giới nhưng vẫn giữ vùng đất tranh chấp mà ông cảm thấy rằng Kuwait đã nợ Iraq. Sau đó trong thời gian ba năm sẽ có những cuộc bầu cử ở Kuwait để xem liệu những người dân vùng biên giới này muốn trở thành một phần của Kuwait hay Iraq. Ông nói với tôi rằng những người phương Tây có ý kiến một chút về vòng đàm phán hàng tháng giữa Iraq và Kuwait, và những người Kuwait đã tiếp tục không giữ lời hứa như thế nào. Hơn hết, người Kuwait đã không bỏ những khoản mà Iraq đã nợ qua cuộc chiến tranh với Iran, và những người Kuwait tiếp tục lừa dối tất cả các nước Ả-Rập với việc sản xuất thừa dầu và bán với giá quá rẻ.

Kết thúc bữa tối, Vua Hussein đã lấy lá thư của tôi ra nghiên cứu và dịch sang tiếng Ả-Rập. Ông ấy viết ngoài bì thư gửi Saddam Hussein và cử một người đưa thư đặc biệt gửi nó tới Baghdad. Trước khi chúng tôi đi ngủ, ông ấy trích dẫn một vài điều mà anh trai ông ấy đã nói: "Tại sao chuông đeo ở cổ con cừu tại đảo Falkland lại kêu to hơn chuông nhà thờ ở Jerusalem?"

Trở lại London, tôi bắt đầu nói chuyện với Bộ Ngoại giao. Tôi cố gắng có được hồ sơ y tế của tất cả những người bị giữ lại ở Baghdad để chúng tôi có thể "chứng minh" họ ốm yếu. Sau đó tôi gọi cho các đại sứ quán nước ngoài khác để cảnh báo họ rằng có thể có một chuyến bay giải cứu đến Baghdad và họ nên cố gắng để cứu một số người của họ bằng cách đưa ra "bằng chứng" chứng tỏ những người đó đang bị ốm.

Hai đêm sau khi tôi trở lại Anh, chúng tôi đã có hồi âm từ Saddam Hussein. Ông ta hứa với chúng tôi rằng ông ta sẽ thả những con tin là phụ nữ, trẻ em và người bị ốm, nhưng ông ta muốn một người nào đó có địa vị bay đến yêu cầu ông ta làm việc đó một cách công khai. Tôi gọi điện cho Edward Heath, cựu thủ tướng Anh và nhờ ông. Ông nhận lời. Vua Hussein đã liên lạc với Saddam Hussein và giới thiệu tên của Edward Heath. Saddam Hussein đồng ý. Ngày hôm sau chúng tôi đưa Edward Heath bay tới Amman nơi Vua Hussein đã sắp xếp để ông tới Baghdad.

Một ngày sau Vua Hussein gọi cho tôi.

Ông nói: "Tôi có một tin tốt cho ngài". Ông ta rất lịch sự và luôn xưng hô với mọi người là "ngài" hoặc "quý bà" giống như khi nói với con cái ông ta. "Ngài có thể khởi hành tới Baghdad. Tôi chuyển lời của Saddam Hussein rằng ngài sẽ được an toàn".

Chúng tôi dành vài ngày cuối cùng để lên kế hoạch cho chuyến đi này và đã tìm được một đội những người tình nguyện dũng cảm mà tôi muốn kể tên: Les Millgate, Geoff New, Paul Green, Ray Maidment, Peter Johnson, Jane-Ann Riley, Sam Rasheed, Anit Sinclair, Caroline Spencer, Ralph Mutton, Peter Marnick, Paul Keithly, Helen Burn, Nicola Collins, Janine Swift và Stephen Leitch. Chúng tôi báo trước với hành khách rằng có thể Virgin Atlantic Challenger sẽ hoãn chuyến bay và chúng tôi sẽ phải chuyển họ sang hãng hàng không khác.

Khi tôi nói với các thành viên ban giám đốc hãng hàng không rằng chúng tôi đã được phép bay, có thể hiểu được họ lo lắng thế nào. Họ biết rằng nếu chiếc máy bay này bị hoãn lại ở Baghdad lâu hơn vài ngày, chúng tôi có thể sẽ bị phá sản.

Ông Nigel Primrose – giám đốc tài chính của Virgin Atlantic Challenger nói: "Chính phủ khẳng định họ sẽ ủng hộ công ty bảo hiểm của chúng tôi nếu chiếc máy bay này bị phá hủy. Tuy nhiên, chẳng có ai sẽ trả bảo hiểm tổn thất kinh doanh nếu chiếc máy bay này bị cướp và bị giữ ở Baghdad. Hãy nhớ rằng, một chiếc 747 của BA đã bị phá hỏng ở Kuwait."

Cả bàn họp im lặng khi họ suy nghĩ điều này.

David Tait nói với vẻ mặt nghiêm trọng: "Có tin tốt lành. Họ sẽ giữ Richard ở đó và bồi thường cho chúng ta vì kế hoạch không tưởng của anh ấy!"

Mọi người đều cười.

Mặc dù tôi biết mình đã mạo hiểm với chuyến bay này nhưng tôi biết bây giờ không còn đường quay trở lại.

Chúng tôi khởi hành từ Gatwick lúc 11 giờ trưa ngày 23/10/1990 và tiến về phía đông qua châu Âu. Chúng tôi ngồi túm tụm với nhau ở phần phía trước của máy bay, một tập hợp lạ lùng gồm họ hàng của những người bị bắt làm con tin, bác sĩ, y tá, phi hành đoàn Virgin và một nhà báo đại diện cho báo chí. Còn 400 chỗ ngồi phía sau chúng tôi vẫn còn trống. Thật kỳ quặc. Sau vài giờ tất cả chúng tôi đã đi lên đi xuống ở lối đi giữa các dãy ghế để tập thể dục.

Ánh sáng ban ngày nhanh chóng mờ đi và đến lúc chúng tôi vào vùng trời Iraq thì trời đã tối. Tôi nhìn vào màn đêm và tự hỏi quân đội Iraq đóng ở đâu. Tôi tưởng tượng radar theo dõi chúng tôi khi chúng tôi tiến về Baghdad. Chúng tôi là một đốm xanh phát sáng di chuyển chậm qua màn đêm của họ. Tôi trông ngóng một vài chiếc máy bay chiến đấu đến và dẫn đường cho chúng tôi nhưng vẫn chỉ có sự im lặng đến nản lòng. Chiếc máy bay kêu rền và rung lắc trên đường đến Baghdad, đó là chiếc máy bay đầu tiên đến đây trong vòng 12 tháng. Chúng tôi đang đi vào vùng trời nguy hiểm nhất trên thế giới, là mục tiêu trọng tâm trong kế hoạch tấn công của quân Đồng minh. Tôi tự hỏi khi nào thì cuộc tấn công sẽ bắt đầu.

Tôi vào phòng điều khiển và ngồi sau cơ trưởng, Les Millgate và hai sỹ quan chỉ huy, Geoff New và Paul Green. Họ đang nói về việc kiểm soát giao thông hàng không qua radio nhưng đó là dấu hiệu duy nhất cho thấy Baghdad ở ngoài đó. Phía trước chúng tôi, qua màn chắn gió chẳng có gì cả. Iraq hoàn toàn mất liên lạc với bên ngoài. Tôi tự hỏi ai sống ở dưới đó, liệu họ có thể nghe thấy chúng tôi bay trên đầu và liệu họ có nghĩ rằng chúng tôi là máy bay

ném bom đầu tiên của quân Đồng minh. Dường như chúng tôi đang ở trong chiếc máy bay duy nhất trên bầu trời.

Les Millgate nói: “Chúng ta đang tiến gần đến thành phố này”.

Tôi nhìn chăm chăm vào màn hình phía trước chúng tôi và theo dõi cao kế giảm khi chúng tôi hạ độ cao. Bay một đoạn đường dài rất dễ nhầm lẫn. Hầu hết thời gian trên không trung, bạn bay trên đám mây trong thế giới kỳ diệu của luồng khí và khó có thể nhận ra mình đang di chuyển. Sau đó, khi máy bay bắt đầu hạ xuống, bỗng nhiên bạn nhận ra mình đang bay trong một khối kim loại đồ sộ với tốc độ 400 dặm một giờ và nó ngừng lại. Chúng tôi xuống thấp hơn và chiếc máy bay xuyên qua bóng đêm. Bình thường sân bay rực rỡ ánh sáng màu cam và bạc và rất khó phân biệt ánh sáng của đường băng với chúng. Các đường băng, dốc, máy bay và tháp kiểm soát tất cả đều phát sáng với ánh sáng huỳnh quang và halogen. Tuy nhiên, đây là lần đầu tiên chúng tôi bay trên một vùng đất hoàn toàn tối như thể đang bay trên biển.

Geoff New được trạm điều khiển giao thông hàng không ở Baghdad hướng dẫn. Anh ấy mở cánh tà sau và hạ bộ bánh hạ cánh. Tôi quan sát thấy máy bay hạ xuống thấp dần. Giờ chúng tôi ở độ cao 182 mét, rồi 152 mét. Giọng nói rời rạc của nhân viên điều khiển không lưu bắt đầu đếm độ cao của chúng tôi. Bỗng nhiên hai hàng đèn để hạ cánh được thắp sáng trong màn đêm phía dưới chúng tôi. Chúng tôi hướng thẳng xuống khu vực ở giữa, máy bay hạ cánh và chạy hết tốc độ trên đường nhựa. Thêm một vài ánh đèn xuất hiện để hướng dẫn chúng tôi chạy trên mặt đất và tới cổng dỡ hàng. Tôi có thể lờ mờ nhận thấy những người đàn ông cầm súng máy đứng sát cạnh một cái cầu thang. Jane-Ann Riley – người giám sát trong chuyến bay của chúng tôi báo hiệu cánh cửa đã an toàn để mở và tôi nhìn ra. Trời lạnh giá.

Cầu thang được di chuyển về phía chúng tôi. Hai hàng lính đi xung quanh chúng tôi. Một vài quan chức cấp cao của chính phủ mặc áo khoác lông lạc đà màu chào đón chúng tôi và ra dấu rằng những người thân nên ở trên máy bay. Sân bay Baghdad lớn hơn Heathrow nhưng nó hoàn toàn bị bỏ hoang, máy bay của chúng tôi là chiếc máy bay duy nhất ở đây. Tôi nhìn lại biểu hiện không phù hợp của phi hành đoàn Virgin với váy ngắn màu đỏ và dao găm nhỏ màu đỏ, đi qua nhóm lính Iraq trong một sân bay trống không rộng lớn. Gót giầy của họ tạo ra âm thanh lách cách lớn tiếng trong sự tĩnh lặng. Tất cả chúng tôi đều mỉm cười. Những người lính lúc đầu hơi rụt rè nhưng rồi họ cũng cười toe toét trở lại. Không có chiếc máy bay nào khác trên đường băng, chúng tôi trông to lớn một cách khác thường.

Chúng tôi được đưa vào buồng đợi khởi hành trống không nơi tất cả mọi đồ dùng công nghệ – thiết bị máy tính, điện thoại và thậm chí đèn – đã bị dỡ bỏ. Điều này sẽ mất một chút thời gian và những người Iraq cho rằng chắc chắn sẽ bị đánh bom và đã sơ tán mọi thứ họ muốn khỏi sân bay. Chúng tôi phân phát một số quà mà chúng tôi mang đến: những hộp sôcôla cho những quan chức và nhiều balô của trẻ em hiệu Virgin cho những người lính gửi về nhà cho gia đình họ. Rồi tôi nghe thấy tiếng chuyển động ở bên ngoài và Edward Heath đi qua những cánh cửa kính theo sau là một đám đông đàn ông, phụ nữ và trẻ em. Trông họ xanh xao dưới ánh sáng huỳnh quang. Ngay khi thấy chúng tôi, họ hò reo và chạy lại ôm chặt chúng tôi. Edward Heath mỉm cười, và siết chặt tay mọi người.

Ngay sau đó tôi nhận ra rằng không thể đưa tất cả những người này trở về với chúng tôi. Mọi người cười đùa và ôm nhau, nước mắt chảy xuống trên gương mặt họ. Bên ngoài, những người lính đang dỡ thuốc men mà chúng tôi mang đến. Chúng tôi mở những chai champagne chúc mừng nhau. Tôi thấy anh của Frank Hessey và chúng tôi ôm nhau. Một người phụ nữ Philippin đang mang thai đã để chồng lại phía sau và đến chỗ tôi. Cô ấy đã khóc. Một người đàn ông khác phải giao cô con gái ba tuổi cho người trông trẻ và tạm biệt cô bé. Tôi ôm lấy ông. Tôi chẳng thể làm được gì hơn nữa. Cả hai chúng tôi đều khóc. Tôi cũng là một người cha.

Sau một giờ, những người Iraq bảo chúng tôi trở lại máy bay. Khi chúng tôi đi qua mặt đường nhựa lạnh giá, tôi bắt tay những người lính và đưa thêm balô trẻ em cho con cái họ. Chúng tôi chúc nhau những điều tốt lành. Chúng tôi lo lắng nghĩ đến việc đó khi chúng tôi đi khỏi những người lính trông yếu đuối, lo sợ đi những đôi giầy không thoải mái và mặc quần màu xanh oliu vẫn sẽ giữ chặt súng của họ và bảo vệ thứ có thể là mục tiêu đầu tiên bị ném bom thành những mảnh vụn.

Hầu hết những người bị bắt làm con tin nắm tay nhau đi bộ qua đường băng để giữ ấm và ủng hộ lẫn nhau. Họ trông giống như những bóng ma. Chiếc Boeing 747 cô độc khiến họ trông nhỏ bé. Một lần nữa tất cả ánh đèn được tắt ngoại trừ ánh đèn chiếu sáng cầu thang. Tôi bước lên cầu thang và quay lại vẫy chào tạm biệt.

Một giọng nói cộc cằn vang lên: “Anh luôn đến muộn”. Đó là Frank Hessey. Anh ấy ở trên máy bay làm chị gái và anh rể anh ấy ngạc nhiên. Khi nhìn thấy nhau, họ òa khóc và ôm chầm lấy nhau.

Hình ảnh cuối cùng về những người lính Iraq mà tôi nhìn thấy là họ đang tụ tập cùng nhau và bắt đầu mở những cái balô Virgin màu đỏ mà chúng tôi đưa cho họ. Chúng tôi có thể là những người phương Tây đầu tiên mà họ gặp. Họ biết rằng nhóm thứ hai sẽ đến, gầm rú trên đầu họ và bắn tên lửa. Whitehorn đã kiểm tra tất cả những cái túi mà những người bị bắt làm con tin mang theo. Vào phút cuối, anh ta tìm thấy một chiếc máy thu bán dẫn mà không ai nhận ra. Ngay khi cánh cửa máy bay chuẩn bị đóng, anh ta chạy về phía cửa máy bay và ném chiếc túi xuống mặt bê tông. Những người lính đã quá bất ngờ không thể làm được gì. Chiếc túi nằm đó khi cánh cửa máy bay đóng lại rồi từ từ lăn bánh.

Bên trong máy bay là tiếng hò reo lớn khi những người thân thích ùa xuống lối đi giữa hàng ghế để ôm nhau. Chúng tôi đã thắt dây an toàn để khởi hành, nhưng ngay khi máy bay bay lên bữa tiệc đã bắt đầu. Chúng tôi đã cất cánh. Chúng tôi đứng vòng quanh với những ly

champagne và trao đổi những câu chuyện khi viên phi công thông báo rằng chúng tôi đã rời khỏi vùng trời của Iraq. Có một tràng vỗ tay hoan hô.

Tôi vớ lấy microphone và thuyết phục Edward Heath tin vào trò đùa bằng thông báo: "Chúng tôi vừa nghe tin bà Thatcher vô cùng vui mừng khi Edward Heath đã cố gắng trở về an toàn! Người bà không thích chút nào đang trên đường về nhà."

Frank Hessey, chị gái Maureen và anh rể Tony nắm tay nhau nhưng dường như vẫn không tin: họ không thể tin họ đang ở bên nhau và đã rời khỏi Baghdad. Những người khác trên máy bay đang khóc – họ vui mừng vì được tự do nhưng vẫn lo lắng cho những người họ bỏ lại. Hai tháng sau, Tony mất vì ung thư phổi và một lực lượng quân sự đã tập trung hỏa lực mạnh chưa từng có biến sân bay Baghdad thành đống gạch vụn. Tôi hy vọng rằng những người lính Iraq với những bộ đồng phục may không đẹp có thể trốn thoát bằng cách nào đó.

Lord King hỏi Willia Waldegrave trong cuộc điện đàm lần thứ hai: "Richard Branson nghĩ mình là ai cơ chứ? Phần nhuốm máu của Bộ ngoại giao à?"

Sự căm phẫn của Lord King được lặp lại bởi một số tờ báo, những người cho rằng tôi làm việc đó chỉ vì danh tiếng cá nhân. Đau nhói vì lời chỉ trích này, trong khi ở cùng với Vua Hussein, tôi đã cố gắng phân tích động cơ của mình trong nhật ký:

Cảm giác hoàn toàn tan vỡ. Giống như đốt ngọn nến đến cuối cùng. Trong suốt cuộc phỏng vấn với ITN về nhiều người khác nhau mà tôi đã thấy, tôi đã nghẹn lời. Câu chuyện về ông bố người Anh phải giao cô con gái ba tuổi cho người giữ trẻ ở sân bay Baghdad để đưa cô bé ra khỏi đất nước này và người phụ nữ Philippin vào ngày rời khỏi đất nước này đã sinh em bé thứ hai. Tôi chỉ có thể kể được một nửa.

Động cơ để làm những việc này là gì? Có chút sự thật nào trong những lời chế giễu này? Một tháng trước tôi đã trả lời phỏng vấn với Vanity Fair trong tình trạng tinh thần xuống thấp nhất. Dường như tôi đã mất đi mục đích trong cuộc đời. Tôi đã chứng minh được bản thân ở nhiều lĩnh vực. Tôi chỉ vừa bước sang tuổi bốn mươi. Tôi đang tìm kiếm một thử thách mới. Tôi thậm chí đã cân nhắc việc bán mọi thứ ngoại trừ hãng hàng không. Tôi trở nên bé nhỏ hơn. Tôi có thể tập trung vào một liên doanh mà mình yêu thích. Tuy nhiên cũng có thời điểm tôi sử dụng những kỹ năng kinh doanh của mình để xử lý những vấn đề mà tôi cảm thấy có thể giúp đỡ chẳng hạn như công kích các công ty thuốc lá, bệnh ung thư vòm họng…

Tôi cảm thấy hài lòng hơn với bản thân theo cách này và không lãng phí bốn mươi năm tiếp theo của cuộc đời chỉ bằng việc điều hành các công ty đang trở nên to lớn hơn – một sự lặp lại của bốn mươi năm đầu tiên.

Tôi có cần sự ghi nhận cho việc này không? Không, tôi không nghĩ như vậy. Trên nhiều lĩnh vực, khi tiến thoái lưỡng nan, bạn cần đứng lên nói với công chúng để mọi người hành động. Truyền hình là một phương tiện truyền thông hiệu quả. Nhờ tôi phát biểu trên truyền hình, hàng tấn thuốc men, thực phẩm, chăn, và lều bạt đã đến với những người tị nạn. Hai triệu bảng từ chính phủ của bà Thatcher cũng được chuyển đến. Một cuộc họp khẩn cấp đã diễn ra giữa năm tổ chức cứu trợ lớn. Quảng cáo miễn phí bắt đầu được phát trên BBC và ITV. Tôi tin rằng cách di chuyển nhanh trong trường hợp này một thảm họa lớn có thể ngăn ngừa được.

Khi tiến thoái lưỡng nan, một người có thể sử dụng báo chí thường xuyên theo cách ở một nước nhỏ như nước Anh để kêu gọi công chúng. Nếu có dấu hiệu cho thấy tôi làm việc này vì danh tiếng cá nhân thì tôi sẽ không thể làm được việc đó.

Bằng việc bay đến Baghdad và giải cứu những người bị bắt làm con tin, Virgin đã một lần nữa lấn át vai trò truyền thống của British Airways. Lúc đó tôi không nghĩ chuyến bay đến

Baghdad khiến Lord King tức giận nhiều đến thế. Tôi đã cố gắng giúp đỡ – tôi có một chiếc máy bay trong kế hoạch và đã có thể hành động nhanh chóng. Mặc dù chiếc máy bay này chỉ là một trong số bốn chiếc máy bay đã hoạt động của Virgin Atlantic Challenger, bỗng nhiên chúng tôi có vẻ giống như một hãng hàng không lớn. Chúng tôi đã thành công khi đàm phán với Saddam Hussein; chúng tôi đã chở thuốc men đến và đưa những người bị bắt làm con tin trở lại. Tôi phát hiện ra rằng sau phản ứng tức giận của Lord King, British Airways đã bắt đầu một chiến dịch toàn diện để cố gắng loại bỏ *Virgin Atlantic Challenger.*

Chương 21: "CHÚNG TA CÓ HAI GIÂY ĐỂ NÓI LỜI CẦU NGUYỆN CUỐI CÙNG"

Tháng 11 năm 1990 – Tháng 1 năm 1991

Kể từ khi từ bỏ dự định vào tháng 12 năm ngoái, Per đã tạo ra một chiếc vỏ mới cho khinh khí cầu mà chúng tôi dự định dùng để bay qua Thái Bình Dương. Đến đầu tháng 12, nó đã được chở tới Miyakonojo để nối với khoang chứa và chờ đợi một luồng khí thích hợp ở trên cao.

Người lái khinh khí cầu Nhật Bản – Fumio Niwa, người thách chúng tôi trở thành những người đầu tiên bay qua Thái Bình Dương, đã lên kế hoạch bay trên một quả khinh khí cầu khí heli. Per, tôi, gia đình chúng tôi và đội làm khinh khí cầu đã đến Miyakonojo. Fumio và tôi đã nói chuyện và đùa qua radio khi công tác chuẩn bị được tiến hành. Anh ấy tin tưởng quá nhiều vào luồng khí chậm trái mùa, điều mà bảng thời tiết dự báo rằng chúng tôi sẽ mắc kẹt ở một nơi nào đó trên Thái Bình Dương. Chúng tôi chờ đợi và thực hành tập luyện các biện pháp an toàn. Chúng tôi cũng theo dõi sự căng thẳng đang leo thang ở vùng Vịnh trên CNN. Chúng tôi chắc chắn rằng cuộc tấn công của quân Đồng minh sẽ diễn ra ngay sau Giáng sinh. Per và tôi thống nhất sẽ hủy chuyến bay lần thứ hai và trở về nhà nếu lực lượng Đồng minh tuyên bố chiến tranh với Iraq.

Khi gần đến Giáng sinh vẫn chưa có dấu hiệu xảy ra chiến tranh ở vùng Vịnh nhưng cũng không có dấu hiệu của một luồng khí mạnh thích hợp có thể đưa chúng tôi vượt qua Thái Bình Dương. Bob Rice dự đoán rằng sẽ mất ít nhất một tuần trước khi có chuyển biến tốt. Per quay trở lại nước Anh đón Giáng sinh. Joan và tôi đưa gia đình xuống Ishigako, một hòn đảo nằm ngoài bờ biển phía nam Nhật Bản.

Hòn đảo này rất yên tĩnh và có quang cảnh của Nhật Bản truyền thống với những ngọn núi và biển cả. Tôi dành thời gian ở bên bố mẹ và chúng tôi đã xem những ngư dân bắt cá bằng chim cốc trên ca-nô của họ. Đó là một truyền thống đã có từ vài trăm năm của những ngư dân nơi đây. Họ cho sáu hoặc bảy chú chim cốc xếp hàng dọc theo mép tàu và lần lượt từng chú chim lặn xuống bắt cá. Sau đó, những con chim sẽ mang cá trở lại tàu và há mỏ để ngư dân lấy cá ra. Những con chim được đeo vòng quanh cổ để ngăn chúng nuốt cá.

Tôi rất thích nói chuyện với những ngư dân này. Có thể họ cũng căng thẳng vì tiền bạc và gia đình giống như bất cứ ai khác, nhưng cuộc sống của họ dường như thanh bình và gắn chặt với truyền thống cổ xưa đến mức tôi cảm thấy họ chấp nhận hoàn cảnh theo cách mà tôi chưa từng làm. Tôi tự hỏi, họ sẽ nhìn nhận như thế nào về việc cố gắng tiến lên không ngừng của tôi, mong muốn thành lập công ty mới, thách thức bản thân và bay qua Thái Bình Dương ở độ cao 9.144 mét trên khinh khí cầu.

Khi kỳ nghỉ kết thúc, Joan đưa bọn trẻ về London để bắt đầu đi học. Có thể hiểu được Joan không thích ý tưởng bay trên khinh khí cầu của tôi và càng không thích ý kiến nhìn tôi khởi hành. Tôi đã ôm họ suốt lúc chia tay tại sân bay Narita ở Tokyo rồi sau đó dốc hết sức cho chuyến đi. Khi bố mẹ tôi và tôi đi bộ qua sân bay để bắt một chuyến bay nội địa tới Miyakonojo tôi đã nhìn thấy một màn hình tivi. Cảnh tượng đáng sợ thoáng qua trên bản tin cho thấy một chiếc trực thăng bay lượn trên biển và kéo một cái xác lên bằng tời. Với giọng nói đầy xúc động của người phóng viên, ngay lập tức tôi biết đó là Fumio. Anh ấy đã ra đi!

Chúng tôi đều ở trên cao nhưng điều này khiến cuộc sống và những nguy hiểm tôi chấp nhận có thể xảy đến với chúng tôi. Tôi tìm thấy người nào đó có thể nói được một ít tiếng Anh. Họ giải thích rằng Fumio đã khởi hành vào sáng hôm trước nhưng đã bị rơi xuống biển ngay khi rời khỏi bờ biển. Anh ấy đã liên lạc radio từ khoang chứa để nhờ giúp đỡ nhưng anh ấy đã mất khi trực thăng cứu nạn đến nơi. Anh ấy đã mất vì quá lạnh.

Hình ảnh xác của Fumio được kéo lên khỏi đại dương lạnh giá đã làm sự hăng hái của tôi dành cho chuyến bay giảm đi nhiều. Tôi linh cảm thấy một điều gì đó sâu sắc nhưng nó không thể khiến tôi rút lui. Nếu như điều kiện thời tiết thích hợp, chúng tôi sẽ trèo lên khoang chứa và khởi hành. Tôi phó mặc cho số phận và cố gắng hết sức.

Sau đó, chúng tôi đã phát hiện ra chính xác điều gì đã xảy đến với Fumio. Anh ấy đã khởi hành vào ngày trước khi chúng tôi trở lại, với hy vọng sẽ đi trước chúng tôi. Những cơn gió mạnh đã xé rách vỏ khinh khí cầu của anh ấy, buộc anh ấy phải hạ khoang chứa xuống Thái Bình Dương. Tuy nhiên, biển động dữ dội đến mức khi thủy phi cơ tới không thể đón anh ấy lên và đã phải liên lạc bằng radio để gọi trực thăng. Đã có sự trì hoãn trong khi dịch vụ cứu nạn lựa chọn xem chiếc trực thăng nào nên đi. Đến khi trực thăng tới nơi thì Fumio đã chết. Anh ấy chỉ đi được 10 dặm trong hành trình 8.000 dặm. Đó là một bài học xương máu.

Per và tôi dự định đưa khinh khí cầu khởi hành vào Chủ nhật, ngày 13/1. Quân Đồng minh đã cho Saddam Hussein hạn chót là ngày 15/1 để rời khỏi Kuwait và chúng tôi cảm thấy chắc chắn cuộc tấn công sẽ diễn ra ngay sau hạn chót. Không may trời quá gió để chúng tôi có thể bơm khinh khí cầu vào ngày Chủ nhật và vì vậy chúng tôi đã hoãn đến thứ Hai. Bây giờ, luồng khí đã đạt được tốc độ và đến thứ Hai ngày 14/1, có vẻ như chuyến bay có thể thực hiện được. Vào buổi tối trời quang đãng, chúng tôi bắt đầu bơm khinh khí cầu.

Sau khi uống thuốc ngủ vào chiều hôm đó, Per và tôi đã thức dậy lúc 2 giờ 30 phút buổi sáng để đi xuống địa điểm xuất phát. Mặc dù trời lạnh giá nhưng hàng nghìn người đã kéo đến để xem chúng tôi. Chúng tôi đi bộ đằng sau một chiếc xe cảnh sát nhích từng chút một. Trẻ em Nhật Bản cầm nến và vẫy cờ Anh về phía chúng tôi. Chúng hát bài "Chúa bảo vệ Nữ hoàng" bằng giọng tiếng Anh rất chuẩn. Một lần nữa, mọi người nhóm lò than, nướng cá và ngô ngọt.

Tôi cảnh báo Per khi anh ấy định nhận một ít cá: “Đừng ăn bất cứ thứ gì. Điều đầu tiên tôi cần là anh không bị ngộ độc thực phẩm khi ở trên đó”.

Phía trước chúng tôi, tất cả mọi người đều chú ý, khinh khí cầu đã căng dây cáp bằng thép. Nó bay lên trên mọi người. Lần này nó đủ lớn để nuốt cả vòm nhà thờ Thánh Paul. Nó được đốt nóng tới nhiệt độ cao và đã sẵn sàng bay vút lên ngay khi dây cáp được cắt.

Chúng tôi cảm ơn người dân ở Mikyakonojo vì sự hiếu khách và thả vài chú chim bồ câu trắng như một cử chỉ vì hòa bình một cách vô vọng. Ngay trước khi trèo lên thang vào khoang chứa, tôi cử một người đi tìm bố mẹ tôi. Mọi người bồn chồn nhìn khinh khí cầu căng ra như thể đang cố gắng để bay lên. Bố mẹ tôi đi qua rào chắn và cảnh sát rồi chúng tôi ôm chầm lấy nhau. Mẹ tôi đưa tôi một bức thư mà tôi để trong túi quần.

Per hét lên: “Đến giờ đi rồi!”

Khi quay ra chúng tôi thấy Alex, người thiết kế và đồng thời là kỹ sư của chúng tôi, xuất hiện từ khoang chứa với chiếc cờ lê điều chỉnh đai ốc lớn nhất mà chúng tôi từng thấy. Anh ấy nói: “Tôi nghĩ bây giờ sẽ ổn”.

Chúng tôi trèo lên thang và cúi xuống để vào khoang chứa.

Khi đội trên mặt đất đi xa, chúng tôi bắt đầu đốt bộ phận cháy. Áp suất đẩy lên ngày càng mạnh hơn và sau đó Per đốt những cái chốt thả dây cáp thép và rồi khinh khí cầu bay vút lên. Vài phút đầu tiên không thở được, chúng tôi kinh ngạc vì sự tĩnh lặng của tốc độ. Sau đó, khi khinh khí cầu bay lên trên màn đêm che phủ bởi mây, chúng tôi nhìn thấy bình minh màu bạc ở đường chân trời. Tôi lấy radio và liên lạc với đội trên mặt đất.

Will Whitehorn hét lên: “Các anh đang lên cao và bay xa!” Đám đông phía dưới hò reo như điên. “Thật ngạc nhiên! Các anh đi rất nhanh!”.

Trong năm phút, chúng tôi đã không còn nhìn thấy Miyakonojo và đang tiến vào luồng khí. Trong nửa giờ chúng tôi đã ở trên Thái Bình Dương. Sau đó ở độ cao 7.100 mét chúng tôi đã chạm đáy của luồng khí. Cảm giác giống như bị đập vào trần nhà bằng kính. Tuy nhiên, dù chúng tôi có cố gắng thế nào thì khinh khí cầu cũng không chịu vào luồng khí. Những cơn gió quá mạnh đẩy dẹt vòm của khinh khí cầu. Chúng tôi tiếp tục đẩy lên chống lại nó nhưng rồi bị bật trở lại. Chúng tôi đeo dù và buộc bè cứu hộ đề phòng khinh khí cầu bị một vết rách thê thảm. Sau đó, ít nhất mép khinh khí cầu đã vào được luồng khí.

Đỉnh khinh khí cầu bay lên và tôi thấy nó phất phơ phía trước. Chúng tôi bị va đập một phía. Từ tốc độ 20 hải lý, đột nhiên chúng tôi lao đi với tốc độ 100 hải lý. Trong chốc lát, tôi nghĩ rằng khinh khí cầu sẽ bị xé rách. Tôi tưởng tượng chúng tôi đang bị hàng ngàn con ngựa phanh thây, nhưng sau đó khoang chứa đi vào luồng khí cùng lúc với khinh khí cầu rồi chúng tôi lấy lại thăng bằng. Một lần nữa, khinh khí cầu bay lên cao và chúng tôi đã an toàn vào trong luồng khí. Câu nói an ủi của Per không khiến tôi có cảm giác tự tin.

Anh nói: “Trước đây chưa ai làm được việc này. Chúng ta đang ở trong vùng chưa được ghi trên bản đồ”.

Sau bảy giờ, đã đến lúc ném một thùng nhiên liệu rỗng không đi. Chúng tôi có sáu thùng khí propane được buộc vào khoang chứa. Chúng tôi định sẽ thay thùng nhiên liệu khi một thùng rỗng, vứt bỏ trọng lượng thừa và bay nhanh hơn. Chúng tôi quyết định hạ thấp xuống, ra khỏi luồng khí khi chúng tôi thả cái thùng xuống đề phòng có gì sai sót.

Chúng tôi có một máy ghi hình ở dưới khoang chứa hướng thẳng xuống phía dưới – có tác dụng tạo thêm một cửa sổ nữa cho chúng tôi. Biển phía dưới chúng tôi trông đầy nguy

hiểm: những cơn sóng lớn xô đến và mặc dù chúng tôi đang ở độ cao 7.620 mét, chúng tôi vẫn có thể nhìn thấy rõ ngọn sóng trắng và phần lõm sâu giữa hai ngọn sóng.

Tôi nhìn vào video giám sát khi Per nhấn nút thả thùng nhiên liệu rỗng ra. Trước khi tôi có thể nhìn thấy điều gì xảy ra, khoang chứa lắc lư về một phía. Tôi chạy qua khoang chứa và dừng ở phía trên Per.

Tôi kêu lên: "Có chuyện gì vậy?"

Tôi trườn trở lại trên sàn nghiêng của khoang chứa để tới chỗ của tôi. Chúng tôi bị treo lơ lửng một góc khoảng 25° trên đường chân trời. Per kiểm tra tất cả bộ điều chỉnh để xem có sai sót gì không. Chúng tôi không biết phải xử lý thế nào trong trường hợp bị treo bằng một sợi dây thép và khoang chứa sẽ bị tách khỏi khinh khí cầu rồi lao thẳng xuống biển. Tôi mở lại đoạn video và theo dõi điều gì xảy ra khi những thùng nhiên liệu rơi xuống. Tôi kinh sợ khi nhìn thấy ba thùng nhiên liệu đã rơi xuống biển chứ không phải là một.

"Per xem này!"

Chúng tôi chết lặng khi xem lại đoạn video.

Per nói: "Chết tiệt. Tất cả các thùng nhiên liệu ở một phía của khoang chứa đã mất."

Thay vì vứt bỏ một thùng nhiên liệu rỗng, chúng tôi đã vứt bỏ một thùng rỗng và hai thùng đầy nhiên liệu. Hệ quả của việc này thật kinh khủng. Chúng tôi mới chỉ bay khoảng 1.000 dặm và bây giờ chúng tôi chỉ còn một nửa nhiên liệu so với lúc khởi hành. Chúng tôi có ba thùng propane thay vì năm thùng để bay qua vùng nguy hiểm và xa xôi nhất của Thái Bình Dương.

Per nói: “Nhìn này! Chúng ta đang bay lên.”

Tôi nhìn vào đồng hồ đo độ cao. Không còn trọng lượng của hai thùng nhiên liệu đầy, khinh khí cầu bay vút lên. Một lần nữa chúng tôi bị va đập khi đi vào luồng khí, nhưng kể cả khi chạm vào luồng khí với tốc độ như vậy chúng tôi vẫn tiếp tục bay lên. Đồng hồ đo độ cao chỉ độ cao tiếp tục tăng lên từ 9.445 mét lên 10.363 mét.

Per nói: “Tôi đang để không khí thoát ra. Chúng ta phải hạ xuống”.

Tôi nhìn chăm chú vào đồng hồ đo độ cao, hy vọng nó sẽ giảm độ cao: 10.668 mét, 10.973 mét, 11.278 mét, 11.582 mét. Chúng tôi không biết tại sao khoang chứa lại có sức mạnh đến vậy. Chúng tôi biết rằng vòm thủy tinh có thể chịu đựng áp lực chỉ khoảng 12.802 mét và thậm chí đó chỉ là dự đoán. Nếu chúng tôi chạm đến độ cao 13.106 mét vòm kính sẽ nổ. Chúng tôi sẽ có hai giây để nói lời cầu nguyện cuối cùng, đủ lâu để thấy phổi của mình bị kéo tung khỏi lồng ngực. Sau đó, nhãn cầu sẽ lồi ra khỏi hốc mắt. Chúng tôi sẽ trở thành một mảnh vụn ở nơi nào đó trên Thái Bình Dương.

Per mở lỗ thông hơi trên đỉnh khinh khí cầu nhưng nó vẫn tiếp tục bay lên. Trọng lượng của ba thùng khí chúng tôi đã thả xuống và lượng không khí nóng chúng tôi cần để hỗ trợ chúng là một rắc rối. Đó là một cuộc đua giữa thời gian và đồng hồ đo độ cao. Nhờ Chúa chúng tôi đã hạ xuống khỏi luồng khí trước khi chúng tôi thả những thùng nhiên liệu.

Tôi nói với sự lạc quan vô ích: “Nó đang chậm lại. Tôi chắc chắn nó đang chậm lại”.

Đồng hồ đo độ cao chỉ độ cao tăng lên: 11.887 mét, 12.040 mét, 12.192 mét, 12.344 mét, 12.497 mét.

Giờ chúng tôi đang ở một vùng đất xa lạ. Chẳng có thiết bị nào của chúng tôi có thể kiểm tra ở độ cao này và bất cứ thứ gì cũng đều có thể sai sót.

Ở độ cao 12.954 mét cuối cùng, đồng hồ đo độ cao cũng ngừng tăng. Tôi chán nản tự hỏi liệu có phải bởi vì đồng hồ đo độ cao hỏng hay đơn giản là nó không thể ghi được độ cao nào cao hơn. Chúng tôi đang bay cao hơn bất cứ máy bay phản lực chở hành khách nào ngoại trừ Concorde. Tuy nhiên, sau đó nó đã giảm 1.524 mét. Và tiếp tục giảm nữa.

Per nói: "Chúng ta không muốn nó hạ xuống quá nhanh. Chúng ta chỉ còn cách đốt nhiên liệu để lên cao lần nữa".

Per đóng lỗ thông hơi và khinh khí cầu tiếp tục rơi, hạ xuống độ cao 10.668 mét. Sau đó, chúng tôi lại tiếp tục đốt bộ phận cháy lần nữa để giữ khinh khí cầu ở trong luồng khí.

Cuối cùng, chúng tôi có thể đương đầu với khó khăn khi để mất những thùng nhiên liệu. Radio liên lạc với trung tâm điều khiển chuyến bay San Jose của chúng tôi vẫn tốt và họ rõ ràng cũng bị hủy hoại bởi việc mất những thùng nhiên liệu giống như chúng tôi. Chúng tôi tính toán nhanh. Nếu chúng tôi muốn hạ cánh trước lúc hết nhiên liệu, chúng tôi sẽ phải bay với tốc độ 170 dặm một giờ, nhanh gấp đôi bất cứ khinh khí cầu nào trước đây. Quá nhiều điều kỳ quặc đang chống lại chúng tôi.

Tôi hỏi: "Thế Hawaii thì sao? Liệu chúng ta có thể hạ cánh gần đó?"

Per nói: "Làm thế chẳng khác nào mò kim đáy bể. Chúng ta sẽ không bao giờ có thể đến được gần nó".

Tôi thì thầm: "Tôi tự hỏi liệu Mỹ thì có được không?"

Anh ấy nói: “Tất nhiên là được. Câu hỏi là liệu chúng ta có thể làm được không?”

Khi Per muốn, anh ấy sẽ là một nhà logic học chính xác.

Tôi hỏi qua radio về điều kiện phía dưới.

Mike Kendrick, người quản lý dự án, nói to và bối rối:

“Tôi vừa nói chuyện với một tàu chở hàng ở trong khu vực này. Họ nói rằng gió mạnh và biển động. Từ anh ấy đã dùng là thời tiết ‘rất xấu’”.

Per nghiêng về phía trước và lịch sự hỏi Mike: “Anh nói ‘rất xấu’ nghĩa là sao? Hết!”

“Ý tôi là thời tiết vô cùng xấu. Anh không thể hạ cánh xuống đó. Chẳng có con tàu nào ở xung quanh để đón anh. Những con sóng cao hơn 15 mét. Con tàu gần nhất ở đó nói sóng biển quá cao, tàu của họ sẽ vỡ nếu cố gắng quay về. Anh đã hiểu chưa? Hết!”

Bob Rice nói tiếp: “Hãy tiếp tục giữ độ cao hiện tại. Luồng khí này khá mạnh.”

Sau đó, tất cả ngừng lại, radio đã bị ngắt.

Trong sáu giờ tiếp theo, chúng tôi không liên lạc được với thế giới bên ngoài. Bởi vì xung quanh chúng tôi điều kiện thời tiết rất khủng khiếp, chúng tôi bị mất điện thường xuyên. Chúng tôi đang ở một nơi nào đó trên Thái Bình Dương, được treo bởi một vài sợi dây cáp bằng thép với một khinh khí cầu khổng lồ, những thùng nhiên liệu còn lại đu đưa ở một bên của khoang chứa giống như một cái vòng cổ và chúng tôi không thể liên lạc được với bất cứ ai. Chúng tôi chỉ có thể kiểm soát chúng tôi sẽ đi đâu và đi nhanh như thế nào để đến đó và

chúng tôi gần như không dám di chuyển xung quanh khoang chứa. Ba công cụ chính chúng tôi tham khảo là hệ thống Định vị toàn cầu, đồng hồ của chúng tôi và đồng hồ đo độ cao. Cứ 10, 15 phút chúng tôi lại xem hệ thống Định vị toàn cầu và tính toán tốc độ trên mặt đất của chúng tôi.

Khi chúng tôi bay tiếp thì Per bắt đầu có dấu hiệu hoàn toàn kiệt sức.

Anh ấy lẩm bẩm: "Tôi nghỉ một lát", rồi nằm xuống sàn.

Tôi chỉ có một mình. Không giống như chuyến đi vượt Đại Tây Dương, khi đó tôi giống một hành khách hơn là một phi công, còn giờ đây tôi thực sự hiểu điều gì đang diễn ra. Nếu chúng tôi hạ cánh thì cơ hội duy nhất là chúng tôi phải giữ khinh khí cầu hoàn toàn ở giữa luồng khí. Vòng xoáy của cơn gió rộng hàng trăm mét, gấp bốn lần chiều rộng khinh khí cầu. Tuy nhiên, ở trong đó là hy vọng duy nhất của chúng tôi.

Bầu trời xung quanh chúng tôi tối đen như mực. Tôi sợ hãi nhìn ra ngoài khoang chứa và cố gắng tập trung vào các công cụ. Khi tôi ngồi ở đó, Per nằm bất tỉnh trên sàn, có vẻ như cả hai chúng tôi sẽ chết. Với ba thùng nhiên liệu, chúng tôi sẽ hết nhiên liệu khi cách bờ biển Mỹ vài ngàn dặm và sẽ hạ cánh xuống biển. Nó có thể sẽ hạ cánh vào ban đêm. Mike đã nói với chúng tôi thời tiết ở dưới mặt đất rất xấu – vô cùng xấu và sẽ chẳng ai có thể tìm thấy chúng tôi. Chúng tôi sẽ phải bay trên khinh khí cầu 30 giờ nữa nếu chúng tôi còn sống. Tôi biết cơ hội duy nhất để sống sót là bay vào chính giữa tâm của luồng khí. Tôi loại bỏ tất cả những suy nghĩ về cái chết ra khỏi đầu và 10 tiếng tiếp theo hoàn toàn tập trung chăm chú vào mặt đồng hồ.

Tôi không tin vào Chúa nhưng khi tôi ngồi trong khoang chứa bị hư hỏng, sẽ vô cùng nguy hiểm bởi thay đổi nhỏ nhất của thời tiết hoặc sai sót kỹ thuật, tôi không thể tin vào mắt mình. Cứ như thể có một vị thần đã vào khoang chứa và giúp chúng tôi. Tôi theo dõi các

công cụ và tính toán tốc độ dưới mặt đất, rõ ràng chúng tôi đã bắt đầu bay rất nhanh, gần 170 dặm một giờ. Trước khi thả những thùng nhiên liệu xuống, chúng tôi chỉ bay khoảng 80 dặm một giờ, sự việc đã tiến triển rất tốt. Đây là một điều kỳ diệu!

Tôi vỗ vào mặt mình để chắc chắn rằng tôi không bị ảo giác, nhưng cứ 15 phút, tốc độ lại tăng nhanh hơn: 160 dặm một giờ, 180, 200 dặm và thậm chí 240 dặm. Điều này thật đáng kinh ngạc. Tôi cố gắng không tưởng tượng ra kích thước của khinh khí cầu phía trên mình: tôi chỉ nhìn vào mặt đồng hồ và giả vờ rằng tôi đang lái một loại xe ô tô không trọng lượng mà tôi phải ở trong một dải ruy băng của con đường. Bất cứ khi nào chúng tôi giảm tốc độ, tôi cho rằng chúng tôi đang bị rơi khỏi trung tâm của luồng khí, vì vậy tôi lại đốt thêm một chút gas – ít nhất có thể – và chúng tôi lại lấy lại được tốc độ.

Khinh khí cầu đang bay với vận tốc 200 dặm một giờ và chúng tôi phải bay 6.000 dặm. Tôi giữ cho mình không nản lòng với chiều dài của hành trình phía trước mà chỉ cố gắng tập trung trong vòng 15 phút. Tôi đã liều lĩnh không ngủ. Đầu tôi gật gù về phía trước và tôi phải véo mình để tiếp tục thức. Bỗng nhiên, tôi nhìn thấy một ánh sáng kỳ lạ trên vòm kính phía trên chúng tôi. Tôi nhìn lên và kinh ngạc, nó có màu trắng, màu cam và lung linh. Sau đó tôi hét lên: “Lửa!”. Tôi nhìn nó và nhận ra khối khí propane màu trắng đang cháy đã bốc lên xung quanh vòm kính, tôi đã bỏ quên nó.

Tôi hét lên: “Per! Chúng ta đang bị cháy.”

Per lảo đảo thức dậy và nhìn lên. Anh ấy phản ứng nhanh đáng kinh ngạc và mặc dù kiệt sức anh ấy chỉ mất chưa đến một giây để quyết định phải làm gì.

Anh ấy nói: “Đưa nó lên! Chúng ta phải đưa nó lên độ cao 12.192 mét nơi không có oxy. Rồi ngọn lửa sẽ tắt.”

Tôi đốt bộ phận cháy và khinh khí cầu bắt đầu bay lên. Có vẻ như nó bay quá chậm và khối khí propane tiếp tục rơi xung quanh vòm kính. Với nhiệt độ bên ngoài hơn 70˚C và hơi nóng của quả cầu lửa, vòm kính sẽ phát nổ.

Chúng tôi bay lên qua độ cao 10.973 mét, 11.582 mét và đeo mặt nạ oxy. Mặt nạ khiến chúng tôi dễ chịu hơn một chút. Nếu vòm kính vỡ hoặc bị chảy thì chúng tôi sẽ chết trong vài giây vì mất sức nén của không khí. Chúng tôi đang ở trong một cái bẫy, việc thiếu oxy ở độ cao 12.192 mét có thể dập tắt ngọn lửa trên vòm kính nhưng cũng có thể dập tắt bộ phận cháy. Nếu bộ phận cháy tắt trước quả cầu lửa khí propagne, chúng tôi sẽ hạ xuống độ cao 10.973 mét trước khi có thể khởi động lại bộ phận cháy và ngọn lửa khí propagne sẽ tiếp tục đe dọa vòm kính.

Chúng tôi bay lên độ cao 13.106 mét. Điều may mắn là bộ phận cháy vẫn hoạt động và ngọn lửa đã được dập tắt. Per mở lỗ thông khí ở trên đỉnh khinh khí cầu và chúng tôi bay thấp xuống. Cùng với nguy cơ khoang chứa phát nổ ở độ cao 10.973 mét, chúng tôi đã lãng phí nhiên liệu quý giá.

Chúng tôi tiếp tục bay mà không liên lạc radio trong một giờ tiếp theo. Tôi giữ tinh thần bằng cách nói vào máy quay video. Tôi tưởng tượng đang nói chuyện với Joan, Holly và Sam, tôi nói với họ tôi yêu họ như thế nào và chúng tôi sẽ trở lại hạ cánh ở Mỹ. Khinh khí cầu ở độ cao 8.839 mét và tiếp tục tiến theo hướng đông bắc về phía bờ biển phía Tây của Mỹ. Chúng tôi đang ở trong một khoang chứa kim loại bé nhỏ đu đưa xung quanh trong tầng bình lưu phía trên đại dương đen tối. Tôi sợ hãi đến mức không ăn được bất cứ thứ gì ngoài táo và một ít sôcôla. Tôi đã viết trong sổ nhật ký hành trình vượt đại dương của mình như sau:

Đã bay được 17 giờ 4 phút. Cảm giác như cả cuộc đời. Gần đến đường đổi ngày quốc tế. Khi chúng tôi đi qua đường đổi ngày, chúng tôi đã phá vỡ kỷ lục thế giới bay trên khinh khí cầu.

Tuy nhiên, ngay bây giờ, chúng tôi ở cách xa mọi sự giúp đỡ hơn bất cứ ai trước đây, ngồi trong một khoang chứa đang nghiêng với một nửa nhiên liệu đã mất, lo sợ rằng, nếu chúng tôi di chuyển, phần còn lại cũng sẽ rơi. Chúng tôi không rõ chiến tranh có nổ ra hay không bởi vì chúng tôi đã mất tất cả liên lạc với thế giới bên ngoài. Khó có thể đến được bờ biển. Tuy nhiên, tinh thần và tốc độ chúng tôi đã đạt được thật đáng kinh ngạc.

Chúng tôi tiếp tục mất liên lạc hàng giờ với San Jose. Tôi viết: "Mọi việc có vẻ khá nghiêm trọng. Vào thời điểm này tôi không chắc chúng tôi sẽ có thể trở về nhà."

Rồi bất ngờ giống như khi mất liên lạc, chúng tôi lại liên lạc được. Tôi nghe thấy những giọng nói trên radio. Chúng tôi đã mất liên lạc với trung tâm trong 6 giờ 10 phút.

Mike nghĩ rằng anh ấy đã để mất chúng tôi khi hai con tàu anh ấy cử đi đã báo cáo nhìn thấy những mảnh vỡ.

"Có phải là anh không Mike?"

"Richard! Anh đang ở đâu?"

"Ngồi trong một cái hộp sắt trên Thái Bình Dương". Chúng tôi gần như bật khóc khi trả lời.

"Chúng tôi nghĩ rằng anh phải hạ cánh xuống biển. Chúa ơi! Chúng tôi đã huy động cả không quân và hải quân."

Tôi đáp: "Chúng tôi ổn. Khoang chứa của chúng tôi đã bắt lửa vì khí propagne nhưng nó đã bị dập tắt".

Tôi cho họ vị trí của chúng tôi.

Mike muốn biết: “Còn bất cứ rắc rối nào khác ngoại trừ việc không đủ nhiên liệu để về nhà hay không?”

“Không! Chúng tôi vẫn đang nghiêng. Chắc chắn chúng tôi sẽ không đốt thêm thùng nhiên liệu nào nữa”.

Một giọng nữ lên tiếng: “Chiến tranh đã nổ ra ở vùng Vịnh. Người Mỹ đã ném bom Baghdad”. Đó là Penni, người ở trong phòng điều khiển cùng với họ.

Bob Rice nói: “Tạ ơn Chúa! Chúng tôi đã liên lạc được với anh. Tôi đã vạch ra tuyến đường của anh. Anh cần hạ thấp xuống ngay lập tức. Dòng khí hiện tại của anh sẽ nhanh chóng đổi hướng về phía Nhật Bản. Anh sẽ bị bỏ lại trên Thái Bình Dương. Nếu anh hạ xuống ở độ cao từ 9.144 mét đến 5.486 mét thì anh có thể gặp được luồng khí tiến về phía Bắc. Nó chạy về phía Bắc cực nhưng ít ra đó còn là đất liền.”

Mike than vãn: “Chúa ơi! Nửa giờ nữa anh sẽ lại cách xa chúng tôi.”

Chúng tôi giảm bộ phận cháy và bắt đầu hạ xuống. Chúng tôi trở lại độ cao 9.144 mét và biết chắc chắn chúng tôi đang tiến về phía tây bắc. Chúng tôi giữ tốc độ bay đều đều hàng giờ. Chúng tôi ở trong luồng khí và đốt nhiên liệu một cách tiết kiệm nhất. Chúng tôi vẫn ở trên Thái Bình Dương, bay với tốc độ 200 dặm một giờ trong một cái khoang chứa bị lệch và chúng tôi đã kiệt sức nhưng bây giờ chúng tôi đã liên lạc được bằng radio, tôi cảm thấy mọi thứ đều có thể xảy ra. Và điều kỳ diệu đã xảy ra. Chúng tôi bay với tốc độ lạ thường: 200 dặm một giờ, 210, rồi 220. Chúng tôi đã vượt qua tốc độ 180 dặm mà chúng tôi cần. Dường như Chúa đang phù hộ chúng tôi.

Tin tốt lành là bây giờ chúng tôi đang thẳng tiến về bờ biển Canada. Nhiên liệu vẫn còn chịu được, tốc độ của chúng tôi vẫn được giữ, Per và tôi bắt đầu tin rằng chúng tôi thậm chí có thể hạ cánh. Tôi vẫn rất sợ hãi khi ngủ gật vì chỉ vài giây ngủ thiếp đi tôi đã gặp ác mộng khủng khiếp về đầu lâu và cái chết. Cả hai chúng tôi đều kiệt sức, mất nước và phải chiến đấu để giữ sự tập trung.

Mike Kendrick nói với chúng tôi: "Anh đang tiến về phía Bắc. Đội cứu hộ đang đuổi theo anh để cố gắng đến được nơi anh sẽ hạ cánh. Họ đang ở Learjet. Will ở đó và cả bố mẹ anh cũng vậy".

Sau 36 giờ bay, cuối cùng chúng tôi cũng vượt qua bờ biển phía bắc Canada. Trời quá tối không nhìn thấy gì nhưng chúng tôi cảm thấy an toàn. Mặc dù chúng tôi đang tiến về Rockies, một trong những dãy núi mà bạn có thể thấy không thể ở được nhưng ít ra đó vẫn là đất liền. Chúng tôi ôm nhau và chia sẻ một thanh sôcôla. Đó là một cảm giác lạ thường. Khi bay qua dãy Rockies, chúng tôi đã liên lạc radio với trung tâm kiểm soát mặt đất địa phương – Dịch vụ bay Watson Lake.

Họ khuyên: "Hãy bật đèn cứu nạn. Anh đang tiến vào một trận bão tuyết. Tầm nhìn bằng 0 và tốc độ gió là 35 hải lý. Learjet đã quay trở lại để trú ẩn ở Yellowknight."

Cảm giác tuyệt vọng cuốn lấy tâm trí chúng tôi. Chúng tôi bật đèn cứu hộ và kể từ đó, cứ năm giây nó lại phát ra một tiếng nổ inh tai. Chúng tôi hy vọng hạ cánh ở California với một đội trực thăng hộ tống nhưng rốt cuộc lại cách Los Angeles 3.000 dặm và đang tiến vào một trận bão tuyết Bắc Cực. Chúng tôi biết mình có thể hạ cánh và sau đó sẽ chết như Fumio. Một cơn bão tuyết tồi tệ có thể xé tan khinh khí cầu và chúng tôi sẽ rơi khỏi bầu trời. Đó là trước lúc bình minh.

Chúng tôi biết phải hạ cánh ngay sau bình minh. Nếu chúng tôi đi tiếp hai hay ba giờ nữa thì mặt trời sẽ đốt nóng vỏ khinh khí cầu và chúng tôi sẽ tiếp tục bay qua Greenland, tiến sâu vào vùng Bắc cực và ra khỏi tầm ứng cứu của bất cứ đội cứu hộ nào.

Một phần công việc của tôi là chuẩn bị để khinh khí cầu hạ cánh. Khi chúng tôi ở độ cao 228 mét, tôi mở cửa khoang chứa. Không khí lạnh và tuyết ùa vào. Tôi trèo ra đỉnh khoang chứa. Chúng tôi đang ở giữa một cơn bão tuyết và quay cuồng với tốc độ 80 dặm một giờ. Rất khó giữ cân bằng khi chúng tôi vẫn đang treo ở một góc và đỉnh khoang chứa kim loại đã đóng băng. Tôi giữ chặt những dây cáp bằng thép và nghiêng qua để gỡ bỏ những cái chốt an toàn dùng để đề phòng những cái chốt bắt lửa khi gặp phải một tia chớp. Tôi kéo chúng ra và ném chúng vào cơn bão tuyết. Tôi cúi mình ở đó một phút và theo dõi cơn bão tuyết quay cuồng xung quanh.

Ánh sáng duy nhất là ngọn lửa lớn màu cam phía trên tôi. Những bông tuyết bay xung quanh tôi, rơi vào ngọn lửa và tan biến. Một trong những điều kỳ diệu nhất về khinh khí cầu là bạn không thể nghe được tiếng gió vì bạn di chuyển cùng tốc độ với nó. Bạn có thể bay với tốc độ 150 dặm một giờ và để một tờ giấy mỏng trên khoang chứa – theo lý thuyết – tờ giấy sẽ không thể bị thổi bay. Và vì vậy, mặc dù chúng tôi đang ở giữa một cơn bão tuyết, nhưng không gian rất tĩnh lặng. Tôi như bị thôi miên khi ngắm nhìn những bông tuyết biến mất vào ngọn lửa. Sau đó, tôi nhìn chăm chú và bắt đầu quan sát mặt đất ở phía dưới. Đột nhiên, tôi phát hiện ra nguyên nhân vì sao nó lại tối đen đến như vậy là vì chúng tôi đang bay qua một khu rừng thông dày đặc. Tôi hét lên với Per: “Đừng hạ thấp quá. Phía dưới là rừng cây. Chúng ta sẽ không bao giờ ra khỏi đó được.”

Tôi ở trên đỉnh khoang chứa và hét lên thông báo cho Per những gì tôi có thể thấy.

“Có một khoảng trống phía trước. Anh có nhìn thấy không?”

Per hét lên: “Chuẩn bị hạ cánh” và tắt bộ phận cháy.

Tôi trèo vào khoang chứa và chúng tôi hạ xuống. Một tiếng nổ khủng khiếp vang lên khi khinh khí cầu chạm xuống mặt đất với tốc độ 40 dặm một giờ. Chúng tôi đã trượt qua mặt đất trước khi Per cố gắng châm lửa chốt gây nổ. May thay, lần này chúng hoạt động và khoang chứa hạ xuống rồi dừng lại khi vỏ khinh khí cầu bay mất mà không có chúng tôi. Chúng tôi bị kẹt nhưng trong nháy mắt chúng tôi đã chiến đấu để thoát ra. Cả hai chúng tôi đều nghĩ rằng khoang chứa có thể bị thổi bay với thùng nhiên liệu khí propane cuối cùng.

Chúng tôi giật mạnh cửa khoang chứa và trèo ra ngoài. Chúng tôi ôm nhau và nhảy điệu jig trong tuyết. Vỏ khinh khí cầu màu bạc đã mắc qua những cây thông và bị xé rách bởi cơn gió. Sau đó, chúng tôi nhận ra hai điều: khoang chứa sẽ không bị thổi bay và nó đang nghiêng ra bên ngoài ít nhất 60 độ. Trừ khi chúng tôi có thể trở lại bên trong nếu không chúng tôi sẽ bị đóng băng. Tôi bò vào trong khoang chứa và liên lạc radio với Dịch vụ bay Watson Lake.

“Chúng tôi đã đến. Chúng tôi đều ở trong khoang chứa”.

“Anh đang ở đâu?”

“Chúng tôi đã hạ cánh trên một cái hồ được bao quanh bởi cây cối”.

Một giọng Canada ngắn gọn vang lên: “Đó là hồ đóng băng. Nó khá an toàn. Vấn đề duy nhất là ở đó có tới 800 nghìn cái hồ và tất cả chúng đều có nhiều cây”.

Chúng tôi phải đợi trong khoang chứa tám giờ nữa. Một bàn chân của Per đã đông cứng, còn tôi thì bị đông cứng một ngón tay. Chúng tôi rúc vào nhau, ngủ chập chờn, ăn đồ tiếp tế và

run lên từng chặp khi tuyết và gió vây quanh khoang chứa bằng kim loại của chúng tôi. Chúng tôi đã hạ cánh cách khu dân cư gần nhất 300 dặm, cách con đường gần nhất 150 dặm và ở một khu vực hoang vu rộng gấp 200 lần vương quốc Anh.

Per nói với chiến thắng mệt mỏi: "Chúng ta đã bay được 6.761 dặm trong 46 giờ 6 phút. Tốc độ trung bình của chúng ta là 127 hải lý, 147 dặm một giờ. Chúng đều là những kỷ lục đặc biệt. Chúng ta đã bay xa hơn bất cứ khinh khí cầu nào khác".

Tất cả những gì tôi có thể nói là: "Tôi thèm đồ uống nóng và một ngọn lửa sưởi đến chết đi được. Và cả một bãi biển đầy nắng. Tại sao chúng ta lại không ở California chứ?"

Per bắt đầu tưởng tượng: "Lần tới sẽ là chuyến bay cuối cùng. Chuyến bay vòng quanh thế giới".

Khi nhìn chăm chú ra ngoài khoang chứa, tôi nghĩ mình đã nhìn thấy thứ gì đó đang chuyển động. Trong một lát, tôi nghĩ rằng đó là một con chó và tôi có ảo tưởng kỳ lạ về một người nào đó đưa chó của họ đi dạo dọc theo dòng sông đóng băng. Khi tôi quan sát con vật này, nó chạy tới khoang chứa và ngửi ngửi. Đó là một con rái cá. Nó ngửi xung quanh chúng tôi rồi hếch cái mũi lên như muốn nói: "Chẳng có gì ghê gớm – một cái khoang chứa" và lủi mất. Đó là sinh vật duy nhất chứng kiến chúng tôi là người đầu tiên vượt qua Thái Bình Dương – và nó thậm chí không có một cái máy quay".

Trong suốt tám giờ đồng hồ, cứ năm giây, tiếng nổ của đèn cứu hộ khẩn cấp lại vang lên inh tai nhức óc. Khi chúng tôi ngồi túm tụm với nhau, tôi cảm thấy yên tâm về chuyến bay và tự hỏi tại sao mình lại tin tưởng Per bằng cả tính mạng mình. Chúng tôi đã hạ cánh cách đích đến 2.000 dặm, chúng tôi đã mất hai thùng nhiên liệu, chúng tôi bị bắt lửa, chúng tôi đã bay qua Thái Bình Dương trong đêm tối mà không liên lạc được bằng radio. Tôi nhớ lại những chuyến bay lần trước – lần bay thử đầu tiên từ Nhật Bản đã kết thúc khi khinh khí cầu bị

rách và bắt lửa, chuyến bay vượt qua Đại Tây Dương đã suýt chút nữa cướp đi mạng sống của chúng tôi.

Khi Per nói về chuyến bay vòng quanh thế giới của chúng tôi, tôi tự hỏi liệu mình có điên không khi xem xét việc đi cùng anh ấy lần nữa. Tôi biết rằng anh ấy đã thúc đẩy những ranh giới kỹ thuật khiến khinh khí cầu bay xa hơn bất cứ ai, nhưng đáng buồn là chúng tôi không phát triển sự gắn kết mạnh mẽ hơn với nhau. Tôi thân thiết với hầu hết những người tôi dành nhiều thời gian làm việc cùng. Nhưng Per không phải là mẫu người làm việc theo nhóm. Anh ấy là một người cô độc. Anh ấy thường gặp khó khăn khi đọc. Anh ấy là một người hay chỉ trích. Tôi thì luôn tìm kiếm những điểm tốt ở mọi người. Per có vẻ luôn tìm ra những điểm xấu. Mặc dù vậy, bằng cách nào đó, chúng tôi đã hòa thuận với nhau như hai người đối lập có thể tôn trọng điểm mạnh và điểm yếu của nhau. Và khi bay trên khinh khí cầu tôi có rất nhiều điểm yếu để ngưỡng mộ Per. Anh ấy cũng chấp nhận mọi dự án mà chúng tôi làm được mang thương hiệu thử thách của "Branson" hay "Virgin" và anh ấy giải quyết rất tốt. Chắc chắn chúng tôi đã cùng nhau trải qua nhiều trải nghiệm hơn hầu hết mọi người trong cuộc đời.

Khi tôi bắt đầu tưởng tượng việc chúng tôi khởi hành chuyến đi vòng quanh thế giới bằng khinh khí cầu, tôi nhận ra rằng kể cả khi phải đối mặt với những thời điểm khủng khiếp nhất, chúng tôi ở bên nhau, những chuyến đi trên khinh khí cầu là một trong những chuyến du hành tuyệt vời nhất trong cuộc đời tôi. Suốt phần đời còn lại của mình, tôi – trên phạm vi rộng hay hẹp – đều kiểm soát số phận của mình. Trên khinh khí cầu, ở độ cao 9.144 mét, chúng tôi thầm biết ơn nhiều yếu tố, kỹ thuật, nhóm kỹ sư đã tạo ra khinh khí cầu. Những điều kỳ lạ không phải là tốt nhất nhưng không phải lúc nào tôi cũng có thể chống lại việc chấp nhận những điều kỳ lạ có vẻ khủng khiếp và sau đó chứng minh chúng là sai. Và một lần nữa vận may đã mỉm cười với chúng tôi.

Cuối cùng, chúng tôi nghe thấy tiếng ầm ầm của cánh máy bay trực thăng. Nó càng ngày càng lớn hơn rồi chiếc trực thăng bay vòng trên đầu và hạ cánh bên cạnh chúng tôi. Chúng tôi cầm theo túi đựng video và sổ nhật ký hàng hải lảo đảo lên trực thăng, Per đi khập khiễng với cái chân đóng băng.

Đó là một chuyến bay khác kéo dài bốn tiếng tới Yellowknife. Khi chúng tôi hạ cánh ở một sân bay nhỏ, ánh sáng huỳnh quang màu vàng tạo ra những vòng tròn mờ khi lái xe đi trong tuyết. Chúng tôi bước qua tuyết tới chỗ để máy bay. Cơn gió thổi những bông tuyết bay qua khi chúng tôi mở cửa và bước vào trong.

Ở đó có Will, mẹ tôi, bố tôi, Helen vợ của Per và một số người đến từ Yellowknife. Tôi hầu như không nhận ra bất cứ ai vì tất cả bọn họ đều mặc quần áo to lớn kỳ lạ: những chiếc áo khoác màu đỏ tươi và những cái quần giữ nhiệt. Họ ùa ra vui mừng khi chúng tôi đến.

Will hét lên: “Hãy uống một cốc bia lạnh. Tất cả đều ở đây.”

Per và tôi mở nắp đồ hộp và đưa cho mọi người ở đó.

Mẹ tôi nói: “Con đã làm được.”

Bố tôi bảo: “Đừng bao giờ như vậy nữa!”

Per đùa: “Ý bác là sao ạ? Chúng cháu sẽ đi vòng quanh thế giới lần nữa. Nếu những thùng nhiên liệu vẫn còn thì bây giờ chúng cháu đã đi qua nước Anh rồi”.

Mẹ tôi hỏi: “Con đã cầm bức thư mẹ đưa chưa?”

Nó vẫn ở trong túi quần tôi.

“Nó được một số học sinh phổ thông người Nhật viết. Con phải đưa nó cho trẻ em ở địa phương gần nơi con hạ cánh nhất” – Mẹ nói.

Một đoàn người dưới mặt đất ở Yellowknife đã đưa một cậu bé sáu tuổi tới xem hai người lái khinh khí cầu đã đi từ Nhật Bản đến vì vậy tôi quỳ xuống và đưa cho cậu bé bức thư.

Tôi bảo cậu bé: “Bức thư này là của một bạn trẻ nào đó sống ở Miyakonojo ở Nhật Bản. Một ngày nào đó em nên tới đó. Nhưng có lẽ không phải bằng khinh khí cầu”.

Thị trấn Yellowknife vào tháng Một lạnh đến mức động cơ diesel đông cứng. Để ngăn ô tô của bạn khỏi đông cứng, động cơ phải tiếp tục chạy hoặc cắm vào một bộ phận cung cấp điện đặc biệt trông giống như cái đồng hồ đỗ xe và làm nóng động cơ. Chúng tôi đã ăn ở nhà hàng thịt bò bít tết lớn nhất thị trấn, một nửa người dân sống ở Yellowknife đã đến đây. Khi chúng tôi bước ra khỏi quán ăn tôi gần như không thở được vì khói thoát ra. Hầu hết các cửa hàng ở đây có khu mua sắm dưới mặt đất, nơi dễ dàng sưởi ấm mà không lo lắng những cơn gió lạnh buốt. Trong bữa ăn một bản fax được thủ trưởng mới, John Major gửi đến chúc mừng chúng tôi về chuyến bay. Chắc chắn Yellowknife là một trong vùng xa xôi hẻo lánh nhất mà địa chỉ số 10 phố Downing từng gửi đến.

Ngày hôm sau, chúng tôi tạm biệt những người thợ mỏ vàng và những người đánh bẫy thú, những người đã chăm sóc chúng tôi tận tình. Họ cho rằng khinh khí cầu từ Nhật Bản không thường xuyên hạ xuống đây và họ mời chúng tôi lại đến nữa. Chúng tôi bay tới Seatle và rồi đến với sự ấm áp ở Los Angeles. Từ đó chúng tôi bắt chuyến bay trở lại London, tôi đã có dịp đọc báo và hiểu được những gì đang diễn ra. Thị trường chứng khoán đã tăng lên sau cuộc xâm chiếm, nhìn vào hỏa lực mà quân Đồng minh sử dụng khó có thể tưởng tượng được rằng Iraq sẽ tồn tại trong thời gian dài. Tôi dành thời gian nói chuyện với phi hành

đoàn, các phi công và nghe tin về những chuyến bay vắng ngắt. Một phi công của chúng tôi cảnh báo rằng chiến tranh vùng Vịnh thực sự che giấu một cuộc suy thoái sẽ kéo dài rất lâu.

Chương 22: BAY TRONG BẤT ỔN

Tháng Một - Tháng Hai năm 1991

Thứ Sáu, ngày 25/1 đã chấm dứt một tuần tồi tệ đối với Sidney Shaw – Giám đốc khách hàng của chúng tôi tại Lloyds Bank. Ông ngồi trên mép ghế sofa của tôi, bồn chồn với bút và giấy tờ của mình, từ chối một tách cà phê và sau đó lại đổi ý. Trevor và tôi bắt đầu lo lắng. Sidney không có chút biểu hiện nào là quan tâm tới chuyến đi vượt Thái Bình Dương tuần trước và có vẻ miễn cưỡng khi nhìn vào mắt tôi. Ông ta hành xử một cách đáng ngại giống như người quản lý ngân hàng cũ của tôi tại Ngân hàng Coutts.

“Tôi đã đến hãng hàng không Air Europe vào thứ Hai và hãng hàng không Dan Air hôm thứ Tư" – Sydney bắt đầu, "và tôi cho rằng anh cũng đang gặp rắc rối tương tự như vậy. Tôi e là chúng tôi phải rút lại các khoản cho vay ở cả hai hãng hàng không này, và tôi không tìm thấy bất cứ lý do nào để tiếp tục hỗ trợ anh. Chúng tôi không thể nhìn thấy được làm sao anh có thể làm cho hãng Virgin Atlantic Challenger tiếp tục phát triển.”

Tôi biết rõ ông ta đang hướng vào đâu. Ông ấy đã đến gặp chúng tôi vào đúng cái tuần có lẽ là tồi tệ nhất trong cái năm có lẽ là tồi tệ nhất trong lịch sử ngành hàng không. Thiết bị thấu chi của Tập đoàn Virgin với Lloyds Bank đã chính thức được thiết lập ở mức 20 triệu Euro nhưng với chúng tôi con số này bây giờ đã đạt tới mức 50 triệu Euro. Sau khi được Lloyds Bank ghé thăm hôm thứ Hai, và tiếp theo là việc ngân hàng này thu hồi lại các khoản cho vay của họ, thì hãng hàng không châu Âu – hãng hàng không đường bay ngắn độc lập lớn nhất tại châu Âu – do Harry Goodman điều hành, đã tuyên bố phá sản hôm thứ Tư, khiến cho 4.000 nhân viên mất việc. Giống với Laker, B-Cal, Dan Air và tất nhiên cả Virgin Atlantic Challenger, Hãng hàng không Quốc gia Anh quốc đã cố gắng để hạn chế Air Europe tới sân bay Gatwick.

Khi chiến tranh vùng Vịnh tiếp tục, giá nhiên liệu hàng không vẫn ở mức trên 1,20 đô-la một gallon, hành khách vẫn không sử dụng dịch vụ – và chắc chắn không sử dụng các hãng hàng không chính. Đối với một người ngoài cuộc, ngành hàng không giống như một thảm họa. Tuy nhiên, tình hình những ngành còn lại của Tập đoàn Virgin vẫn tương đối khả quan. Hãng truyền thông Virgin năm đó đã đạt mức doanh thu 150 triệu Euro chỉ tính riêng doanh thu bán thiết bị Sega. Simon và Ken đã không gặp bất cứ trở ngại nào trong việc tiêu thụ băng đĩa. Thật vậy, các ca sĩ của Virgin như Paula Abdul và Steve Winwood dẫn đầu bảng xếp hạng ở Mỹ, và Bryan Ferry dẫn đầu bảng xếp hạng ở Anh. Cuộc chiến tranh vùng Vịnh và suy thoái kinh tế lũy kế không ảnh hưởng đến doanh số bán đĩa. Các ngôi sao của Virgin không kiếm được nhiều tiền, nhưng họ cũng không mất gì cả.

Virgin Atlantic Challenger là trách nhiệm lớn nhất của chúng tôi mà chúng tôi đã phải tốn một khoản chi phí rất cao không thể cắt giảm được. Nhưng ngay cả ở ngành này thì tình hình cơ bản vẫn rất đáng khích lệ. Tất cả những người đi nghỉ mát với Virgin Holidays vẫn đang trong kỳ nghỉ của mình, và Ron Simms, sau này là Giám đốc quản lý của Virgin Holidays (kể từ khi nghỉ hưu), dự báo rằng chúng tôi sẽ tăng con số này từ 83 nghìn vào năm trước lên khoảng 100 nghìn vào năm 1991, nhảy vọt khoảng 20%. Ron đã xây dựng bộ phận Virgin Holidays thành một trong những bộ phận có lợi nhuận cao nhất của Công ty lữ hành Virgin, và bởi vì tôi chưa bao giờ biết ông ta đã đưa ra một dự báo rằng ông ta dễ dàng chinh phục được con số hàng nghìn, tôi đã xem điều này như là một con số cụ thể. Giả sử giá trị trung bình của một chuyến du lịch do Virgin tổ chức là 730 Euro, điều này có nghĩa là doanh thu bán hàng của chúng tôi chỉ tính riêng từ nhóm khách hàng này là 730 triệu Euro, và họ sẽ đặt các chỗ ngồi mà nếu không nó sẽ bị bỏ trống. Về phía hàng hóa cũng có tin tốt lành: tỷ lệ hàng hóa vận chuyển sang Nhật đã thực sự tăng lên. Alan Chambers, người đã xây dựng thành công bộ phận hàng hóa của chúng tôi, chỉ ra rằng rất nhiều hãng hàng không đã đình chỉ các dịch vụ tới khu vực Viễn Đông mà ông đã có thể tính phí bảo hiểm để vận chuyển hàng hóa sang Nhật Bản.

“Chúng ta vận chuyển gì tới đó?" – Tôi hỏi ông ta.

“Anh sẽ không bao giờ đoán được đâu” – Ông ta nói. “Món cá hồi hun khói Scotland và rượu whisky sẽ chiếm số lượng lớn trong hàng hóa vận chuyển. Sau đó, chúng ta lại vận chuyển về các trò chơi máy tính. Đó là một thị trường kinh doanh nhộn nhịp.”

Đối với tôi, có vẻ như đôi khi tôi đã dành cả đời mình để cố gắng thuyết phục những người chủ ngân hàng gia hạn các khoản cho vay của họ. Giả sử chính sách của Virgin là luôn luôn tái đầu tư nguồn tiền mặt dư thừa trở lại kinh doanh, thì các khoản lợi nhuận hay thua lỗ của chúng tôi không nói hết được giá trị cơ bản của các doanh nghiệp. Chính sách này đã phát huy hiệu lực trong thời gian dài, nhưng bất cứ khi nào xảy ra một cuộc khủng hoảng thì nó lại che đậy một bức tranh thực tế và cũng có nghĩa là các ngân hàng lo lắng về các khoản lợi nhuận trước mắt cũng như khả năng thanh toán lãi hiện thời của chúng tôi. Ngài Trevor giải thích cho ngài Sidney Shaw biết rằng bảng cân đối tài chính của chúng tôi không bao gồm giá trị của chính thương hiệu Virgin cũng như giá trị các hợp đồng với các nghệ sĩ của Virgin.

*

“Anh nhìn đi" – Tôi nói với Sidney Shaw. "Tóm lại, chúng tôi có các doanh nghiệp đang phát triển rất tốt. Chỉ tính riêng công ty thu âm cũng sẽ thu được khoản lợi nhuận 30 triệu Euro năm nay mặc dù là chúng tôi đã mất một chi phí khá lớn đầu tư vào Hoa Kỳ. Và dự đoán trong năm tới con số này sẽ tăng lên 75 triệu Euro. Công ty truyền thông Virgin và công ty bán lẻ Virgin cũng là các công ty sinh lợi. Công ty hàng không, công ty du lịch và công ty vận chuyển cũng sẽ thu được lợi nhuận vào cuối năm nay. Chúng tôi chỉ là vừa trải qua một thời kỳ đặc biệt khó khăn. Do chiến tranh vùng Vịnh và mùa đông, chúng tôi đã thiếu hụt khoảng 10-20 triệu Euro. Đây là một tỷ lệ rất nhỏ trong tổng giá trị của tập đoàn Virgin và nó sẽ được giải quyết ổn thỏa vào cuối năm nay.

"Dù sao" – Tôi nói, "chúng tôi có thể dễ dàng bán một phần hoặc toàn bộ công ty Virgin Music. Theo đánh giá gần đây nhất của Citibank thì công ty này có giá trị tới 900 triệu USD. Bây giờ, anh sẽ thu hồi vốn vay của anh chỉ bởi vì các tín hiệu nhiễu tạm thời do một cuộc chiến tranh thôi sao? "

“Không, không, không” – Sidney ngồi xuống. "Nhưng anh phải xem xét điều này từ quan điểm của chúng tôi nữa."

Từ quan điểm của ông ta, tôi có thể nhìn thấy rõ ràng toàn bộ mọi việc: Virgin Atlantic Challenger đã bị thâm hụt một lượng tiền nhỏ, mặc dù giá trị lớn vẫn nằm trong các bộ phận còn lại của Tập đoàn, nhưng chính điều đó đã đẩy chúng tôi phải nằm trong tầm định đoạt của Lloyds Bank. Theo hệ thống ngân hàng Anh, ngân hàng kiếm tiền bằng cách thay đổi mức lãi suất chứ không phải bằng việc sử dụng bất kỳ loại cổ phần vốn chủ sở hữu nào, như họ thường làm ở Nhật Bản và Đức. Do đó, các ngân hàng của Anh có một động cơ lớn hơn để cắt giảm và từ bỏ một công ty hơn là nhìn thấy nó phải trải qua những tháng ngày tồi tệ. Chính trong khoảng thời gian tuyệt vọng tựa như giữa một cuộc chiến thì các doanh nghiệp có mức lợi nhuận hoàn hảo lại bị phá sản. Điều đáng ngại về một hãng hàng không chính là nó có thể bị phá sản nhanh hơn so với hầu hết các doanh nghiệp khác: Tất cả những biểu hiện của nó là điện thoại im lặng và khách hàng không còn đặt vé máy bay nữa. Ngay cả một hãng hàng không lớn cũng có thể trở nên tiêu điều chỉ trong vài ngày.

Khi Sidney Shaw bước ra từ công viên Hà Lan, những lo lắng của ông dường như đã hoàn toàn tan biến. Ông đã viết cho tôi một lá thư thừa nhận rằng những lo ngại tồi tệ nhất của ông là không có cơ sở, ông thậm chí còn xin lỗi về "phản ứng thái quá" của mình. Trong lúc này, Lloyds Bank đã quay trở lại với chúng tôi. Vấn đề duy nhất là ý kiến bán một phần hay toàn bộ Virgin Music của chúng tôi giờ đây chắc chắn đang nằm trong chương trình nghị sự của họ.

Trevor đã đưa một số dự báo cho năm 1991, thậm chí dự báo tồi tệ nhất trong số đó cho thấy trong năm tới Virgin Atlantic Challenger sẽ thu được một khoản lợi nhuận là 7 triệu Euro. Vì vậy, chính chúng tôi cũng cảm thấy khá tự tin. Tuy nhiên, ngay khi quay trở lại London tôi nhận ra rằng, bên cạnh những mối quan tâm trực tiếp của Lloyds Bank, một số tin đồn về việc Virgin cũng đang trải qua các vấn đề mà Hãng hàng không châu Âu và Dan Air đã trải qua đang dần lan rộng trong thành phố và định mệnh của tôi là trở thành một Freddie Laker thứ hai.

Thay vì dành thời gian tìm kiếm đối tác thích hợp cho Virgin Music, tôi đã phải dồn tâm sức của mình để dập tắt các tin đồn kỳ quái về Virgin Atlantic Challenger. Tôi đã thắt chặt liên lạc với các nhà báo, và vì vậy, ngay khi bắt đầu nhận được một loạt các cuộc gọi từ họ, một mặt chất vấn tôi liệu có phải có rắc rối liên quan đến ma túy tại Câu lạc bộ đêm Heaven và mặt khác hỏi tôi về tình hình tài chính của Virgin Atlantic Challenger, tôi đã khá mệt mỏi. Cho đến tận sau này các nhà báo thường hỏi tôi về các dịch vụ mới của chúng tôi trên máy bay, thương vụ ký kết gần đây nhất, hoặc Janet Jackson thực sự là người như thế nào. Và vì thế, khi những tờ báo "đáng gờm" bắt đầu châm ngòi cho những câu hỏi xoay quanh hiện trạng ma túy tại câu lạc bộ Heaven, và cũng trong cuộc hội thoại đó lại hỏi về tác động của các hoạt động tiền tệ tới lợi nhuận và thua lỗ của chúng tôi, tôi cảm thấy có một điều gì đó khá kỳ lạ đang xảy ra. Tôi đã rất bối rối. Vào thời điểm dường như tất cả mọi tờ báo đều hỏi về Heaven, tôi cảm thấy chắc hẳn đang có một chiến dịch chống lại chúng tôi. Đó là điều kỳ quặc nhất.

Tin tức từ hãng hàng không cũng đáng lo ngại, số lượng hành khách đặt chỗ và sau đó không lên máy bay hoặc không tới cũng không báo hủy đã tăng vượt mức mà bất kỳ ai trong số chúng tôi cũng nhớ được kể từ khi hãng được thành lập.

Một ngày kia Will đi vào văn phòng của tôi với vẻ mặt đầy lo lắng, anh nói:

"Tôi vừa nhận được một cuộc điện thoại từ một người bạn thuộc gia tộc Rothschild" – Ông nói. "Rõ ràng Lord King đã ăn trưa ở đó hôm qua, và ông ta đã bôi nhọ Virgin Atlantic Challenger."

Và lời buộc tội về sự yếu kém tài chính có thể nhanh chóng biến một lời tiên tri thành sự thật, đặc biệt khi nó xuất phát từ một người kiêu căng và hách dịch như Lord King của Weartnaby, người mà không ai nghĩ có thể bị một hãng hàng không nhỏ như Virgin Atlantic Challenger đe dọa. Cũng có một số nhân vật quan trọng đã nghe được lời cáo buộc của Lord King về những yếu kém tài chính của Virgin Atlantic Challenger. Cuộc họp báo, nơi sẽ nhanh chóng phát hành một câu chuyện về một doanh nhân thành đạt khác như Alan Bond, Ralph Halpern, George Davis, Gerald Ronson, gia đình Reichmann và nhiều người khác, giờ đây đã quá tải và ngày càng rắc rối. Tuy nhiên, điều quan trọng hơn đối với chúng tôi đó là các chủ ngân hàng trong thành phố – những người mà chúng tôi đang xem xét cho phép sở hữu một số cổ phiếu của Virgin Atlantic Challenger – sẽ lắng nghe Lord King. Chúng tôi đã có một số cuộc đàm phán sơ bộ với các chủ ngân hàng Mỹ, Salomon Brothers, những người đang chuẩn bị hồ sơ nhằm huy động khoảng 20 triệu Euro. Tin đồn về việc sắp phá sản sẽ làm chúng tôi mất lợi thế khi đang cố gắng thương lượng. Lớp khán giả thứ ba đón nhận tin đồn này là những công ty sản xuất và công ty cho thuê máy bay, mặc dù suy thoái kinh tế, chúng tôi vẫn đang tìm cách mở rộng hạm đội của mình, nhưng không ai muốn hợp tác kinh doanh với một hãng hàng không bị tê liệt cả. Theo cách này hay cách khác, khán giả chủ chốt đồng thời là người quan trọng nhất đối với chúng tôi trong những tháng đầu năm 1991, đó chính là Cơ quan hàng không dân dụng – cơ quan có nhiệm vụ đảm bảo rằng tất cả các công ty hàng không vẫn đang duy trì được khả năng hoạt động.

Tôi không lạ gì với sự cạnh tranh lành mạnh – làm việc chăm chỉ và chiến đấu hết mình – tình cảm giữa Virgin và Hãng hàng không Anh Quốc (BA) không vì thế mà mất đi. Trong hai năm qua, chúng tôi đã có những xung đột trong vụ tranh chấp ngày càng gay gắt về dịch vụ bảo trì mà BA đã tiến hành trên một trong những máy bay của chúng tôi. Nhờ dịch vụ không

tốt của họ, chiếc Boeing 747 của chúng tôi phải nằm rỗi suốt 16 ngày trong tháng Tám – thời điểm bận rộn nhất trong năm.

Trong lúc tuyệt vọng, tôi đã gọi cho Colin Marshall – Giám đốc điều hành của BA.

“Đội kỹ thuật của bên anh quá tệ, họ chẳng làm gì ra hồn cả” – Tôi nói với ông ta.

"Đó là một trong những rủi ro thường gặp trong ngành hàng không" – Ông ta lạnh lùng nói với tôi. “Nếu anh chịu yên vị với mấy thứ nhạc pop của mình, anh sẽ không gặp phải vấn đề này. Không, chúng tôi sẽ không cho anh mượn máy bay đâu. "

Tất cả những điều đó có nghĩa là thay vì kiếm được nhiều tiền trong mùa hè này và sống nhờ vào nó qua tháng mùa đông thất bát, Virgin Atlantic Challenger đã có một mùa hè kinh khủng và bị khách hàng xa lánh. Do phải thanh toán chi phí thuê máy bay thay thế, dòng tiền mặt của chúng tôi đã bị thất thoát nghiêm trọng. Khi chúng tôi cố gắng thương lượng bồi thường, BA đã cố ý tìm cách trì hoãn. Họ nợ chúng tôi một vài triệu bảng tiền bồi thường và bằng cách chậm trễ thanh toán, họ đã gây ra một cuộc khủng hoảng tiền mặt trong hãng hàng không mà Virgin Music phải đứng ra bảo trợ. Ngay trước khi lên đường sang Nhật Bản để thực hiện hành trình vượt đại dương bằng khinh khí cầu, chúng tôi đã khởi kiện BA.

Bên cạnh tranh chấp bảo trì, trận chiến lớn của chúng tôi với BA chính là việc xin được mở thêm hai chuyến bay một tuần tới Nhật Bản mà đang được đàm phán với chính phủ Nhật Bản. Lịch trình và các đường bay có thể không có kháng cáo bên ngoài thế giới hàng không, nhưng chúng tạo thành huyết mạch của chúng tôi. Nếu không được cấp phép bay ở đâu đó, chúng tôi không thể cất cánh. Trận chiến về đường bay và tuyến bay đến Tokyo là cuộc chiến một sống một còn mà Virgin buộc phải chiến thắng nếu muốn mở rộng.

Sau khi tiếp quản B-Cal, bốn đường bay tới Tokyo đã được chuyển giao cho Virgin, nhưng vẫn chưa đủ. Để duy trì các tuyến bay, chúng tôi cần thực hiện các chuyến bay hàng ngày từ Heathrow. Chắc chắn đó phải là một ưu tiên trước khi BA được phép bay hai lần một ngày trong tuần. Hai tần suất bay – bốn đường bay – sau này được Chính phủ Nhật Bản đề nghị. BA mặc nhiên coi tất cả những thứ đó là của họ. Sau khi tham vấn với luật sư của chúng tôi, và mặc dù biết rằng BA đã dàn hàng theo các đường bay, chúng tôi vẫn tiến hành xin mở rộng. Tương lai của chúng tôi phụ thuộc vào điều này. Nếu thành công, Virgin sẽ giành được không chỉ các tuyến bay mà – điều quan trọng – cả các đường bay mà BA đã sắp xếp cho họ tại sân bay Narita, Tokyo.

Khi tin tức về việc đăng ký mở rộng đường bay của chúng tôi bị rò rỉ, BA đã tỏ ra bối rối. Đây là điều chưa bao giờ xảy ra trước đây, các hãng hàng không nhỏ dường như đã dễ dàng nhường phần thắng cho BA và tỏ ra biết ơn về bất kỳ đường bay nào mà BA nhường lại, chứ không được phép yêu cầu các đường bay đã được "hợp pháp" của họ! Họ đã hành động. Lord King và nhóm của ông đã vất vả vận động rằng các đường bay đó là phần thừa hưởng hợp pháp của BA và rằng việc chuyển nhượng lại cho Virgin Atlantic Challenger là bất hợp pháp. Cuộc tranh luận này đã đem lại kết quả ngược với mong đợi:

"Đó không phải đường bay của các anh" – Ông Malcolm Rifkind, Bộ trưởng Bộ Giao thông vận tải, trả lời với BA". Nó thuộc về chính phủ và chúng tôi giao nó cho bên anh sử dụng. BA không sở hữu chúng."

Khi BA nhận thấy rằng họ đã thua trong cuộc tranh luận này, họ quay sang những lý lẽ mạnh mẽ hơn, họ chỉ ra rằng Virgin Atlantic Challenger không phải là một hãng hàng không đủ mạnh về tài chính để có thể đảm nhận các đường bay này. Trên thực tế, họ ngầm tung tin trên thương trường rằng Virgin Atlantic Challenger sắp sửa bị phá sản. Do đó mới có những ý kiến bình luận của Lord King trong bữa trưa tại gia đình Rothschilds. Họ cũng đã gửi một số mật thư tới Bộ Giao thông vận tải, trình bày những nghi ngờ về tình hình tài chính của

chúng tôi. Động thái này đã đánh trúng "gót chân Asin" của CAA (Civil Aviation Authority – Cục Hàng không Dân dụng). Họ không thể giao các tần suất bay này cho Virgin Atlantic Challenger chỉ để nhìn thấy chúng tôi đột nhiên bị phá sản.

Chúng tôi đã phải đấu tranh để thuyết phục CAA rằng Virgin Atlantic Challenger là một hãng hàng không thể tồn tại và phát triển. Trong tháng Giêng, khi CAA thảo luận liệu có nên giao hai tần số bay tới Tokyo cho chúng tôi hay không, những tin đồn về cả Virgin và tôi ngày một nhiều, tất cả đều có chung một nội dung rằng chúng tôi đang gặp rắc rối.

Cuối cùng, vào tuần cuối của tháng Một, CAA đã đưa ra hai quyết định lịch sử có lợi cho chúng tôi: CAA quyết định giao hai tần suất bay nữa cho Virgin Atlantic Challenger, yêu cầu BA bàn giao cho chúng tôi các đường bay mà hãng này đã tổ chức thực hiện tại sân bay Narita, và CAA cũng thông báo rằng tổ chức này sẽ đề nghị Bộ Giao thông vận tải cho phép Virgin Atlantic Challenger được hoạt động từ Heathrow. Lord King đã rất tức giận. Là nhà tài trợ chính cho các hoạt động tài chính của Đảng Bảo thủ, ông tuyên bố rằng mình đã bị phản bội và kháng cáo đối với quyết định Narita.

Ngày 29/1, bộ phim tài liệu đầu tiên về cuộc đối đầu giữa Virgin Atlantic Challenger và BA đã được phát sóng trên Thames Television. Chương trình này mô tả trận chiến chúng tôi đã trải qua để giành được quyền khai thác các tần số bay tới Tokyo và mở đường tiếp cận Heathrow, và cũng nhấn mạnh một số khiếu nại khác của Virgin Atlantic Challenger đối với BA, bao gồm cả việc tranh chấp bảo trì lâu dài của chúng tôi. Ngay hôm sau chương trình Thames Television, BA đã đưa ra một thông cáo báo chí cho rằng Virgin Atlantic Challenger đã lạm dụng họ. Ám chỉ cuộc tấn công của chúng tôi nhằm vào họ là một "cuộc công kích dữ dội".

Sau khi nghe Lord King đưa ra một tràng tố cáo tôi về tội lạm dụng, và nhận ra rằng điều này có thể gián tiếp làm cho Virgin Atlantic Challenger phá sản, tôi muốn những tin đồn này

chấm dứt. Tôi không ngại cạnh tranh với BA hay bất cứ ai miễn đó là một cuộc cạnh tranh công bằng, nhưng tôi vẫn tiếp tục phải chứng kiến bộ sưu tập những tin đồn ngày càng gây thiệt hại cho Virgin Atlantic Challenger.

Ngày 31/1, tôi đã viết lá thư đầu tiên gửi đến Lord King. Tôi hy vọng bằng cách đưa vấn đề lên bàn đàm phán, tôi sẽ có thể chặn đứng được những tin đồn. Tôi đã luôn luôn tin tưởng rằng trong kinh doanh, mối quan hệ cá nhân là rất quan trọng và mọi người cần phải trực tiếp chịu trách nhiệm về hành động của họ. Nếu tôi cảnh báo Lord King về những gì ông ta đã thiết lập sau một loạt những động thái, tôi hy vọng rằng sau đó ông ấy sẽ gọi cho tôi và chúng tôi sẽ có một cuộc trò chuyện nhanh chóng về điều này và chúng tôi sẽ làm lành với nhau. Tôi đã viết:

Tôi viết thư này để nói với ông rằng tôi rất khó chịu về những gì mà người của anh ở BA đã gây ra gần đây. Là chủ tịch của một hãng hàng không độc lập nhỏ, tôi đã xử sự không khác gì anh nếu anh ở vị trí của tôi. Tôi đã tranh luận trường hợp của chúng tôi với CAA về các đường bay tới Tokyo. Quyết định này hiện đang được xem xét. Chúng tôi đã lập luận trường hợp của chúng tôi để giành quyền thâm nhập vào Healthrow. CAA đã quyết định ủng hộ chúng tôi và chúng tôi đang chờ Bộ trưởng đưa ra quyết định cuối cùng.

Chúng tôi không có bất cứ hành động ứng xử nào không đúng trong những vấn đề này. Chúng tôi đã tìm biện pháp khắc phục thông qua CAA, Sở Giao thông vận tải, các EEC (European Economic Community – Khối Thị trường châu Âu) và Tòa án Tối cao khi thích hợp. Không phải trong tất cả các giai đoạn chúng tôi đều đưa ra những nhận xét cá nhân xúc phạm ông hay ngài Colin Marshall. Tôi hy vọng công ty anh nhận lời mời tới thăm công ty chúng tôi.

Tôi rất hy vọng mọi chuyện sẽ tốt lành!

Tuần tiếp theo, một người đàn ông tự giới thiệu là Frank Dobson, một thám tử tư, đã gọi điện cho Will. Ông ta nói rằng cần gặp Will gấp. Ông ta đề nghị địa điểm gặp mặt là một quán rượu nhỏ dưới Waterloo Station. Will đi tới đó cùng Gerrard Tyrrell – luật sư của chúng tôi ở Harbottle và Lewis. Frank Dobson nói rằng một cơ quan điều tra có tên là Hiệp hội Kroll đang tiến hành điều tra tôi và toàn bộ tập đoàn Virgin. Frank Dobson hỏi Will liệu anh ta có thể làm gì để giúp Virgin chống lại bất cứ điều gì mà Kroll sắp làm không. Will đã cảm ơn anh ta về những thông tin mà anh ta cung cấp nhưng đã từ chối đề nghị giúp đỡ của anh ta vì chúng tôi chưa bao giờ thuê thám tử tư.

Tôi đã nhận được hồi âm của Lord King hôm mùng 5/2. Ông ta chỉ trích dẫn những lời ông ta đã nói với tờ Sunday Telegraph: “Tôi điều hành hãng hàng không của tôi, Richard Branson điều hành hãng hàng không của ông ấy. Tôi chúc ông may mắn.” Ông ta còn cho biết thêm là ông ta không có ý định nói thêm bất cứ điều gì về chủ đề này nữa.

Sự ngắn gọn của bức thư chỉ phù hợp với vẻ ngạo mạn của chính nó mà thôi. Rõ ràng Lord King khinh thường tôi, đó cũng giống như cảm nhận của tất cả những người ở BA rằng họ có thể đối xử như thế với Virgin Atlantic Challenger.

Lá thư của Lord King bao gồm hai câu ngắn. Lord King không có ý định chúc tôi may mắn. Thật vậy, nếu tôi có thể làm bất cứ điều gì, thì may mắn cũng sẽ không đến.

Và Lord King sẽ tiếp tục nói rất nhiều về "chủ đề” này với rất nhiều người.

Một điều đặc biệt khác nữa về lá thư của Lord là nó đã không được trực tiếp viết cho chính cá nhân của tôi mà chỉ là một câu trích dẫn trong một cuộc trả lời báo chí. Điều đó giống như là ông ta không thể tự mình nói chuyện với tôi hoặc thậm chí không thừa nhận tôi. Tôi biết rằng ông ta đã tạo ra cái cách diễn đạt khinh bỉ "những cái áo thun biết cười" để mô tả tôi. Cũng tương tự như thế, hãng hàng không BA cũng đang cố gắng để gạt Virgin Atlantic

Challenger ra ngoài tầm mắt, điều đó khiến tôi có cảm giác là Lord King đang làm ra vẻ tôi thậm chí không còn tồn tại.

Chương 23: NHỮNG THỦ ĐOẠN BẨN THỈU

Tháng Hai - Tháng Tư năm 1991

Sau khi chương trình *Thames Television* phát sóng, ngày càng nhiều bằng chứng đáng báo động cho thấy có kẻ đang ngầm vận động một số chiến dịch chống lại tôi và Tập đoàn Virgin.

"Tôi đã nhận được một cuộc điện thoại từ một người trước đây làm việc cho BA" – Chris Moss, trưởng phòng tiếp thị của chúng tôi tại *Virgin Atlantic Challenger* cho biết. "Peter Fleming đã xem chương trình *Thames Television* và nói rằng anh ta có thể chứng thực tất cả những gì BA đang làm".

"Anh ta có thể viết ra những bằng chứng đó không?" – Tôi yêu cầu. "Những bằng chứng đó đáng tin cậy chứ?"

"Anh ta nói rằng Virgin là kẻ thù số một của BA và rằng sau chuyến bay Baghdad họ đã thành lập một đội đặc biệt để hủy hoại thanh danh của anh."

"Anh có thể viết ra những điều này không?"

"Tôi sẽ thử".

Trong suốt tháng Hai và tháng Ba, chúng tôi đã thảo luận với Malcolm Rifkind – Bộ trưởng Bộ Giao thông vận tải về các câu hỏi xoay quanh vấn đề các tần số bay tới Tokyo bị tranh chấp và việc cho phép chúng tôi thâm nhập vào Heathrow. Ông ta là một người Scotland

thực sự, ông đã cho chúng tôi nghe những ý kiến rất công bằng. Thực sự tôi cảm thấy rằng ông ấy đã chạm đúng tới những băn khoăn, trăn trở của chúng tôi khi chỉ ra cho chúng tôi thấy đường bay Heathrow-Glassgow đã được cải tiến mạnh mẽ như thế nào:

"Bây giờ tôi đang thưởng thức một bữa ăn thịnh soạn với bộ dao nĩa thích hợp" – Ông nói. "Thường thì tôi chỉ ăn một mẩu sandwich nhỏ."

"Đó chính là thứ mà British Midland đưa vào một số cuộc cạnh tranh" – Tôi nói. "Họ đã giành được một số đường bay từ Heathrow."

Tôi đã nghĩ cuộc gặp gỡ vào bữa trưa của chúng tôi đã diễn ra hết sức suôn sẻ, nhưng đúng vào những phút chót, ông ta đã làm tôi rối trí:

"Richard" – Ông ta nói. "Anh phải công nhận là BA thực sự đã làm rất tốt".

"Vâng, họ đã tiến bộ rất nhiều" – Tôi công nhận điều đó. "Nhưng họ đã nhận được tất cả mọi thứ cùng một lúc. Chẳng hạn, họ nhận được máy bay Concorde mà không mất gì cả, tất cả các khoản nợ được xóa bỏ, và họ được độc quyền sử dụng Heathrow."

"Đúng thế" – Rifkind công nhận, "Nhưng tất cả những thứ đó đều là vì lợi ích quốc gia."

Bây giờ giữa chúng tôi là một không gian im lặng. Trong suy nghĩ của tôi, ông ta vừa làm hỏng cả một bữa ăn ngon."

"Chẳng có bất cứ lợi ích quốc gia nào bị đe dọa ở đây cả" – Tôi lập luận. "BA chỉ đơn thuần là một hãng hàng không lớn do các cổ đông sở hữu mà thôi. Hãng này nghiễm nhiên giành được độc quyền khi nó được quốc hữu hóa. Nhưng nó không giống như Aeroflot. Hãy nghĩ

đến những miếng sandwich trắng trước kia của ông tại hệ thống Glassgow. Và không giống như những doanh nghiệp độc quyền tư nhân khác đã bị các nhà điều tiết giảm mức độ thống trị thị trường, BA không có nhà điều tiết và thực sự được phép tăng cường sự thống trị của mình kể từ khi được tư nhân hóa".

Tôi nghĩ chắc hẳn tôi đã đi quá xa bởi tôi thấy Malcolm Rifkind gật đầu vẻ lúng túng và đi thẳng ra chỗ chiếc xe Rover màu đen ở bên ngoài. Tôi biết là ông ta chưa bao giờ sử dụng dịch vụ của hãng hàng không Virgin, bởi vì tất cả các thành viên của nghị viện, tất cả các công chức, binh lính vẫn được khuyến khích sử dụng dịch vụ của hãng hàng không Anh Quốc như thể đó là "hãng hàng không quốc gia vậy". Khi nhìn theo chiếc xe hơi của ông ta chạy hướng về Westminter, tôi băn khoăn tự hỏi liệu ông ta có thực sự tin là BA vận hành vì lợi ích quốc gia không, hay ông ta chỉ đang chơi những trò của ma quỷ.

"Richard, có tin tốt lành đây" – Malcolm Rifkind nói với tôi hôm 15/3/1991. "Tôi rất vui khi thông báo cho anh biết là chính phủ đang có ý định cho phép Virgin Atlantic Challenger tổ chức bay từ Heathrow. Và trên hết, chúng tôi cũng đang có ý định bổ nhiệm công ty anh vào hàng không Anh quốc để vận hành hai chuyến bay bổ sung tới Tokyo".

Đó thực sự là một bước ngoặt quan trọng mà chúng tôi đã chờ đợi từ lâu.

"Thật là một tin tuyệt vời" – Tôi reo lên sung sướng. "Penni, hãy uống một chút champagne thôi! Gọi cho Will! Gọi cho cả những người khác nữa!"

Khi mọi người có mặt đông đủ tại văn phòng của tôi để chúc mừng, tôi đã gọi vào số của Hugh Wekburn. Hugh đã viết một tài liệu chỉ ra tầm quan trọng đặc biệt của một hãng hàng không vận hành đường bay từ Heathrow. Kết luận của tài liệu đó là do một đường băng ngắn tại Gatwick và việc thiếu các chuyến bay chuyển tiếp, một lịch trình bay từ Heathrow sẽ thu được mức lợi nhuận cao hơn 15% so với lịch trình bay từ Gatwick. Tài liệu của Hugh

và việc phát hiện Virgin sẽ có thể chuyên chở nhiều hàng hóa bằng đường hàng không khởi hành từ các đường băng dài hơn tại Heathrow và do đó thu được nhiều lợi nhuận chịu phí tổn hơn đã làm Malcolm Rifkind ấn tượng mạnh mẽ.

"Chúng ta đã thắng" – Tôi nói với Hugh. "Làm tốt lắm! Cuối cùng thì chúng ta cũng đã được hoạt động ở Heathrow rồi."

Hugh đã rất vui mừng và ngạc nhiên. Anh từng đảm nhiệm vai trò cố vấn trong ngành hàng không suốt một thời gian dài, và anh đã chứng kiến cảnh sụp đổ của hãng hàng không British Caledonian cùng rất nhiều hãng hàng không nhỏ hơn khác do không thể đáp ứng được các điều kiện từ Gatwick.

"Đây là bước đột phá của anh đấy" – Anh ta nói. "Nhưng anh phải coi chừng. BA sẽ không còn là chính nó nữa đâu – nó sẽ nổi điên lên cho mà xem."

Khi chúng tôi uống champagne, điện thoại bắt đầu kêu. Đó là điện thoại từ cánh nhà báo đã đánh hơi được câu chuyện của chúng tôi. Điện thoại cũng luôn kêu bên phía Lord King, và ngày hôm sau và cho tới tận cuối tuần đó, tôi đã rất hứng thú đọc và tìm hiểu các động thái của ông ta:

"Chính sách giao thông vận tải của chính phủ?" – Lord King cười hô hố trên tờ Observer, nơi mà con rể ông ta là biên tập mục tin tức kinh doanh. "Chính sách giao thông vận tải của chính phủ là cái gì?"

Tôi không biết nên tức hay nên cười bài phỏng vấn đó nữa. Càng đọc tôi càng ngạc nhiên:

“Dường như lúc nào chúng tôi cũng xây dựng được một lịch trình sinh lợi” – Lord King tiếp tục nói, “có người nói rằng tôi có một phần công sức trong đó và phần còn lại là do chính phủ hỗ trợ.”

Lord King đã ước tính việc quyết định cho phép Virgin Atlantic Challenger vận hành thêm hai chuyến bay tới Tokyo của Malcolm Rifkind sẽ làm cho doanh thu của BA giảm khoảng 250 triệu Euro một năm. Ông ta tức giận gầm lên: “250 triệu Euro doanh thu mà các cổ đông của chúng tôi bị mất lại rơi vào túi của Richard Branson”.

Tôi ước gì số doanh thu đó có thể đi luôn vào túi tôi. Có lẽ khi tức giận, Lord King đã quên mất một điều là có những chi phí không mong muốn nảy sinh giữa doanh thu và lợi nhuận.

Cùng ngày, trên tờ Sunday Telegraph có bình luận:

“Tuần này, Lord King đã tức xì khói về quyết định cuối cùng cho phép Virgin tham gia vào Heathrow. Trong thời gian dài đóng đô ở Gatwick, BA đã thu được một món lợi lớn và bây giờ tôi có thể hiểu lý do tại sao. Cách tiếp cận của BA tới dịch vụ của mình rất bảo thủ do tư duy quản lý của một hãng hàng không quốc gia, trong khi Virgin có tất cả sự táo bạo, quyết tâm và suy nghĩ ban đầu của các doanh nghiệp nhỏ, biết hạ gục những tập đoàn khổng lồ bằng những đòn tấn công chớp nhoáng. Xét về thực phẩm và dịch vụ, hạng sang của Virgin giống như là hạng nhất.”

Trên tờ Observer, Lord King đã lập luận một cách thẳng thắn rằng mỗi lần chính phủ cố gắng nuôi dưỡng một hãng hàng không thứ hai thì kết quả đều là tấm thảm kịch. Ông ta đã đưa ra những minh chứng như hãng hàng không Laker Airlines, British Caledonian và Air Europe. Đây là một hành động đạo đức giả, gây ấn tượng sâu sắc. Chính hãng hàng không BA đã góp phần vào việc đẩy Freddie Laker tới con đường phá sản – một ban bồi thẩm lớn đã được thiết lập để xem xét vấn đề này, nhưng cuối cùng không có bất kỳ chỉ thị nào được

đưa ra sau khi chính phủ Anh và Mỹ can thiệp. Cả ba hãng hàng không đã bị hạn chế ở Gatwick. BA đã đấu tranh bảo vệ lợi ích cạnh tranh, miễn là cạnh tranh vẫn nằm ngoài Gatwick.

Bố mẹ luôn luôn nhắc nhở tôi rằng khẩu hiệu tốt nhất cần theo đuổi là "Không vào hang cọp sao bắt được cọp". Bằng cách đấu tranh hết mình để được tham gia vào Heathrow, cuối cùng chúng tôi đã chiến thắng. Đối với BA, Virgin Atlantic Challenger chỉ là một hãng hàng không nhỏ, nhưng hiện nay chúng tôi là một mối đe dọa nghiêm trọng đối với tương lai lâu dài của hãng này – một mối đe dọa mà chưa bao giờ British Caledonian gây ra cho BA.

Việc hai hãng hàng không PanAm và TWA sụp đổ cũng một phần khiến chúng tôi băn khoăn khi quyết định thâm nhập Heathrow. Hãng hàng không American Airlines và United Airlines, hai hãng hàng không lớn của Hoa Kỳ, đã có một số động thái muốn mua lại các quyền lợi về các lịch trình bay tới Heathrow mà PanAm và TWA đã vận hành. Để kích hoạt các lịch trình bay này, hai hãng hàng không đã yêu cầu chuyển giao các đường bay Heathrow cho họ. Theo các Quy định phân bổ giao thông nghiêm ngặt thì các đường bay này không thể được chuyển giao và cần được trả lại cho Hiệp hội đường bay Heathrow. Ngay lập tức chúng tôi tranh luận rằng nếu như các đường bay này được trả lại cho chủ cũ, thì chúng tôi cũng có quyền xin được tiếp nhận các đường bay này như các hãng hàng không khác quan tâm tới vấn đề vận hành chuyến bay từ Heathrow. Mặc dù về nguyên tắc, Malcolm Rifkind chính là người khai thông Sân bay Heathrow, chúng tôi vẫn chiến đấu để có thể thực sự giành được quyền tổ chức đường bay xuất phát từ đó.

Bức thư mà tôi yêu cầu Chris Moss cố gắng lấy từ nhân viên của BA là Peter Fleming đã được gửi đến cho tôi vào sáng thứ Hai tuần sau đó. Nó càng làm tôi thêm bực bội. Vào ngày 18/3, bức thư của Peter Fleming có viết:

Không còn nghi ngờ rằng ban quản lý bán hàng Anh Quốc của hãng hàng không BA đã coi Virgin là kẻ thù công khai số một. Cuộc khủng hoảng thực sự đã đến sớm hơn do những kết quả mà Richard Branson danh tiếng đã đạt được trong suốt chiến dịch trao trả lại con tin từ vùng Vịnh của mình. Trong thời gian này tôi đã bị thẩm vấn tại một cuộc họp của ban quản lý bán hàng Anh Quốc và tôi được biết rằng một đội ngũ quản lý đã được thiết lập để làm suy yếu "hình ảnh của Branson".

Tuy nhiên, các hành động tiếp diễn tại các Tòa án châu Âu (Virgin đã chính thức đệ đơn khiếu nại) đã tạo ra một vỏ bọc hoàn hảo cho các hoạt động. Trong vài tháng cuối cùng tại BA, trong ba lần gặp riêng, tôi đã được yêu cầu phải tiêu hủy tất cả các tài liệu liên quan đến Virgin trong tập tài liệu [của mình]. Những nhân viên tại các khu vực nhạy cảm đã được chỉ dẫn tường tận về luật "chống độc quyền" và làm thế nàođể ứng phó với một tình huống nhạy cảm liên quan đến Virgin. Trên thực tế, tình hình hiện nay mới chỉ là phỏng đoán.

Peter đã từng là giám đốc tiếp thị cao cấp tại văn phòng Victoria của BA. Đây là thông báo thực sự đầu tiên tôi nhận được cho biết BA đã thiết lập một đơn vị nội bộ đặc biệt để làm giảm uy tín của tôi, và đã ra lệnh xé vụn các tài liệu liên quan đến Virgin. Những tài liệu này sao lại có tội lớn tới mức chúng phải bị xé vụn ra? Tôi quyết định để bức thư của Peter Fleming vào tập tài liệu trong khi chúng tôi đang theo dõi các chiến dịch của BA, sau này được biết đến như "thủ đoạn bẩn thỉu" của họ, phát triển như thế nào.

Trong khi đó, chúng tôi có rất nhiều thứ cần phải làm. Nếu Virgin Atlantic Challenger vận hành đường bay từ Heathrow, chúng tôi phải xây dựng bàn soát vé, đội ngũ mang hành lý, đội ngũ kỹ thuật, và dĩ nhiên chúng tôi phải có một thời gian biểu làm việc để cung cấp cho hành khách của chúng tôi. Thời gian biểu này chính là việc phân bổ các đường bay như thế nào. Chỉ khi chúng tôi sắp xếp được các đường bay vào đúng vị trí, thì Virgin Atlantic Challenger mới có thể thiết lập thời gian biểu và sau đó tiến hành bán vé. Nếu muốn thu được lợi nhuận ngay trong mùa hè nhộn nhịp này, thì chúng tôi phải hoàn thành lắp đặt và

thiết lập tất cả những thứ cần thiết này tại sân bay muộn nhất là tháng Tư. Mỗi hạng mục đều là một trận chiến. Tất cả chỉ có thể đạt được bằng cách đấu tranh mạnh mẽ, và chúng tôi đã đưa toàn bộ vấn đề về phân bổ đường bay tới Ủy ban châu Âu, chúng tôi đã dần dần giành được các đường bay mà chúng tôi cần.

Trong khi tôi bị chìm sâu trong cuộc tranh luận với Hiệp hội đường bay Heathrow, Jordan Harris và Jeff Ayeroff, người điều hành hãng thu âm Mỹ của chúng tôi, đã gọi và thông báo với tôi rằng Janet Jackson muốn ký hợp đồng với công ty Virgin Music của chúng tôi. Đây là một điều thực sự tuyệt vời. Nó là một bước đột phá cho Virgin Music, cũng như việc giành được quyền hoạt động ở Heathrow mà Virigin Atlantic đạt được. Janet Jackson là ca sĩ hàng đầu thế giới và tôi nhận ra rằng quyết tâm chính của cô ấy là luôn luôn muốn đứng đầu bảng xếp hạng. Cô ấy muốn thành công hơn anh trai mình là Michael Jackson. Bên cạnh tài năng, một trong những yếu tố quyết định sự thành công của một ca sĩ là sức mạnh tinh thần của họ. Và điều đó thì Janet có rất nhiều. Cô đã xây dựng thành công danh tiếng của mình qua một số đĩa nhạc. Theo nhiều cách thì sẽ tốt hơn cho một thương hiệu nếu họ phải mất một thời gian dài để xây dựng thành công tên tuổi của mình bởi lẽ sau đó họ có thể học cách sống với nó, và họ cũng có một cơ sở rộng lớn hơn, có nhiều fan hâm mộ trung thành hơn.

Mặc dù Janet nói với tôi rằng cô ấy muốn ký hợp đồng với Virgin, nhưng Virgin vẫn cần phải bàn bạc về số tiền phải trả cho cô, và sẽ phải trả cho cô mức cao nhất có thể trước khi sự ưu ái của cô dành cho chúng tôi chuyển sang hướng khác. Sẽ tốn nhiều hơn mức mà chúng tôi dự kiến ban đầu, nhưng theo bản năng thì tôi biết rằng chúng tôi phải có được cô ấy, giọng hát của Janet Jackson sẽ củng cố vị trí của Virgin và biến Virgin thành công ty thu âm lôi cuốn nhất thế giới. Tôi sẽ bị nguyền rủa nếu để cho sự thận trọng của các chủ ngân hàng ngăn chúng tôi thực hiện tham vọng này.

Trong suốt cuộc đời kinh doanh của mình, tôi luôn luôn cố gắng đặt ưu tiên hàng đầu cho chi phí và bảo vệ nguy cơ sụt giá nhiều nhất có thể. Tập đoàn Virgin đã sống sót bởi vì

chúng tôi đã luôn luôn kiểm soát chặt chẽ tiền mặt của mình. Tuy nhiên, tôi cũng hiểu rằng đôi khi việc phá vỡ những quy tắc và mạnh tay chi tiêu cũng cần thiết. Việc ký hợp đồng với ca sĩ Janet Jackson là một trong trường hợp điển hình như vậy: Tôi không thể bỏ lỡ cơ hội ký hợp đồng với cô ấy được. Sau khi nói chuyện với Simon và Ken, tôi quyết định trả cho Janet khoản tiền cao nhất từ trước tới nay mà chưa ca sĩ nào được nhận. Và trên hết, tôi quyết định phá vỡ mọi luật lệ trong ngành thu âm. Thay vì buộc cô ấy phải thu âm một số lượng album trong tương lai, thì Virgin chỉ ký hợp đồng thu âm một album duy nhất với cô. Điều này hầu như chưa từng xảy ra trước đây. Tôi muốn thổi bay sự cạnh tranh. Tôi tự tin rằng một khi Janet bắt đầu làm việc với Virgin, cô ấy sẽ không còn muốn đi bất cứ nơi nào khác.

Cùng với việc phát triển của Virgin Music trở thành nhãn hiệu thu âm tốt nhất, Janet Jackson cũng sẽ gửi một thông điệp tới toàn bộ người dân trong thành phố và tổ chức CAA – những người luôn tin vào tin đồn của BA về việc Tập đoàn Virgin đang trải qua cơn khủng hoảng tiền mặt.

Rắc rối duy nhất là chúng tôi đang thực sự phải đối mặt với cuộc khủng hoảng tiền mặt. Tôi biết Lloyds Bank sẽ không chấp nhận bất cứ lời kêu gọi giúp đỡ nào từ Virgin nếu tôi xin gia hạn mức thấu chi để ký hợp đồng với Janet Jackson. Chính vì vậy, Trevor và tôi tìm cách thổi phồng khối lượng tài sản của chúng tôi và tìm thêm nguồn cung cấp tài chính để chúng tôi có thể thanh toán được phần tiền đặt cọc. Sau một số cuộc họp nhanh với các ngân hàng, Trevor cuối cùng đã giành được sự chấp thuận của Ngân hàng Nova Scotia. Ngân hàng này đã đồng ý cấp vốn cho hợp đồng của chúng tôi với Janet Jackson.

Chúng tôi đưa ra mức giá là 15 triệu đô-la với Janet Jackson, trong đó khoản thanh toán khi ký hợp đồng là 5 triệu đô-la. Tuy nhiên, việc thương lượng giá đã tăng nhanh chóng lên mức 20 triệu đô-la và cuối cùng là 25 triệu đô-la cho một album. Số tiền này cao hơn so với số tiền mà bất kỳ công ty thu âm khác từng trả cho một album nhạc trị giá hàng triệu đô-la.

Chúng tôi đã chỉ cho Ngân hàng thấy Janet là nữ ca sĩ hàng đầu thế giới và cô ấy sở hữu nhiều bài hát nằm trong top 5 hơn bất cứ ca sĩ nào khác, trong đó có cả người anh trai Michael Jackson. Ngân hàng Nova Scotia đảm bảo cho chúng tôi vay đủ 25 triệu đô-la.

Đúng như những gì cô ấy nói, khi giá hợp đồng ấn định ở mức 25 triệu đô-la, Janet đã chọn Virgin. Chúng tôi đã ký hợp đồng và buộc phải kiếm được đủ 11 triệu đô-la để thanh toán cho Janet vào thời điểm ký hợp đồng. Tôi nghĩ rằng Janet sẽ chẳng bao giờ băn khoăn thắc mắc xem chúng tôi phải nỗ lực như thế nào để kiếm đủ số tiền đó, hay chúng tôi phải bay vòng quanh thế giới với các tập tài liệu của chủ ngân hàng ra sao để đáp ứng thời hạn chót của cô ấy – nhưng bằng cách nào đó chúng tôi đã làm được.

Chương 24: VÕ SĨ QUYỀN ANH Ở CĂN PHÒNG ĐẦU TIÊN

Tháng Bốn - Tháng Bảy năm 1991

Chúng tôi quyết định trả một khoản tiền lớn – khoảng 25 triệu đô-la để ký hợp đồng với Janet Jackson. Nhưng nhiều khoản nợ lớn trước đó như hồi chuông cảnh báo làm dấy lên sự nghi ngại của Ngân hàng Lloys khi thấy chúng tôi lại muốn vay một khoản tiền nữa. Trevor và Robert thu xếp việc bán lại giấy phép phân phối game của Sega tại thị trường châu Âu cho công ty mẹ là Sega ở Nhật Bản. Chúng tôi cần một khoản tiền mặt lớn và chúng tôi cũng cần cho thế giới thấy vài giá trị tiềm ẩn bên trong Tập đoàn Virgin. Không một ngân hàng nào đặt nhiều giá trị cho tờ giấy phép, nhưng chúng tôi đã bán nó với giá 33 triệu bảng. Cuộc mua bán cũng được sắp đặt vào thời điểm hoàn hảo bởi chỉ một năm sau đó, thị trường game sụp đổ, đồng yên tăng giá mạnh – đó đều là những yếu tố làm tờ giấy phép mất đi giá trị thực tế nữa.

Virgin đã dành được giấy phép quyền phân phối ở châu Âu các loại game của Sega vào năm 1988, khi chúng tôi mua được công ty sở hữu nó là Mastertronic. Thời điểm đó, chúng tôi không có nhiều ý tưởng về tiềm năng của ngành kinh doanh game máy tính. Tất cả những gì tôi biết là Holly, Sam và bạn bè chúng bỗng nhiên dành rất nhiều thời gian để chơi những trò game máy tính trên ti vi. Trong khi đó, Trevor ở MAM, sử dụng thời gian với Sega và đã rời bỏ những cái máy chơi điện tử (video game). Anh cảm nhận chắc chắn rằng Sega có thể lấy sự chuyên nghiệp về phần mềm của mình để cạnh tranh với Nintendo và sự đầu tư mới của họ vào những chiếc máy chơi game tại nhà nhỏ bé sẽ bán chạy. Đây có vẻ là một thương vụ hời để tham gia.

Khi đó, Mastertronic chỉ mới được "5 năm tuổi". Frank Hermann đã thành lập nó vào năm 1983 và dành được bản quyền một số game máy tính. Thời điểm ấy, anh đã phân phối

những game này – vẫn ở dạng băng cát-sét và chơi bằng máy cầm tay thông qua các cửa hàng sách báo. Rồi Frank nhận ra những loạt game mới do Nintendo phát hành được tiêu thụ mạnh ở Mỹ. Vì vậy, anh đã cố đăng ký giấy phép để có quyền phân phối game của Nintendo ở Anh nhưng Nintendo đã ký hợp đồng trước với Mattel, một hãng sản xuất đồ chơi lớn. Nintendo lúc này đang chiếm 95% thị trường game máy tính ở Mỹ, Fank đã quyết định tìm đến một đối thủ cạnh tranh khác là Sega. Anh đã đăng ký trở thành nhà phân phối của Sega tại Anh vào năm 1986, đây cũng là năm đầu tiên công ty của Frank tiêu thụ được 20 nghìn ổ đĩa Sega.

Năm 1987, việc kinh doanh của Mastertronic cho Sega vẫn tiếp tục phát triển nhưng do Sega nâng giá một máy cầm tay lên 55 bảng, Frank thì cần một đối tác đầu tư vào việc mua bán. Mặc dù có thể bán một máy cầm tay với giá 99 bảng, anh vẫn cần một số vốn lưu động lớn để đầu tư vào khoảng thời gian trống giữa hai thời điểm: sau khi trả trước 55 bảng tiền mặt cho Sega để mua máy cầm tay và bán nó với giá 99 bảng.

Tháng 6/1987, Roger Seelig gọi điện mời tôi đến gặp một người bạn của anh ta – Frank Hermann, người đã "sảy chân" trong lĩnh vực kinh doanh đáng kinh ngạc này. Trevor và Simon Burke đã đàm phán để mua 45% cổ phần của Mastertronic và chúng tôi sáp nhập nó với Truyền thông Virgin (Virgin Communications). Frank và Robert bắt đầu làm việc cùng nhau và họ đã mua được quyền phân phối Sega ở Tây Ban Nha, Pháp và Đức trong 5 năm. Thử thách của họ là phải xây dựng một thương hiệu Sega mà trước đó châu]u chưa từng được nghe đến. Virgin đã quảng cáo Sega như một loại game tuyệt vời để chơi và chúng tôi bán nó dựa trên phương châm *"Trong khi em trai bạn có thể hạnh phúc với những trò game của Nintendo như Super Mario và Gameboy thì những game thông minh hơn chỉ dành cho những trẻ em thông minh hơn, và một trong số chúng là Sonic The Hedgehold của Sega".* Và rồi thị trường phát triển nhanh chóng, chúng tôi nhận thấy rất nhiều người trẻ và nam thiếu niên mua Sonic vì tất cả đều muốn giống anh trai của mình. Chiêu bài này đã giúp Sega vượt trước Nintendo và đẩy họ ngày một thấp xuống trong thị trường game. Kết quả là ở châu

]u, Sega đã vượt qua Nintendo với 45% thị phần, so với thị phần nhỏ bé của Sega ở "sân nhà" Nhật Bản.

Năm 1991, Sega châu]u thu được 150 triệu bảng, tăng 2 triệu bảng so với năm 1988. Lúc đó, chúng tôi đã hơi lo sợ rằng "quả bong bóng" này có thể sẽ nổ tung. Nhằm duy trì vị trí đang có, hàng năm chúng tôi đã chi 70 triệu bảng để quảng bá cho Sega trước khi đầu tư vào kinh doanh. Do những game này chỉ nhắm đến một phạm vi khách hàng nhỏ hẹp là các thiếu niên nam, vì vậy nếu có một thứ khác khiến họ say mê đột nhiên xuất hiện thì việc kinh doanh của Sega sẽ sụp đổ. Áp lực cạnh tranh khiến không một ai muốn bị tụt lại phía sau dù chỉ trong khoảng khắc.

Trong ngôi nhà nhỏ bé của mình, tôi nhận ra rằng Sam và Holly bắt đầu chán chơi những trò game máy tính của chúng. Chúng dành ít thời gian hơn cho những thiết bị cầm tay hay trò Gameboy. Sam bắt đầu nghe nhạc nhiều hơn và Holly cũng bắt đầu tham gia những hoạt động khác. Cũng như khi chúng đem lại ý tưởng cho chúng tôi về việc mua cổ phần trong ngành kinh doanh này thì giờ đây chúng cũng đem đến những tín hiệu cho thấy thị trường này không còn ở đỉnh cao nữa. Nếu chúng tôi vẫn còn tiếp tục thì sẽ nhận lấy những khoản lỗ lớn chỉ để quảng bá cho Sega. Đã đến lúc phải bán nó đi.

Thương vụ mua lại giấy phép của Sega đã làm kinh ngạc các ngân hàng của chúng tôi lẫn ngoại giới: 33 triệu bảng tiền mặt cho một thương vụ để đổi lấy một thứ không còn giá trị. Mức giá gấp 10 lần giá mua ban đầu của chúng tôi. Trước khi đàm phán để bán giấy phép của Sega, Robert đã tách một nhóm nhỏ gồm các nhà lập trình phần mềm thành một công ty con gọi là Virgin Interactive. Năm 1990, đợt sóng tiếp theo của công nghệ là những game trên đĩa CD, Robert đã ủy thác một số nhà viết phần mềm phát triển các chương trình cho CD. Không còn phải lo lắng cho Sega hay Sonic The Hedgehog, "tiểu đội" các nhà lập trình phần mềm này bắt đầu sáng tạo một game mới cho công nghệ CD-ROM. Họ đặt tên trò chơi là "Vị khách thứ 7" và tôi nhận ra mọi người ngày càng hứng thú với nó. Đó là một game bao

gồm việc phải chiến đấu trên đường đi khi bạn xuyên qua một ngôi nhà bị ma ám và các đòn tấn công sẽ ập đến mà bạn không hề được báo trước.

Robert nói với tôi: "Tôi không có gì phàn nàn về những diễn biến trong game cho tới khi tôi luôn bị giết bởi một võ sĩ quyền anh trong căn phòng đầu tiên. Tất cả những gì tôi biết là những anh chàng này bảo tôi rằng 'Vị khách số 7' đang phát triển nhanh chóng. Họ nói nó dẫn đầu mọi thứ khác trên thị trường"

Khi thế giới thực tế ảo cùng những chiếc đĩa CD- ROOM phát triển rộng khắp và lũ trẻ đã tìm được cách ra khỏi ngôi nhà ma ám trên màn hình vi tính thì chính tôi lại rơi vào một "tình huống" kì quặc không kém. Tình huống mà tôi cũng phải chống đỡ các đòn tấn công tới tấp từ mọi phía mà không có sự cảnh báo nào.

*

Có lẽ đó là một ngày không đẹp trời nhưng một trong số những hành khách của Virgin rõ ràng đã không hài lòng với chất lượng phục vụ trên chuyến bay tuần trước. Trong cuốn sổ lưu lại cảm tưởng của khách hàng, có một đoạn viết như sau: "Không ngạc nhiên nếu ông chủ hãng này chọn đi du lịch vòng quanh thế giới bằng một quả khí cầu."

Đó là nội dung một bài báo ngắn với cái tít là một dòng chữ nhỏ "Ý kiến cho Virgin" nằm lẫn giữa các bài báo mà tôi đã đọc được vào một sáng thứ Hai của tháng 6/1991. Tác giả là Frank Kane, người đã từng viết bao quát về ngành hàng không, đặc biệt là về hãng hàng không British Airways (BA); và đó là tờ Sunday Telegraph không nằm dưới sự điều hành của Lord King. Tôi đã gọi điện cho Syd Pennington – Giám đốc điều hành của Virgin Atlantic Challenger:

“Anh đã đọc bài báo nhỏ trên tờ *Sunday Telegraph* chưa? Anh có thể gửi cho tôi mấy trang trong sổ ghi cảm tưởng của hành khách khoảng hai tuần trở lại đây không?”

Có lẽ tôi đã mắc sai lầm. Chúng tôi có quá ít khách than phiền tới mức tôi cảm tưởng rằng chính phi hành đoàn sẽ là những người than phiền trước. Tôi đã tìm thấy đoạn ghi cảm tưởng trong cuốn sổ. Phần mà Frank Kane đã trích dẫn là chính xác nhưng anh ta đã bỏ lại phần đáng chú ý nhất: “Mà quan trọng là tôi đã có một thời gian tuyệt vời.”

Tất cả những đoạn trích dẫn cảm tưởng khác trong sổ đều là những đánh giá cao về chuyến bay. Tôi không phiền lòng với những bài báo phê phán nếu nó chính xác nhưng rõ ràng bài báo này không phải vậy. Tôi đã truy tìm hành khách viết đoạn nhận xét đó, cô Cathy Holland, và gọi cho cô ấy để kiểm tra xem cô có hài lòng với chuyến bay không. Cô khẳng định với tôi rằng cô đã có một chuyến bay tuyệt vời – và cho tôi biết câu nhận xét đó chỉ là đùa thôi. Sau đó, tôi đã gửi thư cho tờ Sunday Telegraph trình bày rằng Frank Kane đã trích dẫn không đầy đủ đoạn nhận xét của cô Holland. Tôi biết rằng các độc giả lâu năm của Sunday Telegraph vốn luôn hoài nghi về chất lượng của Virgin sẽ càng mất thiện cảm với hãng sau bài báo này. Không hiểu bằng cách nào mà một trò đùa lại có thể bị một nhà báo lợi dụng để làm tổn thất hàng nghìn bảng của Virgin Atlantic Challenger và các ngân hàng của tôi. Điều tồi tệ tiếp diễn khi Carol Thacher đọc bài báo đó trong chương trình David Frost Show. Tôi đã viết cho cô ấy để chỉ rõ rằng tay ký giả đã làm cô lầm lẫn nhưng sự việc không thể cứu vãn được nữa. Đã có sáu triệu khán giả không biết rằng đó là một đoạn trích bị đặt ngoài văn cảnh.

Tôi đã gọi cho Frank Kane để phàn nàn và anh ta tỏ vẻ hối lỗi:

“Ôi, tôi xin lỗi về việc trích dẫn sai này” – Anh ta nói. “Tôi đã như ếch ngồi đáy giếng, chỉ nhìn thấy một phần bầu trời mà thôi...”

"Đúng vậy" – Tôi đáp.

"Ở đây còn có một lời nhận xét khác trong cuốn sổ" – Kane tiếp tục, "được viết: Tôi đã không thể đặt vé của BA vì họ đã bán hết ngày hôm nay. Tôi vui mừng. Tôi sẽ bay cùng Virgin từ bây giờ."

Ngày 7/6, Virgin đã đưa vào hoạt động các tuyến bay nội địa và quốc tế của sân bay Heathrow. Như Hugh Welburn từng dự đoán, việc kinh doanh với ba tuyến bay chúng tôi tổ chức là JKF, Tokyo và Los Angeles tăng nhanh tới 15%. Vào ngày 14/6, tạp chí quốc tế của British Airways – BA News, đã đăng một bài báo với dòng tít: "Virgin xuất hiện để tước đoạt thêm nhiều cơ hội" và một lần nữa ngụ ý rằng thật không công bằng khi một nhà cạnh tranh bằng giá rẻ lại được phép cạnh tranh với họ.

Tiếp theo, vào ngày 16/6, Lord King đã phát biểu tại cuộc họp quan trọng thường niên của ngành hàng không Anh (ABM) rằng British Airways sẽ dừng khoản đóng góp hàng năm của họ cho Đảng Bảo thủ. Lord King nói BA phải thừa nhận một sự thật là đã sai lầm khi cho rằng việc đóng góp cho Đảng Bảo thủ trong quá khứ sẽ giúp họ có một sự đảm bảo về những đặc quyền. Vài người chỉ trích rằng những khoản đóng góp góp đều đặn này, tổng cộng là 180 nghìn bảng từ khi BA được tư hữu hóa năm 1987, vẫn luôn giúp để đảm bảo cho một sự lắng nghe chuyên tâm mỗi khi BA muốn nói chuyện với Bộ Giao thông. Nếu như một hãng hàng không Nigeria chi tiền và vé miễn phí cho Đảng cầm quyền để có được sự độc quyền thì ở phương Tây chuyện này sẽ bị coi là một hình thức hối lộ trắng trợn. "Thật khó khăn để kinh doanh ở châu Phi!" Mọi người đáp trả: "Hãy nhìn người Nigeria, họ hối lộ quá công khai!" Những tràng pháo tay biểu hiện sự thắng lợi của British Airways trong việc tranh luận tại cuộc họp thường niên của ngành vào ngày 16/6 đã gây cho tôi ấn tượng đây giống như một vở hài kịch.

Thật ra, ảnh hưởng của BA không chỉ đơn giản là chi tiền cho Đảng Bảo thủ. Trong suốt mùa hè, tôi đã trình bày với một nhóm các nghị sĩ về sự thiếu thốn tính cạnh tranh trong ngành hàng không Anh. Sau đó, tôi đi uống với họ và chủ động tán gẫu với hai người trong nhóm về kế hoạch nghỉ ngơi của họ.

Một người hỏi: "Ngài có bao giờ đến gặp công ty du lịch của mình không?"

Người kia đáp: "Không, tôi chỉ gọi một cú điện để nhận vé miễn phí."

Tôi hỏi: "Công ty du lịch của các ngài là hãng nào? "

"Dĩ nhiên là British Airways!" Cả hai đồng thanh.

Khi Lord King chấm dứt việc đóng góp cho Đảng Bảo thủ, tôi đã hy vọng điều này cũng đồng nghĩa với việc BA không còn giữ được sự ủng hộ vững chắc như khi những khoản đóng góp còn giúp họ có vị thế đó trước đây. Tôi cũng hy vọng chính phủ sẽ bắt đầu khuyến khích việc cạnh tranh nhiều hơn. Ngay sau ngày họp ABM của BA, ngài Michael Bishop – Chủ tịch hãng hàng không British Midland và tôi đã tổ chức một cuộc họp báo để chúc mừng việc chính phủ Anh tạo điều kiện cho sân bay Healthrow và ủng hộ hãng chống lại sự chỉ trích của Bristish Airways.

Mặc dù Healthrow đã có bước khởi đầu thuận lợi vào tháng 6/1991, nhưng rõ ràng là Virgin Atlantic Challenger cũng không thể tiến xa hơn chỉ trong một thời gian ngắn. Sau sự kiện này, phải tới ba năm sau, chúng tôi mới mở thêm được tuyến bay tới Hồng Kông, năm 1994. Và đây cũng là nguyên nhân để hãng hàng không lớn dội xuống một trong những đòn tấn công hiểm hóc và dữ dội nhất nhằm vào một hãng cạnh tranh nhỏ hơn.

Chương 25: "ĐƯA NHỮNG TÊN KHỐN RA TÒA"

Tháng Chín - Tháng Mười năm 1991

Chúng tôi đang trong giai đoạn cuối của thời kỳ khó khăn vào cuối tuần tháng 9/1991, thời điểm mà tôi cảm thấy như thế giới đang sụp xuống từng phần. Sau đỉnh cao là bản hợp đồng với Janet Jackson và thành lập Heathrow sớm hơn trong năm đó, mọi thứ giờ đây đều chệch quỹ đạo. Với gánh nặng đầu tư vào "Hợp đồng Janet Jackson" ngay cả khi Virgin Music đang gặp nhiều khó khăn và hãng hàng không thì đang phải "căng" ra để điều hành cả sân bay Gatwick và Heathrow. Đỉnh điểm là loạt tin đồn về những vấn đề tài chính của Virgin đang lan nhanh. Tình huống này chẳng khác nào đổ thêm dầu vào lửa, mặc dù đã cố gắng dập lửa song tôi cũng luôn ý thức rằng càng ngày càng nhiều người bàn tán về sự phá sản trong tương lai của Virgin. Tôi đã nhận được rất nhiều cuộc gọi từ đám nhà báo đang "trực chờ" để được biết liệu tờ séc của chúng tôi còn giá trị không. Tôi cần một không gian trong lành và riêng tư, vì thế tôi đã đi bộ quanh hồ vài lần để cố nghĩ xem mình nên làm gì. Tôi cảm thấy suy sụp bởi những vấn đề gặp phải.

Mặc dù chúng tôi đã ký hợp đồng với Janet, nhưng tôi dần cảm thấy lo lắng về trách nhiệm của Simon với Virgin Music. Anh ta không còn ra ngoài để tới các câu lạc bộ tìm kiếm tài năng mới, và hậu quả, Virgin đã thất bại khi tách vài ban nhạc tiềm năng mới thành các cặp song ca của năm. Theo nhiều cách, việc tách một ban nhạc mới là một bài kiểm tra ngặt nghèo đối với sự năng động của một hãng thu âm. Tôi biết rằng Simon đang lo lắng giá trị cổ phiếu của anh ta ở Virgin Music sẽ gặp nguy hiểm nếu có vấn đề gì xảy ra với Virgin Atlantic Challenger. Nhưng, tôi cũng lo không kém rằng sự thiếu trách nhiệm của anh ta với Virgin Music cũng sẽ ảnh hưởng tới cổ phiếu của tôi. Trái tim anh ta không đặt vào công việc nữa mà dường như anh ta đang hứng thú với những dự án cá nhân hơn.

Virgin Atlantic Challenger đang trải qua thời gian rất khó khăn khi cạnh tranh với British Airways. Các tổ kĩ thuật của chúng tôi phải di chuyển từ ba đến bốn lần một ngày giữa Heathrow và Gatwick để phục vụ các chuyến bay và chỉ cần một chuyến bay ở sân bay này bị trì hoãn thì sẽ làm liên lụy tới sân bay kia. Will đã nghe tin Lord King đang đi khắp nơi rao giảng một cách tự hào rằng: "Trận đánh với pháo đài Heathrow đang trên đà thắng lợi – Virgin có khả năng sụp đổ."

Và cao trào là việc BA tìm cách lôi kéo khách hàng của chúng tôi. Chúng tôi có hai bản báo cáo cho thấy BA đã gọi đến nhà một khách hàng của Virgin Atlantic Challenger và cố gắng thuyết phục họ thay đổi chuyến bay từ Virgin sang BA. Nhân viên của chúng tôi cũng nhìn thấy nhân viên BA lượn lờ quanh khu vực chờ máy bay của Virgin để cố thuyết phục hành khách chuyển sang BA.

Tôi bị mắc kẹt giữa Virgin Atlantic Challenger và Virgin Music. Chỉ có tôi là người duy nhất có một cái chân nhưng lại bị kẹp trong hai cái bẫy. Điều duy nhất còn gắn bó chúng lại với nhau là Lloyds Bank, nơi có những khoản vay cho Virgin Atlantic Challenger mà vật bảo đảm là Virgin Music. Đây là nguyên nhân chính trong nỗi lo lắng của Simon nhưng hãng hàng không cũng không còn cách nào khác để duy trì hoạt động.

Những vấn đề của chúng tôi với Virgin Atlantic Challenger đã đặt câu hỏi về tương lai của Virgin Music lên hàng đầu. Suốt mùa hè, Brian, Trevor, Ken, Robert và tôi đã cố gắng nghĩ xem nên làm gì. Tôi đã rất cố gắng để loại bỏ suy nghĩ về mức giá bán công ty thu âm nhưng những tin đồn đang lan mạnh như thủy triều dâng buộc tôi phải cho đi thứ gì đó.

"Anh đã đọc chưa?" Will mang cho tôi tờ Fortune vào sáng thứ Hai. Báo đăng một bức ảnh tôi đang ngồi thư giãn trên ghế nghỉ mát ở đảo Necker. Tôi đang cầm một quyển sách với tựa đề: "Những kẻ ngoại đạo ở chốn thiên đường" cùng hàng chú thích: "Richard Branson,

người thành lập nên tập đoàn Virgin đang tận hưởng cuộc sống của một tỷ phú… ở quần đảo Virgin Anh một cách vô cùng thoải mái."

Tôi đã đọc bài báo với niềm hứng khởi như thể vừa kiếm được 1,5 tỷ đô-la.

"Tôi hy vọng Lloyds đã đọc nó."

"Có thể họ đã đọc nó" – Wild đáp: "Nhưng liệu họ có tin không?"

"Nó ở trên báo mà" – Tôi cười, "nó phải là sự thật chứ!"

"Liệu quả bóng của Richard Branson sẽ nổ tung?" là dòng tít của thứ Tư, ngày 2/9. Tất cả các trang trong chuyên mục kinh doanh của tờ Guardian được dành để tranh luận về những khoản nợ của tôi. Dòng tít kèm theo là "Những nhịp điệu hấp hối nhưng không gặp được nhà đầu tư cần thiết". Bài báo này xuất hiện quá bất ngờ. Thông thường, khi một nhà báo viết dàn bài, dù nhằm mục đích công kích, họ sẽ liên lạc với tôi để xem qua vài nội dung cơ bản. Nhưng ký giả của tờ Guardian này đã không hề liên lạc với tôi.

Bài báo viết: "Những tài khoản mới nhất mà các công ty của Virgin có được cho thấy một bức tranh báo động về những dòng tiền được đổ xuống để gặp gỡ các nhà đầu tư của công ty". Tôi đọc qua những dòng chữ và lo ngại rằng nó sẽ "kích thích" những chủ báo khác xuất bản những câu truyện tương tự. Nếu các chủ ngân hàng nghe theo những thông tin một chiều từ phía các nhà báo tài chính là Virgin ngập chìm trong khó khăn thì họ sẽ giữ rịt lấy túi tiền của họ. "Vậy nên, Virgin vẫn đang chìm trong nguy ngập", và bài báo kết luận: "Họ vẫn còn quá nhỏ bé so với các đối thủ cạnh tranh. Lĩnh vực kinh doanh chính của Virgin là những ngành công nghiệp không có tính ổn định cao. Hậu quả của việc mua đi bán lại cùng với một đế chế lớn mạnh theo kiểu bong bóng đã khiến cho các khoản nợ luôn duy trì ở

mức cao. Khinh khí cầu của Brason giờ đây đang đeo đuổi một đường bay nguy hiểm để tới được tầng bình lưu. Đó là một chuyến đi thú vị không kém vẻ màu mè, hoành tráng. Nhưng chuyến du hành bằng khinh khí cầu của Brason là một hình mẫu ẩn chứa đầy rủi ro cho bất cứ nhà kinh doanh nào muốn đi theo".

Bài báo đã giáng một đòn chí mạng làm thương tổn chúng tôi. Tất cả tài khoản chỉ cho thấy những tia sáng le lói. Trong mắt thế giới nói chung và những độc giả của Guardian nói riêng, tôi như kẻ đang ở trên một con tàu đắm giống như Alan Bond: Richard Branson đang chìm nghỉm.

Những cú điện thoại của các nhà báo khác tới tấp gọi đến hỏi về phản ứng của tôi, và tôi trả lời họ theo những gì mà tôi và Will đã soạn thảo từ trước. Chúng tôi cố gắng nhấn mạnh sự thiếu chính xác trong cách ví von của bài báo, bài báo đã lờ đi những giá trị chưa được biết trong các hợp đồng của Virgin Music như thế nào và nó đã không tính đến giá trị các máy bay của Virgin ra sao. Do phải bay tới Nhật Bản vào lúc 5 giờ chiều cùng ngày nên tôi không có nhiều thời gian để trả lời cho tờ Guardian. Tôi đã viết vội một bức thư cho biên tập của tờ báo. Tôi cố viết với giọng coi thường bài báo:

Có rất nhiều lỗi mà ngài nên tránh trong bài báo "Liệu quả bóng của Richard Branson có nổ tung?"của mình, nếu các ký giả của ngài có được sự lịch sự cần thiết để nói với tôi trước khi viết nó. Khi tôi bay đến Nhật Bản trong vài phút nữa (thật buồn cười là một tiến sĩ kinh tế đã tạo ra ngữ cảnh trong bức thư này!) tôi sẽ dành cho độc giả của anh một danh sách dài những lỗi này. Tuy nhiên, tôi sẽ chỉ cho anh một điểm không chính xác, lợi nhuận của chúng tôi không "xuống dốc" như một công ty đại chúng mà nó đã tăng gấp đôi!

Tôi tiếp tục tranh luận rằng giá trị tài sản ròng của tất cả công ty thuộc Tập đoàn Virgin sau khi trả lại mọi khoản nợ vẫn lãi khoảng 1 tỷ bảng. Will hạ giọng để thảo luận bức thư này.

Will nói: “Về vấn đề này, một bức thư không thể nói hết được. Anh vừa bị công kích bởi một bài viết dài cả một trang. Điều tôi muốn là bắt họ phải dành cả một trang để khôi phục lại danh dự cho anh”.

“Họ sẽ không bao giờ làm việc đó”.

“Họ có thể. Bởi vì nó sẽ gây chấn động và điều đó tốt cho tờ Guardian. Nó sẽ tốt hơn một bức thư được để ở trang 27 mà chẳng ai thèm đọc”.

Chúng tôi đã cùng nhau viết cả một bài để phản bác lại lập luận bài viết trên tờ Guardian, nhưng trước khi tôi có thể hoàn thành bài viết tôi phải đi Tokyo. Lúc tôi đến đó là lúc Will gọi điện lại.Anh nói: “Được rồi, chúng ta đã có một nửa trang. Dù sao vẫn tốt hơn là chẳng có gì. Tôi sẽ fax cho anh bản thảo. Tờ Guardian nghĩ rằng chúng ta có thể kiện họ vì vậy tôi nghĩ họ sẽ giảm bớt khi chúng ta yêu cầu quyền trả lời”.

Tôi gọi cho Trevor và thăm dò xem Lloyds Bank phản ứng ra sao về bài báo.

Anh nói với tôi: “Buồn cười là họ khá thoải mái với nó”.

Khi gọi điện cho Lloyds tôi đã hiểu tại sao.

John Hobley nói: “Có, tôi có thấy bài viết đó nhưng tôi không nghĩ những người khác đã đọc nó. Với bất cứ sự kiện nào tôi biết chẳng ai coi tờ Guardian là nghiêm túc. Nếu bài viết đó được đăng trên tờ Daily Telegraph hay FT thì đó lại là một vấn đề khác”.

Tôi cố gắng nói giọng bình thường với vẻ mặt bất cần: “Bây giờ, ngài quyết định như thế nào về khoản vay này?”

Hobley nói: “Ban giám đốc của chúng tôi đã thông qua. Chúng tôi có một cơ chế sẽ cho phép chúng tôi quyền ưu tiên với tài sản của anh trong hoạt động bán lẻ”.

Tôi đặt điện thoại xuống, ngả lưng trên giường khách sạn và nhắm mắt. Nếu bài viết này xuất hiện ở bất cứ nơi nào khác, phản ứng của Trung tâm Tài chính London sẽ rất khác. Đây là một sự thật đáng sợ, nhưng với một số chủ ngân hàng, nhận thức là tất cả. Bình thường chúng tôi có thể sử dụng nhận thức về Virgin để tạo lợi thế cho mình. Nhưng lần đầu tiên tình thế đảo ngược và chúng tôi phải đấu tranh để khôi phục lại niềm tin. Nếu một bài viết như thế này xuất hiện trên tờ Financial Times, các ngân hàng có thể đòi lại các khoản họ cho vay và khiến Tập đoàn Virgin phá sản.

Tôi tới Nhật để nhận bằng tiến sĩ danh dự. Trường đại học đã yêu cầu tôi bay đến gặp các sinh viên và đề nghị tôi thực hiện một buổi hội thảo hỏi đáp thay vì một buổi diễn thuyết trang trọng. Khi tôi ngồi trước hàng nghìn sinh viên, vị giáo sư đã hỏi tôi rất nhiều câu hỏi. Sự im lặng hoàn toàn kéo dài trong gần ba mươi phút. Để phá vỡ sự im lặng, tôi nói người đầu tiên hỏi tôi một câu sẽ được hai vé cao cấp đi London. Năm mươi cánh tay giơ lên. Trong ba giờ tiếp theo tôi đã rất bận rộn.

Tôi cũng tìm kiếm một địa điểm thích hợp cho cửa hàng Virgin Megastore ở Kyoto. Mike Inman và tôi đi tàu hỏa từ Tokyo tới Kyoto. Con tàu này mang tên “Shinkansen”, hay còn gọi là “Tàu viên đạn”. Nó giống như trên máy bay: có âm nhạc, dịch vụ phục vụ và thậm chí cả máy bán hàng tự động.

Tôi tự hỏi: “Tại sao tàu hỏa ở đây không giống như ở Vương quốc Anh?” Tôi viết vài ghi chú về tàu hỏa ở Anh và tàu hỏa ở Nhật rồi chuyển sự chú ý sang địa điểm cửa hàng Virgin Megastore.

Trở lại London vào tuần sau, điện thoại của Will reo lên vào tối thứ Sáu. Đó là Toby Helm, phóng viên giao thông của tờ Sunday Telegraph. Anh ấy hỏi Will liệu Virgin có quan tâm đến việc điều hành tàu hỏa nếu như chính phủ tư nhân hóa British Rail (Ngành đường sắt Anh quốc). Will đi xuống để hỏi tôi.

Tôi hỏi lại: "Vậy, chúng ta có nên quan tâm đến vấn đề này hay không?"

Chúng tôi càng nói chuyện thì càng thấy vấn đề này có nhiều ý nghĩa. Đường sắt là một trong những câu trả lời cho tất cả những vấn đề giao thông. Mỗi xa lộ mới ngay lập tức làm tắc nghẽn giao thông; lái xe từ London tới Manchester quả là một cơn ác mộng.

Tôi đề nghị: "Hãy nói với ông ấy rằng chúng ta quan tâm. Nó sẽ chẳng có hại gì."

Dòng tít của tờ Sunday Telegraph viết "VIRGIN BƯỚC V[O LĨNH VỰC KINH DOANH TÀU HỎA" và giải thích rằng Virgin muốn thực hiện nhượng quyền ở bờ biển phía đông và liên doanh với British Rail. Nó trở thành câu chuyện của tuần – một sự xao nhãng hữu ích cho rắc rối về tiền mặt của chúng tôi và là sự đối lập tuyệt vời với tất cả những dư luận tiêu cực mà chúng tôi đã phải chịu đựng. Nó thể hiện rằng chúng tôi đang suy nghĩ về việc mở rộng hơn là lo lắng về vấn đề tài chính. Nó có vai trò quyết định trong việc giảm nhẹ áp lực cho chúng tôi, và khi đó các nhà báo ngừng nói về vấn đề tài chính và tình trạng sắp phá sản của chúng tôi mà bắt đầu quan tâm đến kế hoạch táo bạo cho tương lai của chúng tôi.

Tất cả mọi người gọi cho chúng tôi vào ngày thứ Hai, bao gồm Siemens và GEC và trong số họ có một người tự giới thiệu là Jim Steer đến từ Steer Davies Gleave, chuyên viên tư vấn vận tải. Ngay lập tức, Will nhận ra rằng Jim biết điều anh đang nói đến.

Jim nói với Will: “Anh hãy theo lĩnh vực này. Tôi cho rằng anh nên làm liên tỉnh và đưa ra một dịch vụ liên doanh với 125s.”

Chúng tôi đã đăng ký ba tên thương hiệu có thể được: “Virgin Rail”, “Virgin Express” và “Virgin Flyer” và yêu cầu Jim đưa hình ảnh của một nghệ sĩ vào chiếc tàu hỏa mang thương hiệu Virgin. Mặc cho những lời cảnh báo của tôi rằng ngân sách của Virgin không còn, anh ấy vẫn tiếp tục và giới thiệu chúng tôi với một công ty cho vay vốn mạo hiểm tên là Electra, công ty anh ấy nói có thể chi một số tiền cần thiết để nghiên cứu ý tưởng này. Will và tôi cùng tới Electra và gặp một người tên là Rowan Gormley. Anh ta đã đồng ý chi 20 nghìn bảng để ủy thác nghiên cứu tính khả thi.

Trang bị một kế hoạch kinh doanh nhỏ và một mô hình tàu hỏa Virgin, cả Trevor, Will và tôi cùng với Jim và Rowan Gormley, đã gặp Chris Green – Giám đốc dịch vụ liên tỉnh của British Rail; Roger Freeman ở Bộ Giao thông và John Welsby – Giám đốc điều hành của British Rail. Chúng tôi bàn về khả năng Virgin điều hành một số dịch vụ đường sắt nhưng British Rail không hào hứng. John Welsby phản đối bất kỳ loại hình tư nhân hóa nào và ông xem dự án của chúng tôi như một sự phát triển có hại.

Khi rời khỏi cuộc họp, ông đã quay sang một người trong đoàn và buông lời nhận xét: “Tôi sẽ nằm trong mộ trước khi tên ngốc đó để logo của hắn lên tàu của tôi”. Lời nhận xét đó nhanh chóng được giới thạo tin chộp lấy và cho lan truyền khắp trong cơ quan.

Suốt tuần 21 của tháng Mười, tôi đã làm thay cho Angela Rippon trên chương trình phát thanh LBC vào sáng sớm của cô. Đây không phải là công việc lý tưởng của tôi vì nó đòi hỏi phải dậy sớm lúc 5 giờ sáng và đi trong màn đêm tới tòa nhà LBC gần Euston. Tôi ở trong phòng thu từ 6 giờ đến 8 giờ mới trở về nhà ăn sáng.

Nhà sản xuất chương trình phát thanh đã mời Lord King tham dự chương trình tranh luận với tôi về những vấn đề giữa British Airways và Virgin cũng như những thủ đoạn mà British Airways dùng để chống lại chúng tôi.

Lork King ngắt lời cô: "Hãy bảo anh ta rằng chúng tôi không chuẩn bị để hạ mình nhiều đến như vậy đâu. Cô có thể trích dẫn trực tiếp lời của tôi".

Đó là lần đầu tiên tôi tiếp xúc với Lord King kể từ khi chúng tôi trao đổi thư từ hồi tháng Giêng và tháng Hai nhưng câu trả lời của anh ta chẳng bớt đi sự châm chọc chút nào. Việc tôi mời Lord King đến tranh luận về điều đang tiếp diễn chỉ là nửa đùa nửa thật. Tuần trước, Joseph Campbell, người điều hành dịch vụ xe limousine (dịch vụ xe ô tô sang trong) cho Virgin Records đã gọi cho tôi. Ông nói: "Richard, tôi xin lỗi đã làm phiền ngài, nhưng tôi nghĩ ngài nên biết điều này trước khi điều tồi tệ xảy ra. Một người phụ nữ làm việc cho chúng ta có một cô con gái làm việc cho một công ty điều tra tư nhân. Và cô ấy nói với mẹ rằng công ty đó vừa bắt đầu theo dõi ngài. Họ đã theo gót ngài tới Claridges tuần trước và ngồi ở bàn cạnh cửa ra vào".

Tôi xem lại sổ nhật ký: thực sự tôi đã ăn trưa ở Claridges. Tôi cảm ơn Joseph và tự hỏi mình phải làm gì. Tôi có nên gọi cảnh sát hay không? Tôi đặt điện thoại xuống và nhìn vào nó. Suốt cuộc đời mình điện thoại luôn là phương tiện cứu hộ của tôi. Tuy nhiên, giờ đây tôi tự hỏi liệu có ai đó đang lén nghe những cuộc điện thoại của tôi hay không? Tôi tự hỏi liệu những thám tử tư có theo dõi các con tôi khi chúng tới trường hay họ có lục lọi thùng rác của tôi hay không? Tôi thơ thẩn đến bên cửa sổ và nhìn ra phía công viên Holland. Có lẽ xe tải của British Telecom (Viễn Thông Anh quốc) đỗ ở đó là giả mạo và trên đó chắc hẳn chứa đầy thiết bị nghe trộm. Có lẽ tôi đã đọc quá nhiều tiểu thuyết trinh thám.

Sau đó, tôi đã loại bỏ những suy nghĩ này ra khỏi đầu. Tôi không thể thay đổi cách sống và tôi chẳng có gì phải trốn tránh. Nếu tôi cố gắng suy đoán xem những thám tử này là ai và kẻ

nào đã thuê họ, tôi chắc chắn đó là British Airways và tôi sẽ khiến mình phát điên. Tôi không thể sống như vậy. Nếu cứ nghĩ rằng mình vẫn đang tiếp tục bị theo dõi, tôi sẽ nhanh chóng trở thành một kẻ hoang tưởng. Tôi quyết định sẽ tiếp tục cuộc sống như bình thường. Thậm chí tôi còn quyết định sẽ không hạ thấp trình độ của họ bằng việc kiểm tra những con bọ trong điện thoại của tôi.

Suốt cả tuần tôi thức dậy lúc 5 giờ sáng và đến ngày thứ sáu tôi cảm thấy kiệt sức. Giữa buổi chiều, tôi trở lại văn phòng để tìm tờ ghi chú mà Penni đã để trên bàn tôi: "Chris Hutchins ở tờ Today gọi cho ngài về khả năng có một câu chuyện phiếm sẽ được đăng tải. Anh ấy muốn ngài gọi lại cho anh ấy".

Chris Hutchins là người phụ trách mục chuyện phiếm trên tờ Today, người đã có một rắc rối vì rượu chè.

Tôi gọi lại cho anh ta.

Chris nói: "Richard, trước tiên tôi muốn ngài biết rằng tôi đã tham gia Hội những người nghiện rượu vô danh. Tôi trong sạch, vì vậy, ngài có thể hiểu điều tôi nói một cách nghiêm túc".

Tôi bắt đầu lắng nghe và tìm cuốn sổ của mình.

"Tôi đã nói chuyện với Brian Basham".

"Anh ta là ai?"

“Nhân viên quan hệ công chúng (PR) cho BA. Anh ta đối với Lord King cũng giống như Tim Bell đối với Lord Hanson. Tôi biết Eileen, vợ của Basham khá rõ bởi vì cô ấy thường làm việc cho tôi ở đây. Cô ấy đã gọi cho tôi và nói rằng Brian có thể có một câu chuyện hay về Branson và thuốc phiện”.

Tôi mỉa mai: “Tuyệt thật!”

Tôi gọi cho Basham và anh ta nói với tôi rằng anh ta đang thực hiện một nghiên cứu chi tiết về hoạt động của Virgin cho BA, nghiên cứu về điểm mạnh và điểm yếu của Virgin. Anh ta cũng đề cập đến một câu chuyện vô căn cứ về Heaven và đề nghị tôi nên kiểm tra nồng độ thuốc vì bản thân mình. Anh ta nói anh ta không muốn làm cho tôi phá sản; thực tế là BA muốn nhìn thấy tôi thất bại dưới tay họ.

Điều này bất giác khiến tôi chột dạ. Tôi cố gắng nhớ xem những nhà báo nào khác đã hỏi về Heaven và bỗng nhiên nhớ ra: Trong số những người đó có Frank Kane – phóng viên tài chính phụ trách những trang viết về Trung tâm Tài chính London của tờ Sunday Telegraph.

Sau đó anh ta bảo tôi rằng tôi cũng nên xem một bài viết gần đây trên tờ Guardian về vị thế tiền mặt của ngài. Ồ, tài chính không phải là vấn đề của tôi và tôi không quan tâm đến điều đó.

Tôi gợi ý: “Có lẽ anh nên quay sang BA và điều tra họ”.

Chris nói: “Tôi có thể cân nhắc việc đó nhưng đấy thực sự không phải là phong cách của tôi. Tôi chỉ viết cho mục chuyện phiếm. Dù sao thì tôi cũng ăn trưa với Brian Basham vào thứ Hai ở Savoy”.

Tôi hỏi: “Anh có thể đến gặp tôi vào cuối tuần được không? Tôi rất muốn trò chuyện với anh về vấn đề này”.

Chris đáp: “Tất nhiên rồi”.

Tôi liên lạc với Will.

“Chris Hutchins đã gọi cho tôi”.

Will nói: “Năm 1989, anh ta là người đã gây ra vụ om sòm với tuyên bố anh ở đó vì tước hiệp sĩ: ‘NG[I RICHAR XUẤT HIỆN’. Anh nhớ không?”

“Có vẻ như anh ta đã dọn sạch tai tiếng. Anh ta gọi cho tôi với một câu chuyện về BA và việc họ quan tâm đến chúng ta”. Tôi đọc từ cuốn sổ của mình: “Anh đã từng nghe về Brian Bingham chưa?

Will bối rối: “Chưa”.

“Ồ, anh ta đối với Lord King chẳng khác nào Tim Bell đối với Lord Hanson”.

Will nói: “Tôi chưa từng nghe về anh ta”.

“Basham” – Tôi chữa lại: “Brian Basham và anh ta nói về thuốc phiện ở Heaven”.

“Brian Basham! Chúa ơi! Tôi xuống đây”.

Will lúc nào cũng có vẻ bối rối cứ như anh ấy rất muốn đi cùng và gọi cuộc điện thoại tiếp theo nhưng khi anh ấy lao vào phòng tôi thì trông anh ấy rất hoảng hốt.

Anh ấy nói: “Brian Basham là tin xấu. Hắn ta là một trong những tay quan hệ công chúng có ảnh hưởng nhất trong giới kinh doanh. Nếu hắn chống lại chúng ta, chúng ta thực sự gặp rắc rối. Hắn có mối quan hệ thân thiết với Fleet Street hơn bất cứ ai.”

Chương 26: NHỮNG KẺ THÔ LỖ Ở CỔNG KHỞI HÀNH

Tháng 10 – Tháng 11 năm 1991

British Airways rõ ràng đã kiểm soát quyền truy cập các thông tin giới hạn mà đáng ra không được phép. Điều đó đã được khẳng định khi Peter Fleming từ BA bất ngờ viết một lá thư thứ hai, trong đó anh ta đã kể chi tiết một số việc British Airways đã làm. Thư đề ngày 29/10/1991, trong đó phạm vi bao trùm rộng hơn bức thư từ đầu năm của anh ta. Anh ta bắt đầu bằng việc nhắc lại việc một lực lượng quản lý đặc nhiệm đã tiến hành các hoạt động nhằm bôi nhọ "hình ảnh Branson" như thế nào. Anh ta viết: "Điều này khiến tôi có cảm giác rằng chiến lược đó được trực tiếp chỉ đạo từ cấp quản lý rất cao trong BA. Tôi đã rất bất ngờ khi công ty này công khai việc đó và tuyên bố về nó một cách vô cùng cương quyết". Anh ta tiếp tục viết:

Tuy nhiên, không lâu sau khi Virgin gây chú ý với Tòa án châu Âu đã có sự phản ứng dễ nhận thấy lan khắp toàn bộ công ty này. Vào lúc đó, những người khác từ quản lý tới thư ký của họ không phải một lần mà tới bốn năm lần đã yêu cầu tôi hủy hết tất cả tài liệu liên quan đến Virgin. Một lần nữa, tôi rất bất ngờ khi ban quản lý cấp cao của BA quan tâm đến những hoạt động của Virgin đến mức cảm thấy cần phải tiêu hủy tất cả những gì liên quan đến một hãng hàng không theo cách này. Bản thân tôi đã không hủy bất cứ thứ gì vì tôi cảm thấy những tài liệu đó không gây hại, nhưng tôi biết những người khác trong phòng tôi đã hủy những tư liệu sau chỉ thị này.

Peter Fleming đã miêu tả hai khía cạnh trong chiến dịch của BA, nhưng tôi vẫn ngạc nhiên khi họ bắt đầu kế hoạch đó trên giấy trắng mực đen. Thú vị hơn cả là những chi tiết cụ thể hơn được anh ấy tô đậm: "Những quan điểm dưới đây là những vấn đề mà tôi nhận thấy

xoay quanh việc BA cố gắng loại Virgin khỏi cuộc chơi. Họ không cần thiết phải chỉ định cách hành xử phi cạnh tranh, nhưng đây là điều mà anh cần quyết định."

Danh sách này bao gồm việc British Airways cố ý áp dụng một số tuyến đường tới Nhật Bản và Australia mà không phải với mục đích duy nhất là ngăn không cho Virgin có được những đường bay này. Bên cạnh đó, một lực lượng bán hàng đặc biệt đã đưa ra mức giá vé máy bay thấp hơn tại khu vực Gatwick để làm giảm lợi nhuận của tất cả các hãng hàng không ở đây (trong khi tiếp tục hoạt động độc quyền giá vé máy bay cao tại Heathrow); từ chối không nhận đặt vé cho những hành khách đã bay từ Nhật Bản tới Gatwick bằng máy bay của Virgin, nếu muốn chuyển sang BA, họ sẽ phải bay với BA suốt chặng đường này và tiếp cận thông tin đặt vé của chúng tôi bằng cách tìm kiếm trong hệ thống giữ chỗ.

Fleming viết: "Theo quan điểm của tôi, BA thiếu sự chính trực và điều này xuất phát ngay từ cơ quan đầu não của công ty với Lord King và không may là điều này đã lan ra toàn bộ công ty".

Với bằng chứng của Peter Fleming, tôi đã biết một số hoạt động bí mật mà British Airways đã làm, khi tôi có được cuốn băng của Chris Hutchins ghi âm cuộc trò chuyện của anh ấy với Brian Basham, tôi cũng biết được việc họ đang làm việc với báo chí. Mặc dù đã bị mắc kẹt trong cuộc tấn công bằng hai mũi nhọn này nhưng ít nhất tôi cũng biết được chính xác thủ thuật mà BA đang sử dụng. Nó thật nham hiểm nhưng tôi có thể bắt đầu nghĩ đến việc trả đũa như thế nào.

"BRANSON CÔNG KÍCH 'THỦ ĐOẠN' CỦA B.A" là tít trên tờ Sunday Times ra ngày 3/11/1991. Đây không hẳn là điều tôi đã nghĩ nhưng dù sao nó cũng là sự thật. Tôi đã hy vọng tờ Sunday Times sẽ mạo hiểm đưa ra ý kiến và nói họ phẫn nộ như thế nào khi nghĩ về những thủ đoạn của BA hơn là chỉ lặp lại tuyên bố của tôi, nhưng đó chỉ là sự khởi đầu. Lần đầu tiên, trong chiến dịch này, Brian Basham đã lột bỏ vỏ bọc của mình, công khai liên kết

với British Airways. Thông tin cho biết Basham đã đưa báo cáo bí mật của anh ta cho một số phóng viên như thế nào. Tôi đã trích dẫn câu nói rằng tôi có một danh sách hàng trăm lời phàn nàn mà tôi sẽ đưa lên Ủy ban châu Âu trừ khi British Airways chấm dứt những thủ đoạn bẩn thỉu của họ. Và Nick Rufford đã không đề cập đến câu chuyện về chi phí nhiên liệu mà anh ấy đã bắt đầu điều tra.

Chương 27: "HỌ GỌI TÔI LÀ KẺ NÓI DỐI"

Tháng 11 năm 1991 - Tháng 3 năm 1992

"Richard, anh sẽ không tin điều này về BA (British Airways) đâu?" – Ronnie Thomas nói với tôi.

"Thử nói xem nào" – Tôi trả lời. "Tại thời điểm này thì tôi tin vào bất cứ điều gì."

Ronnie Thomas điều hành một công ty limousine của riêng mình ở New York. 20 năm trước, anh ấy bắt đầu sự nghiệp bằng nghề lái xe taxi ở Manhattan và dần dần tiết kiệm tiền đồng thời bán chiếc xe taxi màu vàng của mình để mua một chiếc limousine và trở thành một tài xế chuyên đưa đón khách tại hai sân bay ở New York. Khi tôi gặp anh ấy vào năm 1986, dịch vụ chuyên chở hành khách với hơn 200 chiếc limousine đạt nhiều thành công. Anh ấy đã gọi cho tôi ngay khi đọc báo và thấy rằng Virgin Atlantic Challenger sẽ cung cấp dịch vụ chuyên chở bằng limousine cho khách hàng thượng lưu, và anh ấy đã đầu tư toàn bộ số tiền của mình. Anh ấy đã thành công và trong suốt những năm vừa qua, Ronnie chưa bao giờ làm chúng tôi thất vọng.

Trong vài ngày qua, anh ấy và các tài xế của mình đã nhận ra rằng khi họ trả khách ở bên đường thì nhân viên của hãng British Airways đã đưa cho các hành khách một khoản tiền nho nhỏ để sử dụng dịch vụ hàng không BA thay vì Virgin. Ronnie đã có một cuộc tranh cãi nảy lửa với các nhân viên này và sau đó anh nhận được một cuộc gọi từ hãng BA cấm anh đến các điểm đỗ xe của BA tại JFK.

"Anh đã gặp trường hợp như thế này bao giờ chưa?" – Tôi hỏi Ronnie.

“Chưa” – Anh nói, “tôi không nghĩ rằng những hãng vận tải Mỹ là những kẻ lịch sự, nhưng đây là cuộc chơi của tất cả mọi người.”

Tôi không biết là việc này có phạm pháp hay không, nhưng chắc chắn đấy là sự nỗ lực rõ ràng nhất để tranh giành khách hàng.

Sau khi tờ *Sunday Times* đưa tin một số thủ đoạn của hãng Bristish Airways thì tờ Guardian cũng đưa tin với tựa đề: “B.A BỊ VIRGIN CHỈ TRÍCH”. Một bài phân tích dài cả trang nói về những thủ đoạn của British Airways với tựa đề: “H^NG VIRGIN PH[N N[N VỀ TÌNH HÌNH KHU TRUNG T]M PHÍA ĐÔNG, NGHI NGỜ VỀ H[NH ĐỘNG CỦA B.A”.

Bất chấp những bài báo được đăng, hãng này vẫn tiếp tục những thủ đoạn của mình. Không cần biết xem có bao nhiêu câu chuyện được đưa tin chính xác trên báo, British Airways đã miễn dịch với những lời chỉ trích. Trên phạm vi thế giới, họ thờ ơ với sự cáo buộc của tôi, coi đó như là một hành động quá khích của một người không được tham gia cuộc chơi. Họ quá kiêu căng và ngạo mạn. Khi mọi người đều thấy rõ là hãng British Airways có ý định gạt chúng tôi ra khỏi cuộc chơi, tôi biết rằng phải chiến đấu lại một cách mạnh mẽ hơn. Trong cơn tuyệt vọng ngày một lớn, tôi bắt đầu khởi kiện chống lại British Airways.

“Việc này dẫn đến một vụ kiện chống lại sự tín nhiệm ở Mỹ” – Gerrard kết luận khi chúng tôi vừa hoàn thành việc xét xem BA có ý định gì. “Nhưng ở đây không hề có bộ luật nào tương đương.”

Thật ngạc nhiên là nền công nghiệp hàng không Anh quốc lại thiếu các quy định luật pháp để quản lý sự cạnh tranh. Ủy ban Độc quyền và Văn phòng Thương mại công bằng không có thẩm quyền đối với BA trong trường hợp này, do họ chỉ có thể điều tra sự liên kết hàng không, và CAA có rất ít quyền hạn về sự an toàn liên quan đến việc cung cấp dịch vụ máy bay và giám sát giá vé máy bay. Mặc dù BA là một hãng độc quyền tư nhân hóa như Bristish

Telecom, nhưng không có cơ quan quản lý như Oftel để quản lý. Chúng tôi đã gửi một bản đơn kiện cho Tòa án châu Âu, mặc dù có một vài cơ sở chống lại BA theo Điều 85 của Hiệp ước Rome quy định các nguyên tắc cạnh tranh công bằng, nhưng trên thực tế, nó lại không có sức mạnh để thực thi bất cứ một yêu cầu nào có thể khiến cho một công ty phải thay đổi chiến thuật kinh doanh của mình. Thực tế là, danh sách đơn kiện của chúng tôi gửi tới Tòa án châu Âu chỉ có tác dụng như là việc thi hành công khai.

Tôi không muốn đưa British Airways ra tòa. Tôi biết rằng việc này sẽ rất tốn kém và mạo hiểm, và họ sẽ thuê một nhóm luật sư hàng đầu để cố gắng áp đảo chúng tôi và hội đồng xét xử với những số liệu thống kê khổng lồ mà một hãng hàng không lớn có thể thu thập được. Tôi chỉ muốn họ dừng lại những trò chơi khăm bẩn thỉu. Khi cố gắng tìm cách nào đó thuyết phục Bristish Airways dừng chiến dịch của họ, tôi nghĩ đến các giám đốc không điều hành. Do đã từng thất bại khi viết thư cho Lord King, nên tôi đã hy vọng rằng các giám đốc không điều hành của British Airways có thể sẽ công bằng hơn. Nếu tôi yêu cầu họ điều tra xem chuyện gì đang diễn ra trong công ty của họ thì trên nguyên tắc họ sẽ xem xét yêu cầu đó một cách nghiêm túc. Một giám đốc không điều hành của một công ty chịu trách nhiệm về mặt pháp lý tương đương với giám đốc điều hành, nhưng họ phải chịu trách nhiệm với lợi ích của các cổ đông khi có mâu thuẫn xảy ra giữa các giám đốc và cổ đông. Vì British Airways đang bị buộc tội bởi hành vi của mình nên việc này có thể gây ra mâu thuẫn như vậy, và do bị báo chí cũng như hãng Virgin Atlantic Challenger buộc tội, các giám đốc công ty phải có trách nhiệm giải thích cho các cổ đông biết mình đang làm gì.

Giám đốc không điều hành của British Airways bao gồm Michael Angus (Giám đốc của Thorn EMI và là cựu chủ tịch của Unilever), Lord White (người cùng với Lord Hanson điều hành Hanson Trust), Charles Price, Francis Kennedy, và Michael Davis. Tên của họ đọc như một cuốn Debrett, viết về kinh doanh. Tôi đã mất hơn một tuần soạn bức thư đó và sắp xếp mọi thứ mà tôi biết được hãng British Airways định làm. Ngày 11/12/1991, cuối cùng tôi cũng đã ký và gửi một tập tài liệu dài 11 trang trong đó trình bày thông tin và tôi kết luận:

Tôi biết rằng thật khó để tin một công ty đại chúng lớn như BA lại có thể đứng đằng sau những việc làm được nêu trong lá thư này. Mục đích chính của công ty này là khiến cho đối thủ cạnh tranh bị mất danh tiếng và phá hỏng công việc kinh doanh của họ. Tôi viết thư cho ông là vì tôi không chắc liệu ông có muốn công ty mà ông đang điều hành hành động theo cách đó hay không, và tôi cũng hy vọng rằng các giám đốc của BA chắc chắn không muốn tham gia vào bất cứ hành động nào như thế bởi họ đều đồng ý đó không phải là một cách kinh doanh đúng đắn.

Tôi muốn ông điều tra vụ việc được nêu trong bức thư này, mong nhận được phản hồi từ phía ông cùng lời cam kết sự việc mà ông vừa điều tra hoặc bất cứ những sự việc tương tự như vậy phải chấm dứt ngay và không bao giờ xảy ra một lần nữa.

Tôi đã nghĩ rằng kinh nghiệm của British Airways trong việc cố gắng loại bỏ những nguy cơ cạnh tranh của hãng Laker Airways đã đủ khiến họ nản lòng mà không hành động tương tự như vậy đối với các hãng khác. Tôi chắc chắn rằng ông vẫn còn nhớ những ảnh hưởng mà BA phải gánh chịu sau những hành động gây ra với hãng Laker Airways. Các kế hoạch tư hữu hóa của BA đã bị đổ vỡ; các giám đốc ở Mỹ bị truy tố; BA đã lãng phí rất nhiều thời gian; phải hứng chịu một loạt những chỉ trích từ phía công chúng; hàng triệu đô-la đã được chi tiêu cho công tác pháp lý, không những thế BA đã đóng góp đáng kể vào quỹ giải quyết tranh chấp pháp lý.

Tôi đã gửi kèm tám trang phụ lục có ghi tất cả những chi tiết mà tôi biết và tôi xếp các thủ đoạn của BA thành sáu mục: Chiến dịch báo chí; Chiến lược phá hoại; Các vấn đề kỹ thuật; Bán hàng và tiếp thị; Những thủ đoạn bẩn thỉu, và thám tử tư (?). Tôi đặt một dấu chấm hỏi ở mục cuối cùng vì thấy rằng điều này thật khó tin, và tôi viết rằng: "Những rắc rối của Bizarre có lẽ phù hợp với vở kịch của Dick Tracy hơn là diễn ra trong ngành hàng không." Tôi liên hệ với mẩu tin mà tôi vừa góp nhặt được và hỏi: "Ông có thể giải thích rõ hơn về những vụ rắc

rối này không? Tôi không thể tin được rằng một công ty đại chúng lớn như British Airways lại có thể đứng đằng sau một vụ việc như thế này."

Sau khi gửi lá thư đi, tôi không biết liệu BA sẽ có phản ứng như thế nào. Tôi không muốn kiện British Airways ra tòa. Như vậy đã là quá đủ mà không cần dành 18 tiếng một ngày để đấu tranh chống lại British Airways. Tôi nhận thức rất rõ rằng tôi đang phải lờ đi tất các công việc kinh doanh khác trong Virgin Group khi tham gia cuộc chiến này.

Tôi phân vân liệu các giám đốc không điều hành nghĩ rằng tôi không thể cạnh tranh với vụ kiện của hãng Freddie Laker hay không, trong vụ kiện đó đã có hơn một triệu văn bản pháp lý được đưa ra. Ông Freddie đã kiện hãng British Airways chỉ sau khi ông bị phá sản và có thời gian để cống hiến toàn bộ sức lực của mình để theo đuổi vụ kiện. Nhưng sau đó, dĩ nhiên là BA đã hoàn thành nhiệm vụ của mình. Vụ kiện này có thể đã là chậm trễ việc tư hữu hóa của họ và họ phải trả 10 triệu bảng tiền bồi thường, nhưng số tiền này không thấm vào đâu so với lợi nhuận mà họ thu được trên tuyến vượt Đại Tây Dương bằng cách tăng giá ngay khi hãng Laker bị phá sản. Tôi đã cố gắng ngăn cản hãng British Airways trong khi vừa điều hành Virgin Atlantic Challenger, nhưng BA sẽ không chịu dừng lại cho đến khi hãng Virgin bị phá sản.

Cho dù hãng này có phản ứng như thế nào đi nữa, tôi cảm thấy chắc chắn các giám đốc không điều hành sẽ không thể lờ đi phần phụ lục đính kèm dài tám trang giấy có ghi đầy đủ các mánh khóe bẩn thỉu của công ty. Do họ cũng phải chịu trách nhiệm đối với các cổ đông của mình, cho nên chúng tôi đã gửi bức thư này cho báo chí để bảo đảm rằng các cổ đông cũng có cơ hội để đọc nó.

Thật ngạc nhiên, tôi nhận được câu trả lời từ Colin Marshall và Michael Angus ngay trong ngày hôm sau. Ông Michael Angus viết một bức thư từ chối với lý do rằng thật là không hợp lý khi một giám đốc không điều hành của một công ty lại đi báo cáo cho một bên thứ ba theo

cách mà tôi đề nghị, và ông kết luận: "Cách giải quyết đúng đắn là những cáo buộc như thế này sẽ được gửi cho toàn thể hội đồng."

Câu trả lời của ông Colin Marshall nghe thật là hách dịch. Bức thư của ông ấy đã phủ nhận hoàn toàn rằng British Airways có liên quan đến ý định cố gắng hủy hoại hãng Virgin hoặc tìm cách "cạnh tranh với các hãng khác bằng cách tiếp thị và nỗ lực quảng cáo như bình thường". Ông gợi ý rằng những "lý lẽ" của chúng tôi được đưa ra để lấy lòng công chúng, và khuyên tôi nên cống hiến "công sức của tôi vào những mục đích có tính xây dựng hơn".

Lúc hai vị giám đốc này trả lời thư của tôi, họ đã không thể bắt đầu điều tra tìm hiểu bất cứ một nội dung nào trong lá thư.

Tôi viết thư trả lời ông Colin Marshall vào ngày 16/12/1991 và giục ông ấy xem xét lại thái độ hách dịch của ông ấy đối với những lý lẽ của tôi. Tôi không buộc tội ông ấy đã điều khiển những mánh khóe bẩn thỉu hoặc thậm chí bỏ qua những mánh khóe đó, tôi chỉ yêu cầu ông ấy nhìn thẳng vào sự thật. Tôi muốn cho ông ấy một cơ hội chấm dứt những gì đang diễn ra. Tôi viết:

Tôi đã luôn luôn hy vọng rằng về mặt cá nhân, ông không hề biết gì về những điều tồi tệ nhất đang diễn ra trong hãng British Airways. Tuy nhiên, sau khi đọc thư phản hồi của ông, tôi không còn chắc chắn về điều đó nữa, vì thư trả lời của ông vẫn tiếp tục đề cập đến điều giả dối mà hãng Virgin chúng tôi đang phải đương đầu. Những lý lẽ thực sự không phải là "những điều phi lý". Trên thực tế, rất nhiều trong số các lỹ lẽ này không phải là của chúng tôi mà đó là những vấn đề chúng tôi đọc được trên tờ Sunday Times và Guardian. Tôi nhận thấy ông đã không viết bài gửi cho các tờ báo này để phản bác lại những bài báo đó. Và điều mà chúng tôi chú ý đó là những hành khách của hàng Virgin đã bị sốc khi hãng BA có được số điện thoại nhà riêng và đưa cho họ một khoản tiền để họ hủy vé với hãng Virgin và chuyển sang sử dụng dịch vụ của hãng BA… Làm sao ông có thể bỏ qua việc này mà không tìm hiểu gì? Tôi yêu cầu

ông nhìn nhận vấn đề này một cách nghiêm túc và trả lời từng vấn đề đã nêu trong thư của tôi. Và chúng ta có thể tiếp tục cạnh tranh nhau một cách công bằng.

Nhưng ông Colin Marshall đã viết thư trả lời thẳng thừng như thể ông đã thấy rất buồn bực khi đọc lá thư của tôi: "Tôi thấy chúng ta sẽ chẳng đạt được gì qua việc trao đổi thư từ cả."

Vào khoảng thời gian sau đó, dường như hãng British Airways lại tiếp tục thành công. Ông Colin Marshall phát biểu ở khắp mọi nơi rằng những lý lẽ của tôi là "hoàn toàn vô căn cứ" và, mặc dù ông chưa bao giờ nói rằng Marcia Borne hay Ronnie Thomas là những nhân vật do tôi bịa đặt ra, những người ngoài Virgin có thể được tha thứ khi cho rằng lời phủ nhận của BA hoàn toàn dựa trên sự thật.

Những lý lẽ của tôi chống lại British Airways đã không còn đường để có thể quay lại. Trừ khi hãng British Airways xin lỗi và chấm dứt tất cả những mánh khóe bẩn thỉu của họ, nếu không tôi sẽ tiếp tục gửi thư tới các giám đốc không điều hành và khởi kiện. Điều khó khăn ở đây là việc tìm ra những lý lẽ hợp lý để kiện.

Vụ tranh cãi giữa chúng tôi đã gây ra những tổn thất mà lẽ ra tôi phải phải lường trước: Virgin Atlantic Challenger hoàn toàn không thể kiếm thêm được tiền. Salomons, ngân hàng đầu tư Mỹ của chúng tôi, đã cố gắng nâng mức vốn 20 triệu bảng bằng cách bí mật bán một số tài sản cầm cố. Tuy nhiên trong trường hợp của Laker Court, ngân hàng không thể bán tài sản cầm cố của British Airways khi vụ kiện tiếp tục kéo dài. Do đó, không ai có thể động đến Virgin Atlantic Challenger, nếu chúng tôi có ý định đưa BA ra tòa. Và chúng tôi vẫn tiếp tục mất tiền. Vào thời điểm chúng tôi vô cùng bận rộn trong việc cố gắng thu thập các thông tin xem hãng British Airways định làm gì, thì liên hiệp các ngân hàng cho vay của chúng tôi vẫn tiếp tục theo dõi chu kỳ dao động của tiền. Và vào giữa mùa đông năm đó thì các con số trở nên tồi tệ hơn rất nhiều.

Ở một mức độ nào đó, tôi nhận ra rằng tôi đã chơi một cách song phẳng với British Airways. Một trong số các mục tiêu của họ là ngăn cản tôi mở rộng hãng Virgin Atlantic Challenger, và con đường duy nhất mà tôi có thể làm việc đó là tôi phải tái lập tài chính của hãng hàng không. Tôi càng lớn tiếng phàn nàn về những mánh khóe bẩn thỉu của họ bao nhiêu thì các hãng hàng không khác, các nhà đầu tư mạo hiểm, hoặc các nhà đầu tư khác càng không muốn đầu tư vào hãng Virgin Atlantic Challenger bấy nhiêu. Chắc chắn những người ngoài cuộc đều nghĩ rằng nếu không có lửa thì làm sao có khói. Chúng tôi thua cả về hai khía cạnh: không ai muốn đầu tư vào một hãng hàng không nhỏ nếu nó bị một tổ chức lớn khác như Britsih Airways chèn ép; và không ai muốn đầu tư vào một hãng hàng không đang lao vào một vụ kiện tụng kéo dài và tốn kém để chống lại một trong những hãng hàng không lớn nhất thế giới.

Không có các nguồn quỹ sắp tới đến từ City, hãng Virgin Altantic tiếp tục bị thiếu vốn trầm trọng. Vào kỳ Giáng sinh năm 1991, Virgin Atlantic Challenger phải vật lộn vượt qua những tháng mùa đông khó khăn và mất tiền. Sáu ngân hàng cho vay chính của chúng tôi tiếp tục viết thư cho Trevor nhắc chúng tôi rằng món vay nợ của chúng tôi phải được hoàn trả vào tháng Tư tới, và Lloyds Bank, ngân hàng bù trừ của chúng tôi đã nhìn thấy sự dao động lớn khi tiền cứ vào rồi lại đi, điều đó ngày càng khiến họ lo lắng. Có thể British Airways đã mạo hiểm, thậm chí nếu chúng tôi tuyên bố khởi kiện, họ có thể kéo dài tình hình đó đủ lâu dài để khiến chúng tôi bị phá sản trong thời gian chờ đợi. Thâm chí sau bức thư ngày 11/12, British Airways còn tỏ ra trơ tráo và cười nhạo những lý lẽ của chúng tôi.

Lần đó tôi không biết phải làm gì. Tôi đã dành rất nhiều thời gian để suy nghĩ và không gây thêm động tĩnh nào nữa. Will hành động theo cách ngược lại và cả ngày anh ấy phẫn nộ với British Airways, la hét và nguyền rủa vì đã không thể giáng một cú lên đầu họ.

Ngày 21/12, Lloyds Bank gửi một lá thư, trong đó có nhấn mạnh đến việc chúng tôi đang gặp phải rắc rối lớn. Bức thư này nhắc nhở chúng tôi rằng chúng tôi đã vượt mức nợ ngân

hàng là 55 triệu bảng, và giải thích rằng ngân hàng cho phép vượt mức chỉ vì số tiền đó cần thiết để trả lương, và vì IATA khẳng định số tiền 7,5 triệu bảng sẽ thuộc về chúng tôi trong ngày tiếp theo. Chúng tôi được cảnh báo là ngân hàng có thể không "đáp lại một cách thuận lợi đối với yêu cầu phá giới hạn 55 triệu bảng đó". Cuối thư là một lời chúc Giáng sinh vui vẻ và một năm mới ít căng thẳng hơn.

Nếu 7,5 triệu bảng đó được hoãn lại một tuần thì Lloyds có thể trả lại séc tiền lương của chúng tôi. Nếu Virgin Atlantic Challenger bị phá sản, tôi không thể chắc chắn Virgin Music có bị ảnh hưởng hay không. Tôi nghi ngờ Janet Jackson hay Phil Collins sẽ thấy ấn tượng khi thấy hãng hàng không này bị sụp đổ.

Khi chúng tôi nói về việc chúng tôi có thể tìm ở đâu nguồn kinh phí để bù đắp khoản nợ ngân hàng, thì chúng tôi càng thấy rõ chúng tôi phải tìm ra một số giải pháp triệt để thay vì chỉ chăm chăm tranh cãi với ngân hàng về khoản nợ nhỏ đang tăng lên. Virgin Music là một công ty duy nhất làm ăn có lợi nhuận, và đó là cơ hội duy nhất để chúng tôi cứu lấy hãng hàng không. Với hình ảnh xấu mà hãng BA gây ra đang lơ lửng trên đầu chúng tôi, chúng tôi không thể bán được Virgin Atlantic Challenger nhưng chúng tôi có thể thỏa thuận bán được Virgin Music. Việc bán Virgin Music có thể cứu vãn hãng hàng không và bỏ hai công ty mạnh. Việc đóng cửa Virgin Atlantic Challenger đồng nghĩa với việc bỏ một công ty mạnh và một công ty phá sản, với 2.500 công nhân thất nghiệp và danh tiếng của Tập đoàn Virgin cũng như thương hiệu Virgin bị đổ vỡ.

Tôi gọi John Thornton, người vẫn đang trao đổi với một số công ty muốn sở hữu Virgin Music. Tôi đã theo dõi tiến độ của anh với linh tính báo trước, không thể cảm nhận được một chút nhiệt tình hay khả năng ngăn chặn nó. John nói với tôi là Thorn EMI hiện đang thẳng thắn đề nghị 425 triệu bảng với tiền lãi bắt đầu từ năm thứ hai. Mức này vẫn dưới mức mà David Geffen đã bán nhãn hiệu thu âm cho MCA. Vào tháng 3/1990, ông đã bán công ty thu âm của mình với giá 520 triệu bảng, tương đương với 2,6 lần mức doanh thu

hàng năm. Tương tự như vậy, Virgin Music trị giá 2,6 lần mức doanh thu 330 triệu bảng, tức là khoảng trên 859 triệu bảng.

Trong suốt tháng 1/1992, Lloyds tăng áp lực lên chúng tôi để giảm số tiền chi trội của chúng tôi. John Hobley ở Lloyds giữ vững lập trường của ông. Do chúng tôi đã đề cập đến khả năng bán Virgin Music một năm trước nên tất cả những gì ông ta muốn nghe là: Tại sao tình hình không có gì tiến triển gì hơn? Họ có thể nói chuyện với Goldman Sachs được không? Từ quan điểm của họ, nếu Virgin Music không được bán thì Virgin Music có thể giữ các hợp đồng âm nhạc – một tài sản vô hình. Họ không hiểu tại sao lại có sự trì hoãn lâu đến vậy. Phải chăng đã có chuyện gì xảy ra với Virgin Music? Các nhà thầu đã bỏ đi rồi sao? Liệu công ty có đáng giá một triệu đô-la như chúng tôi đã nói không? Họ ngày càng mất kiên nhẫn, và họ muốn nhìn thấy các khoản cho Virgin vay trở lại túi của họ dưới dạng tiền mặt. Một trong số các rắc rối của chúng tôi đó là món nợ lớn chúng tôi sẽ phải trả vào tháng Tư, Trevor và tôi cảm thấy không chắc chắn khi chúng tôi thuyết phục ngân hàng cho phép hoãn thời hạn những khoản vay này muộn hơn.

Lá thư từ ngân hàng gợi tôi nhớ đến những lá thư do Coutts gửi khi họ đang bối rối về một khách hàng có mái tóc dài ngang vai, đi chân đất vào văn phòng của họ và thảo luận về một món vay để mua một ngôi nhà trong khu vực Oxfordshire. Tóc của tôi giờ đã ngắn hơn và hãng Virgin thì đã lớn mạnh hơn, nhưng ngân hàng vẫn còn rất khó khăn. Mặc dù chúng tôi chưa bao giờ thất bại trong việc thanh toán, song họ có những khách hàng bị phá sản và họ bị liên lụy.

Những ngày đầu tháng Một tràn ngập những bản tin về thị trường chứng khoán:

Mọi sự chú ý nay đều dồn vào khoản nợ của Lonrho và thái độ của các nhà cho vay chính đó là Lloyds – Standard Chatered, Barclays và Nat West. Giám đốc của Lonrho, ông Paul Spicer, khăng khăng cho rằng mối quan hệ giữa Lonrho và các ngân hàng đang rất tốt và tập đoàn

này không chịu bất cứ áp lực nào từ các ngân hàng. Nhưng sau sự sụp đổ của khoản nợ tại Polly Peck, Brent Walker và Maxwell, hầu như không có ngân hàng nào ở London cảm thấy thoải mái trong những ngày này với một hàng dài tiền vay tín dụng của các công ty kinh doanh do một cá nhân có quyền lực chỉ dẫn. Dù đúng hay không, Rowland đang bị "ông trùm" siết chặt; và vị trí của ông ta đang ngày càng trở nên tồi tệ hơn do suy thoái, điều này khiến cho giá trị tài sản của Lonrho giảm đi cùng với lúc công ty phải bán bớt cơ sở để tăng lượng tiền mặt. Người nhạc trưởng cũ đã thoát khỏi cái góc chật hẹp trước đây, và không ai có thể nói rằng ông ấy sẽ không làm như vậy một lần nữa. Vào thời điểm này, công ty đang thực sự gặp áp lực.

Các chi tiết của câu chuyện xem ra cũng tồi tệ như câu chuyện của chúng tôi.

Khi Lloyds thấy rằng tiền của họ đang rơi vào nguy hiểm đối với một công ty thầu khoán, John Hobley đã nỗ lực một lần nữa để kiểm soát số tiền thấu chi của công ty. Trong lá thư ngày 3/1, ông chỉ ra rằng số tiền thấu chi của chúng tôi tiếp tục tăng và rằng Lloyds "không ở vị trí để cấp tiền nữa". Rõ ràng là Lloyds đã hy vọng chúng tôi bán Virgin Music trong tháng đó. John nhắc chúng tôi, toàn bộ số tiền thấu chi của chúng tôi phải được thanh toán vào cuối tháng và trong lúc ấy, chúng tôi không thể kéo dài thời gian cho số tiền thấu chi một lần nữa. Ông ngạc nhiên khi thấy chúng tôi xem xét việc níu giữ Virgin Music với hy vọng sẽ có công ty trả giá cao hơn Thorn EMI.

Tình hình này cũng tồi tệ như trường hợp khủng hoảng của Coutts vào năm 1984. Thậm chí sau đó chúng tôi có thời gian và có thể đến gặp một số ngân hàng khác để thành lập một nghiệp đoàn. Nhưng tháng 1/1992 không những là tháng tồi tệ đối với các ngân hàng mà còn là thời điểm tồi tệ với các hãng hàng không như hồi tháng 1/1991, khi Air Europe và Dan Air đã trải qua. Tình cảnh của tất cả các ngân hàng ngày càng tồi tệ và rất khó để có thể duy trì tình trạng yên ổn.

Chúng tôi nợ Lloyds 55 triệu bảng. Vì chúng tôi sắp tiến gần đến tháng Hai và tháng Ba, nên hãng hàng không cần nguồn tiền mặt khoảng hơn 30 triệu bảng. Những tháng mùa đông là những tháng đắt đỏ nhất vì chúng tôi phải trả tất cả các chi phí bảo trì máy bay và đó cũng là lúc lượng hành khách giảm xuống. Thế là quá đủ cho món nợ không bảo đảm. Nhìn vào những đồng tiền mặt thu được, chúng tôi biết năm đó Virgin Music đạt được doanh thu là 330 triệu bảng, lợi nhuận thu được là 38 triệu bảng; năm tới, chúng tôi dự đoán doanh thu đạt được là 400 triệu bảng với lợi nhuận là 75 triệu bảng. Nhưng Lloyds không muốn chờ đợi. Tôi biết là phải đưa ra một số quyết định nào đó.

Chương trình Thames Television lần thứ hai về cuộc chiến giữa British Airways và Virgin Atlantic Challenger dự định sẽ được phát sóng vào cuối tháng Hai. Chương trình tuần này mang tên This Week có nội dung xoay quanh các vấn đề hiện tại quan trọng nhất của hãng Thames Television. Will và tôi đã gặp nhà sản xuất Martyn Greory lần đầu tiên vào đầu tháng Một khi ông đến gặp chúng tôi để bàn về tư liệu. Chúng tôi nói với ông những gì chúng tôi biết về British Airways, và sau đó để ông tự tiến hành tìm hiểu một cách độc lập. Martyn đã nói chuyện với Peter Fleming và một số nhân viên cũ của hãng British Airways, những người chưa hiểu và cố gắng làm rõ những điều mà tôi buộc tội những mánh khóe bẩn thỉu của BA. British Airways đã từ chối tham gia vào chương trình. Giám đốc pháp lý Mervyn Walker đã viết thư cho Martyn Gregory và buộc tội ông là "rơi vào bẫy vì đã bị lợi dụng làm phương tiện cho chiến dịch của Richard Branson". Không gì có thể khiến một nhà sản xuất chương trình độc lập bực tức hơn nữa.

Tôi có hai suy nghĩ khác nhau về chương trình. Tôi có thể nhận thấy, bằng cách cho mọi người biết về các mánh khóe bẩn thỉu mà chúng tôi đang chống lại thì họ có thể có hai phản ứng. Khả năng thứ nhất là họ sẽ thấy sự thiệt hại của chúng tôi và do đó có thể sẽ tránh xa Virgin Atlantic Challenger như những người sắp thua cuộc. Những từ như "một máy bay sẽ rơi khỏi bầu trời", thậm chí nếu những từ đó do Brian Basham, một người đang làm việc cho British Airways, nói ra thì có thể ăn sâu vào tâm trí của mọi người và khiến họ cảm thấy

lo lắng khi sử dụng dịch vụ của hãng hàng không Virgin Atlantic Challenger. Nhưng mặt khác, công chúng có thể tập hợp lại và ủng hộ chúng tôi như những người bị thua thiệt. Đây là điều mà tôi hy vọng. Gerrard cũng chỉ ra rằng do lượng khán giả xem truyền hình là quá lớn, một số người có thể sẽ ngạc nhiên và gọi điện tới hãng Virgin Atlantic Challenger, kể cho hãng nghe những câu chuyện khác, rồi nhờ đó chúng tôi sẽ thu thập được tất cả các chứng cớ chống lại hãng British Airways. Tôi tổ chức một nhóm gồm 30 nhân viên bán hàng ngồi trực điện thoại tại văn phòng bán hàng ở Crawley vào thứ năm ngày 27/2 đề phòng trường hợp có ai gọi điện cho chúng tôi.

Trong phim của This Week, với tựa đề "Phá rối Virgin?", được mở đầu với cảnh nhìn từ trên vòng quay xuống những chiếc máy bay cũ kỹ xếp hàng tại Mojave Desert, giống như một phòng tư liệu máy bay nơi máy bay hạ xuống trong thời tiết khô ráo để chúng không bị gỉ. Các máy bay này đã được tháo hết dầu, gỡ bỏ một vài bộ phận, và sau đó các động cơ và van được gắn với lá bạc. Nhìn cảnh tượng đầy ám ảnh này, tác giả đã thốtlên:

"Hãng hàng không Virgin Airways đang kêu lên: 'Chiếm đoạt!' và Richard Branson khẳng định rằng British Airways đang khiến công việc kinh doanh của ông ấy gặp khó khăn."

"Có cuộc chơi công bằng và cuộc chơi không công bằng" – Tôi nói với người phỏng vấn. "Và tôi không thể tin rằng British Airways lại đang dùng đến những mánh khóe bẩn thỉu này."

Những tư liệu phỏng vấn Peter Fleming, cùng với bộ mặt che giấu và giọng điệu xuyên tạc của anh ta, như anh ta miêu tả thì một bộ phận đặc biệt của British Airways đã thành lập để làm tôi mất uy tín, và các tài liệu đã bị xé nhỏ. Một nhân chứng người Mỹ giấu mặt đã miêu tả cách mà BA đã xé nhỏ các tài liệu liên quan đến Virgin tại Mỹ. Tại New York, Ronnie Thomas đã kể câu chuyện về BA níu giữ các hành khách của Virgin khi họ được các chiếc xe limousine của anh đưa đón, và một công ty du lịch Los Angeles đã miêu tả cách mà các hành khách chuyển sang sử dụng dịch vụ của hãng BA như thế nào khi họ nghe tin hãng Virgin

sắp phá sản. Sau đó, khi phụ đề sắp chuyển sang thể hiện những gì anh nói, chúng tôi nghe thấy tiếng Brian Basham kể cho Chris Hutchins, Virgin là "một hãng kinh doanh bẩn thỉu – một tên lừa bịp." Freddie Laker nhắc đi nhắc lại lời khuyên của ông rằng nên kiện công ty này.

Thames Television đã phỏng vấn tôi lúc đang đứng cạnh một chiếc máy bay Tristars tại Mojave Desert. Tôi trở nên nhỏ xíu trước một hàng 20 chiếc máy bay PanAm kéo dài hàng dặm. Phía trên đầu tôi là một trong số bảy chiếc máy bay màu nâu sẫm của hãng British Airways. Thật là kỳ cục khi nghĩ rằng toàn bộ phi đội của tôi chỉ có tám chiếc máy bay.

"Tôi biết rất nhiều về những câu chuyện của Brian Basham" – một nhân viên của hãng British Airways, "và Brian Basham đã báo cáo với David Burnside, người đứng đầu bộ phận PR của British Airways, anh ta sẽ báo cáo với Lord King" – tôi nói. "Tôi chưa bao giờ kiện ai ra tòa vì bất cứ chuyện gì. Chúng tôi chắc chắn rằng đây là một dịp tốt để có thể nói rằng ai đó đã cố gắng phá hoại công việc làm ăn của chúng tôi. Tôi nghĩ canh bạc tốt nhất của chúng tôi là đưa việc này ra ánh sáng và hy vọng rằng sẽ có người ở BA nhận ra việc làm này sẽ chỉ đem đến kết quả ngược lại, và họ không nên tiếp tục hành động như vậy trong tương lai".

Nhân viên hãng British Airways bị các phóng viên This Week tìm gặp phỏng vấn. Dick Eberhart, một trong những phó giám đốc của BA, đã bị đe dọa tại New York, và David Burnside bị đe dọa tại nhà riêng ở Chelsea. Cả hai người đều từ chối trả lời bất cứ câu hỏi nào. Những cảnh cuối cùng của bộ phim tư liệu là cảnh quay từ trên cao những chiếc máy bay hỏng đang trải dài trên sa mạc, sáng lên một cách yếu ớt trong ánh nắng của vùng California, nơi BA muốn nhìn ngắm phi đội của Virgin.

"Có thể đó là thời khắc để Richard Branson tiếp tục hoặc dừng lại" – lời bình cuối cùng của bộ phim, "hoặc máy bay của hãng Virgin Atlantic Challenger sẽ kết thúc như hãng Laker: bị chôn vùi trong bão cát sa mạc."

Chương trình "Phá rối Virgin?" thu hút được hơn bảy triệu lượt khán giả và buổi chiều hôm đó, bàn trực điện thoại của Virgin đã nhận được hơn 400 cuộc gọi. Hầu hết những người gọi đến đều chúc chúng tôi những điều tốt đẹp và nói rằng họ sẽ không sử dụng dịch vụ của hãng BA nữa, và trong số những người chúc mừng, cũng có nhiều người kể rằng họ đã bị hãng British Airways tiếp cận ở sân bay khi cố gắng mua vé của hãng Virgin. Và sau đó họ được nhận một khoản tiền.

Vào ngày 6/2, khi Yvonne Parsons đang ở nhà thì có người gọi điện đến nói rằng họ đang gọi từ bộ phận đặt vé của hãng Virgin và thông báo rằng chuyến bay của bà đã hết vé. Do bà sẽ không nhận được vé nên người đó hỏi rằng bà có muốn chuyển sang sử dụng hãng British Airways không. Đó là lời gợi ý cuối cùng. Yvonne Parsons đã bay đi đi về về từ Mỹ bốn lần trong tám tháng qua, mỗi lần bà đều nhận được thông báo "lỗi đặt vé" từ Virgin. Tháng Mười vừa rồi, một người có tên là "Mary Ann" xưng là "đại diện của hãng Virgin" đã gọi đến văn phòng của bà tại New York và thông báo với bà rằng chuyến bay của hãng Virgin đã kín chỗ và xin bồi thường cho bà, gợi ý rằng bà có thể bay trên chiếc Concorde vào ngày hôm sau mà không phải trả thêm bất kỳ khoản phí nào. Parsons không đồng ý. Bà thường xuyên bay từ New York về London thường xuyên, và bà đã thích hãng Virgin ngay từ lần đầu sử dụng dịch vụ của hãng này. Bà là một khách hàng quan trọng và bà thấy khá ngạc nhiên khi hãng Virgin tỏ ra thiếu trách nhiệm đối với bà. Bà yêu cầu xếp bà vào danh sách chờ và yêu cầu Mary Ann gọi lại báo cho bà biết bà có thể bay trên chuyến bay đó hay không.

Như trường hợp một người xưng là "Bonnie" gọi từ hãng Virgin vào hồi tháng Tám báo với bà rằng chuyến bay bị hoãn, mà một người với tên là "Larry" gọi từ hãng Virgin vào tháng Chín thông báo rằng ghế ở khoang không hút thuốc đã đầy chỗ, và Mary Ann đã không gọi lại cho Yvonne Parsons. Vì vậy, Parsons đã gọi cho bộ phận đặt vé của Virgin và yêu cầu được nói chuyện với Mary Ann.

Phía đầu dây trả lời: “Thưa bà, ở đây không có ai là Mary Ann”.

“Vậy thì ngày hôm qua ai đã gọi cho tôi và nói rằng tôi không được bay trên chuyến bay ngày 16/10?” – Bà hỏi.

“Chuyến bay ngày 16/10? Bà có tên trong danh sách và được xếp ở khoang không hút thuốc, thưa bà”.

Yvonne Parsons thấy thực sự bực mình. Bà giận dữ và chuyển sang sử dụng American Airlines và United trong suốt năm đó. Khi bà quyết định thử Virgin lần cuối cùng vào tháng Hai, bà không thể tin rằng một nhân viên đặt vé khác của Virgin lại gọi cho bà và báo rằng đã hết chỗ và gợi ý bà sử dụng dịch vụ của hãng British Airways.

Sau đó, sau khi xem chương trình “Phá rối Virgin?”, ngày hôm sau bà gọi cho Virgin và cuộc điện thoại được chuyển máy cho các luật sư của chúng tôi. Bà kể toàn bộ câu chuyện cho Gerrard nghe.

“Khi tôi xem chương trình” – bà nói, “tôi bất chợt nghĩ rằng tôi là nạn nhân của một trò lừa bịp xảo quyệt và đáng hổ thẹn của British Airways. Tôi đã được đề xuất là sử dụng British Airways, và chưa bao giờ họ gợi ý tôi sử dụng dịch vụ của hãng khác. Tôi phân vân tự hỏi tại sao những nhân viên của British Airways lại có thể đóng giả nhân viên của Virgin được.”

“Chúng tôi vừa có một thông báo gây ngạc nhiên” – Gerrard nói với tôi sau khi kể xong câu chuyện. “Chúng ta sẽ dựng một phiên tòa chỉ xoay quanh câu chuyện của bà ấy.”

Để quay lại vấn đề chính, tôi viết thư cho ông Colin Marshall sau khi chương trình "Phá rối Virgin?" được chiếu vào ngày 28/2/1992, và yêu cầu ông ta xem xét lại bức thư của tôi được gửi cho các giám đốc không điều hành vào ngày 11/9/1991. Tôi nêu vấn đề như sau:

Qua sự trả lời vội vàng của ông, tôi cho rằng ông không có nhiều thời gian để điều tra sự việc này. Có rất nhiều bài báo độc lập hơn trên phương tiện truyền thông đại chúng nói về vấn đề này, và hầu hết các bài báo đó đều ủng hộ Virgin, cao điểm là chương trình phát sóng trên Thames Television tối qua về bộ phim tài liệu This Week. This Week đã phơi bày một cách trung thực những sự thật chứng minh rằng những lý lẽ của chúng tôi là hoàn toàn chính xác. Nội dung chương trình đã lên tiếng cho chính chương trình của mình và thực tế là nó đã khẳng định vấn đề này có tính nghiêm trọng hơn và có nguyên nhân sâu xa hơn chúng ta nghĩ ban đầu. Ít nhất thì các cổ đông của ông cũng có thể đang trông chờ một lời giải thích đầy đủ và hợp lý về những gì đang diễn ra trong British Airways, về những hoạt động của Brian Basham và về những người mà ông báo cáo tại British Airways.

Tôi trực tiếp hỏi ông ta xem liệu ông ta có can thiệp vào việc này không:

Tôi mong muốn với vai trò Phó ban và Chủ tịch hội đồng quản trị của British Airways của mình, ông sẽ đảm bảo một cách chắc chắn rằng những hoạt động được nêu trên sẽ chấm dứt và ông sẽ có một lời xin lỗi rõ ràng.

Tôi nghĩ giờ chưa phải là quá muộn. Nhưng tốt hơn hết là ông ấy nên đảm bảo rằng ông ấy sẽ xin lỗi đúng mực.

Hôm thứ Sáu, khi đang ở Kidlington thì Will gọi cho tôi. "Richard" – Will nói, "tôi đang ở trong bốt điện thoại. Tôi vừa mới hạ cánh xuống Gatwick và tôi vừa đọc tờ BA News. Tiêu đề của trang nhất là "LỜI BUỘC TỘI CỦA BRANSON VỀ NHỮNG 'M\NH KHÓE BẨN THỈU' L[KHÔNG CÓ CĂN CỨ". Họ đang gọi anh là một kẻ nói dối."

Khi chương trình được phát sóng, Will đang trong kỳ nghỉ đi trượt tuyết. Ngày chương trình được chiếu và ngày anh ta đi nghỉ đã được thay đổi vài lần để hai ngày đó không trùng nhau, nhưng rốt cuộc hai ngày đó vẫn trùng nhau. Vì có rất nhiều người đã gọi cho chúng tôi, tôi đã yêu cầu Will quay trở về để quản lý cơn bão PR đang ấp ủ. Và theo yêu cầu, anh ấy đã hạ cánh xuống Gatwick.

Tờ BA News tiếp tục đăng tin:

Mục Những vấn đề hiện nay trên This Week của Thames Television tối hôm qua đã dành toàn bộ thời lượng để chiếu chương trình về những lý lẽ của Richard Branson cáo buộc những mánh khóe bẩn thỉu của hãng British Airways chống lại Virgin. British Airways được mời tham dự nhưng họ đã từ chối sau khi xem xét kỹ lưỡng những lý do được giải thích dài cả một trang thư do Meryvyn Walker, giám đốc pháp lý gửi cho nhà sản xuất của Thames – ông Martyn Gregory.

Phần còn lại của bài báo nhắc lại lá thư Mervyn Walker buộc tội hãng Thames Television bị rơi vào bẫy quảng cáo và nói rằng BA sẽ không bị kích động tham gia vào trò chơi vô ích của Branson và do đó phải từ chối tham gia."

"Toàn chuyện vớ vẩn!" – Chúng tôi nói. "Họ gọi tôi là kẻ nói dối và đây là một sự phỉ báng."

Đây là lần cuối cùng Will gửi cho tôi tờ báo qua fax từ Hollan Park. Chúng tôi tìm thấy Gerrard, người đã lập tức đồng ý là họ đã phỉ báng tôi. Kiện BA vì đã phỉ báng tôi có vẻ dễ hơn nhiều và dễ giải thích rõ ràng cho bồi thẩm đoàn hơn là theo kiện vụ BA lạm dụng sự độc quyền của hãng đó ở sân bay Heathrow. Có thể vụ này sẽ đưa mọi việc ra ánh sáng.

Vào sáng thứ Hai, tôi phát hiện ra rằng đích thân Lord King đã gửi thư cho những người xem truyền hình đã viết thư hỏi ông về những mánh khóe bẩn thỉu của British Airways, và ông đã khẳng định với họ rằng không hề có chút sự thật nào trong những lý lẽ mà tôi đưa ra. Thật ra, đó chỉ là lời phỉ báng được nhắc đi nhắc lại, và một lần nữa được nói lại với công chúng. Tôi quyết định sẽ kiện cả Lord King.

Sáng hôm đó, tôi cũng nhận được một bức thư từ Colin Marshall. Ông ta đã gọi lời buộc tội của tôi là "không công bằng", ông nói rằng ông không có gì để bổ sung thêm vào bức thư gửi cho tôi lần trước, và khẳng định rằng những lý lẽ về chiến dịch "những mánh khóe bẩn thỉu" là "hoàn toàn vô căn cứ".

Tôi rất lấy làm ngạc nhiên khi đọc bức thư. Có thể ông Colin Marshall đã không thể xem chương trình "Phá rối Virgin?". Có thể ông ấy đã bị tắc đường hoặc chuyến bay của ông bị hoãn. Có thể vô tình ông không nhận thức được về những gì đang diễn ra trong công ty của mình. Nếu vậy thì thật là kỳ cục: vì theo như mọi người thì Colin Marshall là một người chỉ biết đến công việc, một người bị ám ảnh bởi những chi tiết, một người biết tất cả những điều nhỏ nhặt đang diễn ra ở bất cứ công ty nào mà ông làm việc.

Trong tuần tiếp theo, việc bán Virgin Music cuối cùng cũng được tiến hành.

Chương 28: CHIẾN THẮNG

Tháng Ba năm 1992 - Tháng Một năm 1993

Trên bàn có 560 triệu bảng, tương đương với một tỷ đô-la, nhưng tôi không cần số tiền đó.

"Đến 2 giờ chiều nay là họ cần phải biết" – John Thornton nói với tôi. Tôi đặt điện thoại xuống, nhìn sang Simon và Ken. Trong 20 năm qua, chúng tôi đã cùng nhau xây dựng công ty nhưng chúng tôi chưa sẵn sàng để bán nó.

Theo nhiều cách thì việc ký hợp đồng với The Rolling Stones là thứ mà tôi muốn làm nhất ở Virgin Music. Chúng tôi đã chiến đấu để ký hợp đồng với họ trong 20 năm, và bây giờ chúng tôi đã có ban nhạc Rock n'Roll lớn nhất trên thế giới cho nhãn hiệu của riêng mình. Từ khi còn là một nhãn nhiệu mới, bắt đầu vào năm 1973, chúng tôi còn phải dựa vào người anh hùng Mike Oldfield, giờ đây chúng tôi đã trưởng thành: Hiện chúng tôi là thương hiệu được nhiều ban nhạc trên thế giới lựa chọn. Các nghệ sĩ đã xem cách chúng tôi bắt đầu sự nghiệp solo của Phil Collin như thế nào, và cách chúng tôi quảng bá tên tuổi của UB40 và Simple Minds, những gì chúng tôi có thể làm với Culture Club và Peter Gabriel, và họ muốn ký hợp đồng với chúng tôi. Nhưng, khi chúng tôi vừa chạm tới đỉnh cao của sự nghiệp thì mọi thứ đã kết thúc.

"Ken à?" – Tôi hỏi.

"Điện thoại của anh đấy" – Anh ấy nói.

"Simon à?"

“Chuẩn bị tiền mặt đi. Anh không có sự lựa chọn đâu”.

Bất cứ khi nào có ai đó nói với tôi rằng tôi không có sự lựa chọn, tôi đều cố gắng chứng minh rằng họ đã sai. Trong suốt mấy ngày qua, lời đề nghị của Thorn EMI đã thay đổi, từ lời đề nghị chia đều tất cả, và tôi sẽ là cổ đông lớn nhất của Thorn EMI với 14% cổ phần, hoặc nhận tiền mặt ít hơn, thành đề nghị trả tiền mặt cao hơn. Cho dù Thorn đã thay đổi chiến thuật và đề nghị trả tiền mặt nhiều hơn là cổ phiếu, tôi vẫn thích trao đổi cổ phiếu hơn vì điều đó có nghĩa là tôi có thể giữ một phần trong Thorn EMI mà tôi có thể sử dụng trong tương lai như là một nền tảng để đấu giá công ty. Điều khó khăn là mọi người đều cho rằng tôi quá mạo hiểm khi giữ cổ phần như một sự đảm bảo để mượn thêm tiền hỗ trợ Virgin Atlantic Challenger. Cổ phần trong Thorn EMI không được nhìn nhận như một khoản bảo đảm chắc chắn. Mặc dù tôi cũng đã thảo một bức thư gửi cho các nhân viên giải thích rằng tôi sẽ nhận một phần cổ phiếu Thorn EMI và giữ lãi ở công ty, tôi buộc phải thay đổi ý kiến và đồng ý với lời đề nghị trả tiền mặt.

Trước khi đồng ý, tôi gọi Peter Gabriel và thông báo cho anh ấy biết. Tôi muốn nghe lời khuyên của anh ấy và tôi cũng đã nhận ra rằng việc mua bán này sẽ ảnh hưởng đến sự nghiệp của anh ấy.

“Đừng làm như thế, Richard!” – Anh ấy nói. “Một đêm nào đó anh sẽ tỉnh dậy, vã mồ hôi và ước rằng anh chưa bao giờ làm như vậy. Anh sẽ không bao giờ lấy lại được nó đâu”.

Tôi biết rằng anh ấy nói đúng. Đó chính là những gì Joan đã nói. Nhưng áp lực từ BA là quá lớn. Giờ đây tôi cảm thấy chắc chắn rằng Lloyds đang tước quyền sở hữu của chúng tôi và chúng tôi không có sự lựa chọn. Tôi cũng biết rằng Simon muốn bán, và anh ấy muốn lấy tiền mặt hơn là kéo dài việc tham gia vào tập đoàn bằng cách nhận cổ phiếu. Nếu nhận cổ phiếu của Thorn EMI thì sẽ kéo dài tình trạng thê thảm của Virgin Atlantic Challenger, rồi việc đó sẽ đánh bại tất cả các lý luận khác. Mục tiêu quan trọng hơn cả là bảo toàn Virgin

Atlantic Challenger khỏi lý do duy nhất mà tôi bán Virgin Music là vì nó quá thành công. Nếu tôi bán Virgin Music, thì thương hiệu Virgin sẽ được bảo toàn. Thay vì có một hãng hàng không đang phải xoay sở với khó khăn và một công ty thu âm, chúng tôi có thể có một hãng hàng không được bảo toàn và một công ty thu âm được bảo toàn cho dù công ty đó do Thorn EMI làm chủ. Mặc dù biết rằng Simon có thể sẽ rời bỏ công ty, tôi có thể ở lại với tư cách là giám đốc của công ty. Quan trọng nhất là Ken vẫn tiếp tục điều hành Virgin ngay trong Thorn, và anh sẽ bảo vệ danh tiếng của Virgin.

Tôi gọi cho Trevor, người xác nhận dòng thông tin sau của ngân hàng:

"Tiền mặt là sự lựa chọn duy nhất" – Anh nói với tôi. "Điều này có nghĩa là chúng ta có thể trả toàn bộ số nợ và bắt đầu lại từ đầu. Điều này sẽ đem lại cho anh sự tự do hoàn toàn. Và khi nghĩ về cổ phiếu của Thorn, hãy nhớ đến những gì đã xảy ra trong cuộc khủng hoảng thị trường cổ phiếu."

Điều đó khiến tôi đưa ra quyết định. Nếu tôi chiếm giữ cổ phiếu Thorn và chúng rớt giá trầm trọng thì tôi sẽ không đủ sức để ngăn cản ngân hàng vào cuộc. Ông Freddie Laker đã gợi tôi nhớ rằng nếu mọi việc diễn ra nhanh như thế nào và nó khiến bạn thất bại nhanh chóng. Gần giống như Virgin, hãng hàng không của ông đã đấu tranh với British Airways trong một thời gian dài và khi ông cần sự hỗ trợ thì các ngân hàng lại cố siết nợ. Ông đã được mời đến các ngân hàng, hy vọng họ sẽ đồng ý với một số tiền chi trội hơi tăng bởi cuộc khủng hoảng bất ngờ trong năm tiếp theo, nhưng khi ông đến thì ông được dẫn vào một căn phòng bên cạnh. 30 phút đầu không có ai đến. Cuối cùng, ông cố gắng liên lạc với giám đốc ngân hàng và được ông ta mời sang một căn phòng khác. Lúc ông bước vào, nhìn gương mặt họ, ông nhận ra rằng có điều gì đó thật kinh khủng đã xảy ra.

"Chúng tôi vừa chiếm giữ tài sản của Laker Airways" – Họ nói.

Tất cả đã kết thúc. Ông Freddie chẳng là gì để có thể ngăn cản, người nắm giữ tài sản sa thải các nhân viên, đổi chìa khóa của công ty, tịch thu tất cả tài sản của công ty, bỏ mặc các hành khách và giữ các máy bay. Khu vực làm thủ tục của Laker tại Gatwick biến mất sau một đêm và khu vực bán vé dừng việc đặt vé. Điện thoại bị rút ra và công việc của cả cuộc đời biến mất trong sáu tiếng đồng hồ. Chính nhờ kinh nghiệm của Freddie, tôi đã không đẩy các ngân hàng đi quá xa. Một khi tôi đánh mất quyền kiểm soát vào tay họ thì Virgin Atlantic Challenger sẽ biến mất. Có một điều an ủi là một triệu đô-la đã nằm ở trênbàn.

Tôi ngoan cố nhận ra rằng đây là thời điểm phải lùi lại. Lúc này, câu châm ngôn của bố mẹ tôi văng vẳng bên tai: "Hãy sống cho hiện tại và tương lai sẽ đến". Bản năng của tôi về việc tiếp tục tham gia vào Virgin Music và mua cổ phiếu Thorn EMI được thôi thúc bằng nhu cầu về an toàn tài chính. John Thornton, người đã ủng hộ tôi mua cổ phiếu không hiểu bức tranh toàn cảnh, và Peter Gabriel, người đã tranh luận rằng tôi không nên mua cổ phiếu cũng thế. Do đó, để Virgin Music lại phía sau, tôi nhấc điện thoại lên và gọi cho John Thornton đang ở Goldman Sachs.

"Tôi sẽ lấy tiền mặt" – Tôi nói, "tôi sẽ để lại cho anh toàn bộ".

"Được thôi" – Anh ta nói. "Luật sư đang làm những thủ tục cuối cùng. Tôi sẽ gọi cho anh sau."

Mặc dù tôi đã cứu được hãng hàng không, nhưng tôi cảm thấy tôi đã giết chết một thứ gì đó trong tôi. Nhìn Simon và Ken, tôi thấy buồn vì chúng tôi giờ đã mỗi người một hướng. Theo cách nào đó thì tôi mừng nhất cho Ken: Anh sẽ ở lại Virgin với EMI, và sẽ sớm phát hành bản thu âm của Janet Jackson và The Rolling Stones. Tôi không biết Simon sẽ làm gì, những tôi nghĩ rằng anh ấy sẽ hưởng thụ một cuộc sống yên tĩnh. Tôi đã biết rằng ngay khi Virgin Music biến mất, tôi sẽ ra đi và chiến đấu đến cùng với British Airways. Tôi không nhớ nổi chúng tôi đã đối đầu nhau bao nhiêu lần và tôi bắt đầu cảm thấy mệt mỏi vô cùng.

Chúng tôi phải chờ trước khi ký hợp đồng vì Fujisankei, người chiếm giữ 25% cổ phiếu, có một điều khoản phù hợp với tất cả các đề xuất dành cho Virgin Music. Chúng tôi cũng phải quyết định liệu có nên chấp nhận lời đề nghị về 510 triệu bảng tiền mặt của Thorn EMI hay không và trả món nợ 50 triệu bảng của Virgin; hoặc nhận 500 triệu bảng tiền mặt và phải trả số nợ trong vòng 4 tuần cho dù số tiền nợ đó lớn đến bao nhiêu đi nữa. Mặc dù chúng tôi phải tiếp tục điều hành Virgin Music như bình thường, nhưng Ken cảm thấy chắc chắn rằng nếu kết thúc mọi việc thì số tiền nợ sẽ lớn hơn.

“Hiện tại một số công việc kinh doanh đang tiến triển tốt” – Anh nói. “Hãy lấy hết số tiền đó đi”.

Và chúng tôi chọn 510 triệu bảng cộng với 50 triệu bảng tiền nợ ở Virgin Music. Trong trường hợp Ken đúng (như mọi lần), thì chúng tôi kiếm được thêm 10 triệu bảng theo cách này. Trong lúc đó, chúng tôi phải chờ đến tận 3 giờ sáng trước khi Fujisankei quyết định và lựa chọn tiền mặt của Thorn EMI. Chúng tôi ký hợp đồng vào lúc rạng sáng. Buổi sáng hôm sau, Thorn EMI thông báo rằng số tiền mua Virgin Music là 1 tỷ đô-la, hay 560 triệu bảng.

Simon, Ken và tôi đến gặp các nhân viên của chúng tôi tại Harro Road.

“Giống như kiểu bố mẹ mới qua đời vậy” – Simon nói với tôi khi chúng tôi bước vào. “Anh nghĩ là chúng tôi đã có sự chuẩn bị cho việc này, nhưng khi nó xảy ra, anh nhận ra rằng anh hoàn toàn không thể đối mặt với nó được.”

Tôi cảm thấy chuyện này giống như sự ra đi vĩnh viễn của một đứa trẻ. Simon, Ken và tôi đã khởi nghiệp Virgin từ con số không, duy trì nó suốt một thời gian dài và khi nó dường như sắp sụp đổ, chúng tôi lại bắt đầu sáng tạo nó với từng thế hệ âm nhạc để nó tiếp tục trở thành một thương hiệu thu âm hấp dẫn nhất. Trong khi các thương hiệu khác như Apple vẫn còn biểu tượng hóa ban nhạc The Beatles và Abbey Road, Virgin đã nhảy vọt từ Mike

Oldfield và Gong đến The Sex Pistol, sau đó là Boy George, tiếp đến là Phil Collins, Peter Gabriel, Bryan Ferry, Janet Jackson và The Rolling Stones. Trải qua thời đại của hippy, nhạc punk, làn sóng mới, gu thưởng thức của Simon trở nên thịnh hành và Ken đã giữ được mọi thứ với nhau.

Hiện giờ, Ken đã đứng dậy vào nói với mọi người rằng họ có thể trở thành một phần của Thorn EMI, và anh ấy sẽ ở lại với EMI để đảm bảo sự độc lập của Virgin. Simon đã bắt đầu nói nhưng thay vào đó lại òa khóc. Mọi người đều nhìn tôi. Tôi đứng dậy, và cũng suýt bật khóc. Điều này không hề tốt chút nào. Tôi đang rơi vào một hoàn cảnh không thể chịu đựng nổi. Tôi không thể nói với họ lý do thực sự tại sao công ty của họ lại bị bán. Nếu tôi nói với họ sự thật về thái độ của ngân hàng đối với Virgin Atlantic Challenger, tiếp đó là hãng hàng không và toàn bộ các công ty con của Virgin còn lại sẽ bị phá hủy do bị thiếu sự tín nhiệm. Các hãng hàng không đều được xây dựng dựa trên sự tín nhiệm, và sự thú nhận những điểm yếu có thể khiến hành khách hoảng sợ và bỏ đi. Và do đó, tôi thấy chán ghét bản thân vì đã nhận tiền, tôi đứng đó, đề nghị mọi người sang làm việc cho Virgin Atlantic Challenger nếu họ thấy không thoải mái với EMI, và đảm bảo rằng Ken sẽ để ý chăm sóc họ. Khi Jon Webster gửi lời cảm ơn đến tôi, Simon và Ken vì đã "đem đến cho anh những năm tháng tuyệt vời nhất trong cuộc đời", tôi không thể chịu đựng hơn được nữa. Tôi rời khỏi căn phòng và chạy nhanh xuống Ladbroke Grove, nước mắt lăn dài trên má.

Tôi đã chạy bộ gần một dặm, không để ý tới những người qua đường đang nhìn tôi chằm chằm. Khi tôi lướt qua một sạp báo, tôi nhìn thấy tấm áp phích quảng cáo với tiêu đề "Evening Standard" (tiêu chuẩn ngang bằng), tấm áp phích quảng cáo này đáng lẽ phải lau khô những giọt nước mắt của một người đàn ông trưởng thành: Branson bán công ty với giá 560 triệu bảng tiền mặt". Tôi chạy qua nó, nước mắt vẫn lăn dài trên má, và tôi trở về nhà. Joan không có nhà, nên tôi vào bếp và đun nước. Đó là một buổi sáng tháng Ba giá lạnh, nhưng những cây anh đào ở góc vườn và ở công viên Holland Park chỉ mới chớm nở hoa. Khi tôi đứng nhìn ra ngoài, một con cáo đâm qua hàng rào và chạy nhanh tới cửa sau, nơi

mà Joan đã để thức ăn thừa cho nó. Nó nhặt một cái xác của con gà và biến mất trong bụi rậm. Bức ảnh cuối cùng của Lord King mà tôi nhìn thấy là bức ảnh ông ta ngồi trên lưng ngựa, trông rực rỡ trong bộ dụng cụ đi săn.

"Cảm thấy hoàn toàn chán nản", tôi viết trong cuốn sổ tay của mình về quyết định nhận tiền mặt thay vì cổ phần. "Đã quyết định đi theo con đường bảo thủ lần đầu tiên trong cuộc đời mình. Tất cả những người cố vấn (trừ John Thornton) đều ủng hộ quyết định đó".

Cũng như việc lấy thêm 10 triệu bảng bằng cách chọn nợ cố định, Ken cũng đem lại cho chúng tôi 9 triệu bảng tiền lãi nhờ việc chuyển tiền cho Fujisankei. Thorn EMI trả chúng tôi 510 triệu bảng tiền mặt, trong đó chúng tôi phải trả 127,5 triệu bảng cho Fujisankei. Fujisankei muốn nhận tiền Yên nên chúng tôi phải đổi tiền. Chúng tôi có một tháng chiếu cố giữa việc nhận tiền và chuyển tiền, và phải hoàn thành vào ngày 1/6. Chúng tôi phải lựa chọn thời điểm để chuyển tiền sang đồng yên. Simon và Trevor muốn đổi tiền ngay lập tức để chúng tôi có thể biết được chúng tôi đang đứng ở đâu. Ken và tôi thì cảm thấy nhẹ nhàng hơn và muốn mạo hiểm với việc này. Chúng tôi giữ số tiền này bằng đồng bảng và thật là may mắn tỷ giá của đồng bảng so với đồng yên lại khá cao. Chúng tôi chờ đợi và đổi tiền vào phút cuối, kiếm được hơn 9 triệu bảng tiền lãi. Quả thật là may mắn.

Và khi cuộc khủng hoảng đã được giải quyết. Từ giá mua bằng tiền mặt ban đầu là 510 triệu bảng, Fujisankei nhận được 127,5 triệu bảng và chúng tôi nhận được hơn 390 triệu bảng. Simon và Ken nhận phần của mình và đi theo những con đường khác nhau. Tôi sử dụng phần tiền thu được để trả cho ngân hàng và đầu tư số tiền mặt còn lại vào Virgin Atlantic Challenger. Những tin đồn rằng Virgin Atlantic Challenger phải trả tiền mặt cho chi phí nhiên liệu đã chấm dứt. Chúng tôi có nhiều tiền mặt dự trữ sẵn hơn British Airways.

Ngay lập tức, các ngân hàng bắt đầu gọi cho tôi với một sự kiên nhẫn mới – họ không còn đòi chúng tôi trả tiền nữa vì chúng tôi đã trả nợ cho họ, nhưng họ đề nghị đưa quỹ của tôi

vào tài khoản ủy thác với lãi suất cao hơn để đầu tư, mời tôi ăn trưa, kinh doanh với tôi và dĩ nhiên không nhận ra sự châm biếm mỉa mai ở đây – họ đề nghị cho tôi vay số tiền mà tôi cần để thực hiện các công việc làm ăn trong tương lai.

Mất một lúc tôi mới hiểu được hàm ý của việc bán hàng. Lần đầu tiên trong cuộc đời, tôi có đủ tiền để thực hiện những ước mơ điên cuồng của mình. Trước mắt, tôi không có thời gian để tập trung vào vấn đề này, vì mỗi tuần câu chuyện về British Airways lại có chuyển biến và chiếm hết tâm trí của tôi. Trên vài phương diện nào đó, tôi thấy hài lòng mình đã không có thời gian để nghĩ về việc bán Virgin Music. Tôi chán ghét việc cứ phải sống trong quá khứ. Đặc biệt, tôi không muốn nghĩ về những mối quan hệ bạn bè đã mất đi. Những gánh nặng đã được rũ bỏ khỏi vai tôi và sâu thẳm trong tâm trí, tôi nhận ra rằng Virgin Group giờ có thể tự do phát triển theo bất cứ hướng nào mà chúng tôi lựa chọn. Virgin Music có thể đã mất; Ken, Simon và tôi đã mỗi người mỗi hướng nhưng điều tốt nhất vừa mới đến.

“Penni” – Tôi nói, “xin cho tôi biết số điện thoại của Freddie Laker ở Miami”

Tôi quay số.

“Freddie” – Tôi gọi. “Tôi là Richard đây. Tôi vừa quyết định hỏi ý kiến của anh: Tôi đang theo một vụ kiện”.

“Hãy tiếp tục đi” – Freddie nói.

Khi chúng tôi bắt đầu vụ kiện, điều duy nhất khiến tôi phải luôn ghi nhớ, đây là một vụ kiện danh dự, không phải là một vụ tranh luận về vấn đề làm ăn. Tôi cần phải lấy lại danh dự cho bản thân mình.

Sắp xếp những bằng chứng xảy ra theo ba giai đoạn: chúng tôi có tất cả chứng cứ mà chúng tôi biết; chúng tôi nhận được rất nhiều tài liệu từ British Airways dựa vào quy định tiết lộ thông tin hợp pháp; và chứng cứ lớn nhất là bắt nguồn từ những nhân viên bất mãn với British Airways. Đây là chứng cứ có sức mạnh lớn nhất.

Thật không ngờ, Gerrard nhận được cú điện thoại từ một nhân viên cũ của BA gọi cho Sadig Khalifa, người đã từng làm việc cho ngành công nghiệp hàng không từ năm 1974, khi anh là nhân viên của công ty British Calesonian ở Tripoli. Khi British Airways giành quyền quản lý B-Cal vào năm 1988, Khalifa gia nhập một hội thuộc BA được gọi là Dịch vụ đặc biệt chuyên giải quyết các vấn đề của hành khách. Vào năm 1989, anh bắt đầu công việc như người làm thủ tục tại Sân bay Gatwick và sau đó tham gia bộ phận Helpline có trách nhiệm gặp gỡ hành khách, giúp hành khách chuyển các chuyến bay và chăm sóc người già. Một hoạt động bí mật khác của nhóm này là cố gắng mua chuộc hành khách của các hãng hàng không khác. Có một nhóm tương tự như vậy ở Heathrow với tên gọi "Những kẻ săn mồi".

Vào tháng 4/1990, nhóm Helpline do Bộ phận Bán hàng và đặt chỗ quản lý, có một ông chủ mới là Jeff Day bước vào văn phòng Helpline, thông báo với Khalifa và 15 nhân viên của anh ta rằng: "Tiền không thể kiếm được bằng việc giúp đỡ những người phụ nữ già. Những gì mà các anh phải làm là đi ra ngoài và thu hút thêm hành khách từ những hãng hàng không khác." Khalifa nói với Gerrard về cuộc họp lần thứ hai vào tháng Tám, cuộc họp mà Jeff Day nói rằng đó phải là một cuộc họp kín: không có ai ngoài nhân viên của Helpline được tham gia và nghe về cuộc họp này.

Trong cuộc họp này, Jeff Day nói với Khalifa và đồng nghiệp của anh rằng Helpline có một nhiệm vụ mới: thu thập càng nhiều thông tin về Virgin Atlantic Challenger càng tốt. Các thông tin này bao gồm thông tin về chuyến bay, số lượng hành khách đặt vé máy bay, số lượng hành khách thực lên máy bay, số hàng khách mua vé hạng thường và hạng thương gia, thời gian cất cánh. Vào cuối mỗi ca làm việc, nhân viên của Helpline phải điền vào một

bảng thông tin về mỗi chuyến bay và chuyển chúng cho bà Sutton, rồi bà ấy sẽ chuyển nó cho Day. Vậy họ đã lấy thông tin bằng cách nào? Jeff Day nói với các nhân viên của Helpline rằng họ có thể lấy thông tin bằng cách sử dụng số chuyến bay của Virgin để tiếp cận trực tiếp đến hệ thống đặt vé của British Airways, đó là hệ thống BABS. Đây là điều mà họ đảm bảo với Virgin rằng Virgin không thể làm được. Khóa của phòng Helpline đã được đổi, và họ tiếp tục các công việc của họ trong bí mật. Một phụ nữ làm việc bên cạnh Khalifa từ chối tham gia vào công việc này vì nghĩ rằng đây là một hành động trái đạo đức, và các thành viên còn lại trong nhóm đã làm việc thay cho cô.

Gerrard nhận được một thông báo từ Khalifa và gửi đến cho British Airways. Thông báo đó đã trở thành một trong những phần chính của phiên tòa.

Ngay lập tức, sau khi luật sư của BA nhận được bản khai có tuyên thệ của Khalifa, tôi nhận được một cú điện thoại của Michael Davids – Giám đốc không điều hành của BA, và là người bạn lâu năm của bố mẹ tôi. Ông ấy muốn hẹn ăn sáng với tôi.

Sau cuộc họp, Michael bắt đầu nói về "sự xấu hổ". Đây là cách nói bóng gió đầu tiên của lời xin lỗi. Rõ ràng là ông ta là một giám đốc không điều hành mà tôi có thể nói chuyện. Lord King và ngài Colin Marshal không muốn hạ thấp bản thân mình và biết rằng trong lời buộc tội của tôi là có sự thật, nhưng Michael Davis – gia đình một người bạn – được xem như là người tìm ra kế hay nhất rằng BA có thể mắc một số lỗi nào đó.

"Tôi nghĩ ba chúng ta nên nói chuyện một chút" – Michael nói. "Một cuộc nói chuyện nho nhỏ giữa ba chúng ta – anh, tôi và ngài Colin".

"Ngài Colin?"

“Đúng, ông ấy sẽ trở nên nổi bật trong 10 năm tới, anh thấy đấy. Thời của King đã hết; Marshall đã tồn tại quá lâu. Tôi nghĩ ba chúng ta nên có cuộc nói chuyện và xem chúng ta có thể tìm ra được điều gì không.”

Tôi nhìn Michael Davis đang cố tìm những từ thích hợp để dùng. Hiểu một cách sâu xa, anh ấy đang nói với tôi rằng những ngày của Lord King tại British Airways đã qua rồi.

“Anh thấy đấy, một số người nhất định ở British Airways nhận ra rằng có những điều xấu hổ nhất định” – Ông ta thú nhận. “Đúng là có những điều xấu hổ nhưng nếu chúng ta cứ tiếp tục có một mối quan hệ nhạy cảm trong tương lai thì tôi nghĩ rằng tôi, anh và ông Colin nên ngồi lại và nói chuyện với nhau.”

Khi tôi ngồi nghe giọng điệu tra tấn và nỗ lực của anh ta trong việc đề nghị tôi làm ăn, tôi nhận ra rằng tôi đang nghe ai đó nói chuyện về tiền và nghề nghiệp của một người khác. Michael Davis, ông Collin Marshall, Robert Ayling và Lord King sẽ được nhận lương bất kể họ đã gây dựng nên British Airways. Những người nắm giữ cổ phiếu của BA phải trả tiền cho Brian Basham, cho thám tử, cho luật sư khi tôi kiện họ. Có thể đây là một vụ đầu tư tốt: Nếu họ xoay sở tìm cách lật đổ Virgin Atlantic Challenger thì họ sẽ tốn rất nhiều tiền. Nhưng ban đầu Virgin Atlantic Challenger là công ty của tôi. Đó là một công ty tư nhân và nếu BA cướp khách hạng thượng lưu bay đến New York thì Virgin sẽ mất 3.000 bảng: 3.000 bảng đó chúng tôi không thể tái đầu tư vào kinh doanh. Khác với BA, tôi không có nhiều tiền dự trữ để trả lương. Do đó, nói về “sự xấu hổ”, Michael Davis đã quên mất một điều: BA đã cố gắng rất nhiều để khiến công việc làm ăn của tôi thất bại và khiến cho nhân viên của tôi thất nghiệp. Họ đã ép tôi phải bán Virgin Music, việc này đã làm ảnh hưởng đến tất cả mọi người, những người không làm việc trong hãng hàng không. Điều này khiến tôi giận dữ. Tôi sẽ không ngồi yên và đồng ý rằng tất cả chỉ là “sự xấu hổ”.

Trong suốt toàn bộ quá trình những trò chơi khăm bẩn thỉu diễn ra, tôi đã bị coi là khờ dại: khờ dại khi tin rằng British Airways có thể cư xử theo cách đó, khờ dại khi nghĩ rằng British Airways sẽ chấm dứt cách cư xử đó, khờ dại khi tin rằng tôi có thể đưa British Airways ra tòa, khờ dại khi nghĩ rằng có giây phút nào đó tôi có thể thắng kiện. Từ "khờ dại" cứ vang lên trong đầu tôi và có lúc làm nhụt quyết tâm tiếp tục của tôi. Ông Michael Angus nói với Colin Southgate rằng tôi đã khờ dại khi chống lại BA "như trong tác phẩm Boy's Own vậy"; Jeannie Davis nói với bố mẹ tôi rằng: "Ricky nên học cách chấp nhận những điều xấu và những điều tốt"; và thậm chí tất cả mọi người, như ngài John Egan khuyên tôi "không nên rung một cái cây trĩu đầy quả ngọt." Có thể tôi đã khờ dại trong việc đấu tranh đòi sự công bằng mà tôi muốn; có thể đó là sự lý tưởng hóa; hoặc có thể tôi là kẻ cứng đầu. Nhưng tôi biết rằng những hành động của British Airways là trái pháp luật và tôi muốn được bồi thường. Tôi quyết tâm làm cho tất cả những người nói tôi là khờ dại phải rút lại lời nhận xét đó.

Tôi gọi cho Gerreard Tyrrell sau bữa sáng và nói cho anh ấy biết rằng Michael Davis nhiệt tình và có sức thuyết phục như thế nào.

"Vớ vẩn" – Anh đáp lại tôi, "BA có cơ hội để làm lại nhưng họ đã không làm vậy. Đó chỉ vì luật sư của họ thấy được sự phạm pháp và họ đang bị ép phải xử lý".

Tôi chưa bao giờ thấy Gerrard tức giận đến vậy.

"Anh sẽ không bao giờ có một cơ hội tốt hơn để vạch trần sự thật này đâu" – Anh tiếp tục, "đừng lùi bước".

"Tôi chỉ thử anh thôi" – Tôi trả lời anh, "dĩ nhiên là tôi sẽ không lùi bước".

Tuần tiếp đó tôi gặp George Carman, vị luật sư tài ba của chúng tôi, một người đang chuẩn bị vụ kiện cho chúng tôi. Với mái tóc trắng và phong thái hoàn hảo, George dường như là một người chú được mọi người yêu quí sau các vụ kiện. Ông ấy có sự tinh tế, sự ngoan cường và bản năng săn mồi của một con bọ ngựa đang cầu nguyện. Mọi người cố tránh xa ông ấy.

"Anh nghĩ thế nào về lời phát biểu mở đầu của tôi?" – George hỏi tôi. "Hãng hàng không được ưa thích của thế giới đã không còn được ưa thích. Đó gọi là 'xé vụn những tài liệu đáng tin để khiến người ta hiểu sai'".

Tôi gọi cho Michael Davis và nói với anh rằng tôi không thể đồng ý để những lời buộc tội của tôi trôi vào quên lãng. Vụ kiện dự kiến được bắt đầu vào tháng Một và các giám đốc của British Airways cần phải được George Carman xem xét lại. Tôi không cần phải kể là Geroge đã hứng thú với vụ kiện này như thế nào. Tỏ ra rất nghiêm túc về viễn cảnh này, Micheal Davis tắt máy điện thoại.

Nhưng giờ tôi cảm thấy tự tin rằng chúng tôi có thể đánh bại BA. Không chỉ có tôi phát hiện ra những mánh khóe bẩn thỉu, mà chúng tôi còn tìm ra những thông tin chi tiết về các hoạt động bí mật của BA.

Một người nào đó liên lạc với tôi tại văn phòng và nói rằng anh ta có một số thông tin về những hoạt động bí mật của BA liên quan đến nhiều thám tử tư. Anh ta nói rằng hiện đang có một đĩa máy tính có lưu lại các thông tin hoạt động mà các thám tử tư đã thực hiện. Anh ta khăng khăng muốn gặp riêng tôi trước khi anh ấy giao chiếc đĩa.

Tôi cảm thấy hơi lạ khi tôi lên xe cùng với trợ lý của tôi – Julia Madona. Có lẽ vì thực ra tôi có đeo một chiếc micro giấu ở trong quần để có thể ghi âm cuộc nói chuyện. Tôi biết tầm quan trọng của cuốn băng ghi lại cuộc nói chuyện giữa Brian Basham và Chris Hutchins, cho

nên tôi không định bỏ qua cơ hội đó trong cuộc gặp gỡ này. Khi tôi thành lập Virgin Atlantic Challenger, tôi không nghĩ rằng có ngày tôi phải sử dụng đến cách của James Bond để vận hành nó.

Tôi ghi vội vào cuốn sổ tay của mình những gì chúng tôi đã nói chuyện:

"Cố gắng tìm ra những gì chúng tôi muốn nhưng không muốn để lại ấn tượng. Không phải ở cấp độ của Lord King… Cẩn thận đừng để bị mình bị phát hiện là đang điều tra, hãy phòng thủ."

Quan trọng hơn cả, người liên lạc với tôi đã đưa cho chúng tôi chiếc đĩa. Khi tôi in nó ra, nó chứa đựng những điều bí mật. Các thám tử tư đã giấu những điều cực kỳ bí mật về những gì họ định làm và những người họ báo cáo tại British Airways. Nhóm đó đã hoạt động dưới cái tên "Covent Garden". Trong phần đầu, ngày 30/11/1991, có viết "Báo cáo của Dự án Barbara được nhìn thấy trong văn phòng của S1 tại Enserch House [trụ sở chính của BA tại trung tâm London]. "S1" trở thành biệt danh của David Burnside, và "Dự án Barbara" chính là báo cáo về Virgin mà Basham đưa cho Chris Hutchins.

Hầu hết bộ phận quản lý cấp cao của BA đều được đặt biệt danh, nhưng họ lấy tên bằng cả chữ cái và số nên tên thật của họ không bao giờ xuất hiện trên giấy tờ. Tôi thấy khá dễ dàng phát hiện ra biệt danh đó là dành cho ai: Lord King là "LK" hoặc "C1"; Colin Marshall là "C2"; và Basham là "S2",còn một số tên khác như "R1" và "R2" thì chúng tôi không biết. Họ trở thành những thám tử tư, Nick Del Rosso và Tom Crowley, những người đứng đầu nhóm dưới chiêu bài cố gắng tìm ra gián điệp bên trong BA thì đang tuồn thông tin cho chúng tôi. Covent Garden là do Ian Johnson Associates, một "nhà tư vấn quản lý rủi ro quốc tế" điều hành. Thông tin trong chiếc đĩa chỉ ra cách Johnson và Del Rosso hướng dẫn giám đốc rủi ro của BA là David Hyde và giám đốc pháp lý là Mervyn Walker cách vận hành của Covent Garden. Chiếc đĩa này cũng ghi lại những cuộc họp giữa Robert Ayling và Colin Marshall.

Chiếc đĩa chứa đựng những thông tin bất ngờ về cách nhóm thám tử thuyết phục các nhà quản lý cấp cao của BA rằng chúng ta đang thực hiện một công việc chống lại BA. Số tiền ước tính chi tiêu vào công việc không hề tồn tại này là 400 nghìn bảng. Sau đó, chúng tôi thấy rằng BA chi 15 nghìn bảng mỗi tuần cho Covent Garden.

Sự vô lý của công việc đó bị bại lộ sau khi những thông tin về cách mà các thám tử theo dõi khách sạn Tickled Trout ở Lancashier bằng máy quay phim và thiết bị thu âm bí mật được tiết lộ. Ý tưởng thu âm cuộc trò chuyện gặp gỡ giữa Burnside và một "công ty" mà Covent Garden đã thuyết phục đã có tác dụng đối với Virgin. Đoạn băng đã cho thấy kế hoạch của họ đã thất bại như thế nào khi Burnside bị lộ trong lúc bật thiết bị nghe trộm của mình. Đáng lẽ tôi đã có thể xóa mọi rắc rối của BA: tôi chưa bao giờ thuê thám tử và sẽ không bao giờ. Đó không phải là cách mà tôi và Virgin làm việc.

Khi xem xong cuốn băng về Covent Garden, tôi cảm thấy như thể mình vừa quay trở về từ một thế giới tương tự - một thế giới được tạo ra từ trí tưởng tượng của những người tham gia vào kế hoạch bí mật và ban quản lý cấp cao được BA thuê với giá hàng nghìn bảng. Tôi thực sự bắt đầu trông chờ vụ xét xử về tội bôi nhọ danh dự, vụ kiện được báo trước là "mẹ của những vụ xử về tội bôi nhọ".

Ngày 7/12/1992

"BA đã bị sụp đổ" – George Carman nói với tôi. "Hôm nay họ phải trả gần nửa triệu bảng cho vụ kiện, chính xác là 485 bảng. Họ vừa thú nhận là họ có tội."

Sau đó chúng tôi phát hiện ra rằng chỉ ngay trước khi phiên tòa bắt đầu, các luật sư của BA nói rằng họ không có hy vọng giành thắng lợi. Nếu họ không muốn bị bẽ mặt khi phải đứng trong hàng ghế nhân chứng và bị George Carman thẩm vấn cũng như phải chứng kiến tất cả

các hành động của mình được đăng trên trang nhất, thì sự lựa chọn duy nhất của họ là trả tiền cho tòa án và bắt đầu thương lượng để không phải ra hầu tòa.

Ban đầu, tôi nghĩ rằng liệu mình có nên chấp nhận việc BA trả tiền hay không. Tôi vô tội, và chúng tôi có thể đưa tất cả các giám đốc của BA ra tòa và hủy hoại họ. Nhưng sau khi thảo luận, chúng tôi nhận ra rằng mặc dù việc đó cũng hay nhưng nó có thể được coi là một việc làm không hề khoan dung và đầy mạo hiểm.

"Ông cũng nhớ là vì sao ông lại khởi kiện chứ" – George Carman nói với tôi. "Ông muốn chấm dứt tất cả những mánh khóe bẩn thỉu và ông muốn rửa sạch thanh danh của mình. BA đã thú nhận rằng ông hoàn toàn đúng. Thanh danh của ông đã được rửa sạch".

"Nếu ông vẫn muốn tiếp tục phiên tòa thì sẽ có hai việc xấu xảy ra. Hội đồng xét xử sẽ bồi thường thiệt hại cho ông nhưng họ có thể sẽ nghĩ rằng ông là một người giàu có và ông không cần đến 500 nghìn bảng và chỉ trả cho ông 250 nghìn bảng. Đó có thể được coi là một sự thất bại dành cho ông và phần thắng thuộc về British Airways. Nếu hội đồng xét xử thanh toán ông một khoản tiền ít hơn khoản tiền mà Brtish Airways đã trả cho tòa án thì ông sẽ phải trả cho cả hai loại chi phí đó. Do đó, ông có thể thắng kiện nhưng lại mất nhiều tiền, và mọi người sẽ thắc mắc tại sao Virgin Atlantic Challenger lại phải trả 3 triệu bảng."

Điều cuối cùng mà George khuyên rất thuyết phục. Mặc dù theo một cách nào đó, các quyết định của tôi nhằm giải quyết vụ kiện có thể đang dần hạ nhiệt, và chúng tôi không thấy thỏa mãn khi nhìn George Carman thẩm vấn các giám đốc, và bằng cách chấp nhận việc BA trả tiền, chúng tôi đã thắng hoàn toàn mà không có rủi ro và chúng tôi hoàn toàn tự do để tiếp tục công việc kinh doanh của mình.

"Vậy bây giờ chúng tôi phải làm gì?" – Tôi hỏi.

“Chúng ta có 21 ngày để lấy tiền ra khỏi tòa án nếu chúng ta chấp nhận”.

“Thế thì chúng tôi sẽ làm”.

“Lord, không được” – George nói, trông có vẻ hoang mang. “Tôi sẽ không chấp nhận. Tôi sẽ bắt họ phải trả cho chúng tôi ít nhất là 600 nghìn bảng. Nếu họ đã sẵn sàng trả 485 nghìn bảng thì họ hoàn toàn có thể trả số tiền 600 nghìn. Cứ mỗi 100 nghìn bảng thiếu thì tiêu đề trên báo sẽ to lên.

George dành cả một tuần để thương lượng về số tiền. Ngày 11/12/1992, chúng tôi đồng ý với điều khoản thanh toán vì tội bôi nhọ danh tiếng cao nhất từ trước đến nay trong lịch sử của nước Anh: 500 nghìn bảng cho tôi để bồi thường vì đã bôi nhọ danh dự của tôi và 110 nghìn bảng cho Virgin Atlantic Challenger để bồi thường vì đã bội nhọ danh dự của công ty.

Ngày 11/1/1993

“VIRGIN XỬ LÝ BA” là tiêu đề của tờ Sun’s. Và bài báo này chiếm hết trang đầu.

“Tôi thích cách diễn đạt khác cơ” – Kebin MacKenzie, biên tập viên tờ Sun’s nói với tôi, “tôi có thể viết một cái tiêu đề hay hơn.”

Tôi đang ở trong phòng của Geroge Carman cùng với Gerrard Tyrrell và bố tôi, người tôi đã chia sẻ sự chiến thắng. Tôi đi một vòng quanh High Court ở Strand và chen lấn với rất nhiều phóng viên ở ngoài. Hành lang ở phía ngoài tòa số 11, nơi mọi người có thể nghe ngóng tình hình đang rất đông đúc. Trong tòa án thì rất yên tĩnh. Mọi người nhận thấy: Lord King, ngài Colin Marshall và Robert Ayling, ba người ủng hộ chính cho British Airway không có ở đó. David Burnside vắng mặt, Brian Basham đi nước ngoài, nhưng luật sư của ông ấy vẫn đang

thực hiện những cố gắng cuối cùng để nhấc tên ông ấy ra khỏi danh sách xin lỗi. Quan tòa lắng nghe lời bào chữa và sau đó yêu cầu British Airways thảo luận ý kiến của mình. Họ đồng ý với Virgin rằng tên của Brian Basham nên nằm trong danh sách xin lỗi. Quan tòa quyết định rằng danh sách xin lỗi phải được giữ nguyên như trước.

George Carman đứng dậy và đọc bản tuyên bố đã được các bên đồng ý. Khi anh ấy đọc đến đoạn cuối, cả phiên tòa trở nên yên lặng:

British Airways và Lord King đã hoàn toàn chấp nhận rằng những lời buộc tội họ đưa ra để chống lại sự thật và tính chính trực của Richard Branson và Virgin Atlantic Challenger là hoàn toàn không đúng. Họ cũng đồng ý rằng những cáo buộc của Richard Branson và Virgin về những hoạt động của các thành viên trong British Airways, của ông Basham, gây ảnh hưởng đến lợi nhuận kinh doanh và danh tiếng của Virgin Atlantic Challenger và Richard Branson là có cơ sở. Trong những trường hợp này, British Airways và Lord King đứng trước phiên tòa để xin lỗi và trả một khoản tiền cho bên nguyên đơn như là một khoản bồi thường cho sự hủy hoại thanh danh và đẩy bên nguyên đơn vào tình cảnh khó khăn do bị buộc tội sai. Họ cũng tìm cách rút lại kháng cáo chống lạiVirgin Atlantic Challenger và Richard Branson.

Bên cạnh đó, British Airways và Lord King đã đồng ý trả Richard Branson và Virgin Atlantic Challenger khoản phí pháp lý kiện tụng, kháng cáo và cam kết không nhắc lại lời buộc tội gây mất danh dự, cốt lõi của vấn đề này…

George Carman dừng lại và lấy hơi. Phiên tòa như ngừng lại.

…British Airways và Lord King sẽ trả cho Richard Branson 500 nghìn bảng đền bù thiệt hại và trả 110 nghìn bảng cho những thiệt hại gây ra đối với Virgin Atlantic Challenger…

George lên giọng để tất cả mọi người có thể nghe thấy khi phiên tòa bỗng trở nên ồn ào:

…Qua lời xin lỗi chân thành và bằng việc được đền bù cho những thiệt hại, Richard Branson và Virgin Airways xem như danh tiếng của họ đã được rửa sạch qua việc dàn xếp ổn thỏa vụ rắc rối này.

Tôi nhìn thấy nước mắt bố tôi lăn trên má ông khi ông nghe đọc bản tuyên bố. Ông lôi chiếc khăn tay to ở trong túi áo ngực để lau nước mắt. Tôi nắm chặt tay ở dưới bàn để ngăn bản thân mình không nhảy lên.

Có một điểm rất mẫu thuẫn trong lời xin lỗi của British Airways, mặc dù đã xin lỗi nhưng họ vẫn tiếp tục bào chữa cho mình:

Cuộc điều tra mà British Airways đã thực hiện trong suốt thời gian xảy ra vụ kiện tụng này đã hé lộ một số sự tình cờ liên quan đến những nhân viên của British Airways mà hãng hàng không này cho là đáng tiếc và đã cung cấp cho Richard Branson cũng như Virgin Atlantic Challenger những căn cứ hợp lý. Tuy nhiên, tôi nhấn mạnh rằng các giám đốc của British Airways không tham gia vào bất cứ chiến dịch nào chống lại Richard Branson và Virgin Atlantic Challenger" – Nhóm luật sư của họ nói.

Nhiều người trong phiên tòa đã tỏ ý nhạo báng. Đó là khi British Airways từ chối nói lời xin lỗi.

"Cứ để họ làm như vậy đi" – Gerorge Carman khuyên tôi. "Mọi người sẽ thấy rõ điều đó có ý nghĩa gì. Chúng ta còn chưa nghe thấy phần cuối của từ 'âm mưu.'"

Sau đó, với sự đồng ý của quan tòa, luật sư của ngài Basham đứng dậy và chỉ ra rằng khách hàng của ông không chấp nhận sự liên quan của ông ta được đề cập ở trên là một lời kết luận đúng đối với những hành động của ông đại diện cho BA.

Ở bên ngoài, đám nhà báo và phóng viên chen lấn nhau, tôi giơ cả hai tay lên và vẫy trong chiến thắng.

Tôi nói: "Tôi chấp nhận phần thưởng này không chỉ cho Virgin mà còn cho cả những hãng hàng không khác như Laker, Dan Air, Air Europe và B-Cal. Họ đã từng trải qua cảnh ngộ như chúng tôi và chúng tôi đã chiến thắng British Airways."

Chúng tôi trở về Holland Park và bữa tiệc bắt đầu. Tôi quyết định chia 500 nghìn bảng tiền đền bù thiệt hại cho nhân viên của Virgin Atlantic Challenger để thưởng cho những gì họ đã trải qua sau những áp lực mà Brtish Airways đã đè nén và họ đã phải nhận lương ít hơn còn phần thưởng thì bị cắt giảm. Chương trình ti vi được bật lên ở trong góc, các tin truyền hình đều đưa tin về chiến thắng của Virgin như là chuyên mục chính trong ngày. Thậm chí, ITN còn phỏng vấn Sadig Khlifa và Yvone Parson. Buổi tiệc tạm dừng để chúc mừng họ trong chốc lát rồi lại tiếp tục.

Sau đó, khi tôi đang nói chuyện với một người nào đó thì cơn sóng mệt mỏi ập đến. Khi tôi nhận ra rằng chúng tôi đã thắng, Tất cả căng thẳng đã được giải tỏa; tôi cười với một nụ cười hạnh phúc, mãn nguyện, ngả người sang một bên và ngủ say.

Chương 29: LÃNH THỔ VIRGIN

1993 - 1998

Năm 1993 được xem là năm bước ngoặt của Virgin. Từ lúc đó trở đi, lần đầu tiên chúng tôi có rất nhiều tiền, và ở "Virgin" chúng tôi có một thương hiệu mạnh có thể được đem cho các công ty khác mượn. Chúng tôi gặp vùng đất chưa từng được khám phá, nhưng cuối cùng chúng tôi cố gắng theo đuổi thiên hướng của mình chứ không dành thời gian thuyết phục người khác làm theo. Một khi chúng tôi chuyển từ Virgin Records sang Virgin Atlantic Challenger, chúng tôi có thể thử ở mọi lĩnh vực. Chúng tôi đã đi được một quãng đường dài từ khi chúng tôi thu âm và ký bản hợp đồng đầu tiên trên ngôi nhà thuyền với Mike Oldfield.

Đến lúc này, dĩ nhiên tôi có thể nghỉ hưu và tập trung sức lực vào việc học vẽ bằng màu nước và học cách chơi golf thắng mẹ tôi. Nhưng tôi không làm thế và cũng không phải là người có thể làm như thế. Mọi người hỏi tôi: "Tại sao cậu không nghỉ ngơi và tận hưởng niềm vui đi?" Nhưng họ đã nhầm. Đây chính là niềm vui của tôi. Niềm vui là khi ở giữa một ngày, tôi muốn làm việc và đó như là chìa khóa với mọi thứ mà tôi đã làm ngay từ những ngày đầu. Hơn tất cả các yếu tố khác, niềm vui là bí mật thành công của Virgin. Tôi nhận thức được rằng ý tưởng kinh doanh chính là niềm vui và sáng tạo đi ngược với khuynh hướng thông thường, và đó không phải là cách mà người ta dạy ở những trường học về kinh doanh, nơi người ta cho rằng kinh doanh là công việc đầy khó khăn, với những "dòng tiền bị cắt giảm" và "giá trị hiện tại thuần ".

Mặc dù thường được yêu cầu định nghĩa "phương châm kinh doanh" của mình, nhưng nhìn chung tôi không làm như vậy, vì tôi không tin nó là một công thức. Chẳng có nguyên liệu hay công thức nào tạo nên thành công cả. Các thông số thường thể hiện rằng, nếu theo đuổi,

công việc kinh doanh chắc chắn sẽ tồn tại, nếu bạn chưa thể xác định rõ mục tiêu thành công cho công việc kinh doanh của mình, hãy đóng chặt nó lại như một lọ nước hoa. Điều đó không đơn giản như vậy: để thành công, bạn phải ra ngoài, phải vấp ngã; và nếu bạn có một nhóm làm việc ăn ý và chia sẻ may mắn của mình, bạn sẽ làm được một điều gì đó. Nhưng chắc chắn là bạn không thể đảm bảo điều đó chỉ bằng cách rập khuôn công thức của người khác.

Kinh doanh là một công việc hay thay đổi, và theo tôi biết thì một công ty sẽ không bao giờ đứng im tại chỗ. Có điều gì đó luôn thay đổi, không thể định nghĩa được, vài năm trước điều này đã được chứng minh. Nhưng chỉ khi bạn bắt đầu viết một quyển sách như quyển sách này chẳng hạn, bạn sẽ phát hiện ra rằng bạn muốn đi xa tới đâu. Đó là cách mà tôi nhìn nhận về cuốn sách này: một bản mô tả toàn diện về quãng thời gian 50 năm đầu của cuộc đời tôi – những năm tháng đấu tranh vất vả – nhưng cũng là sự tiến bộ trong cả công việc và cuộc sống. Cuốn sách này sẽ không khô cứng như một bảng cân đối kế toán, nhưng tôi hy vọng nó sẽ đưa ra cho các bạn thấy những gì quan trọng với cuộc đời tôi và đối với những người xung quanh tôi.

Có thể nói, trong vài năm trước, Virgin đã phát triển mạnh mẽ và được mở rộng nhanh hơn bất cứ một tập đoàn châu]u nào khác. Cách thức kinh doanh của chúng tôi vẫn được duy trì như cũ, nhưng bối cảnh đã thay đổi một cách đáng kể. Sau khi bán Virgin Music và giành chiến thắng British Airways vào tháng 1/1993, tôi nhận ra rằng, lần đầu tiên trong sự nghiệp kinh doanh của mình, tôi đã vượt qua bức tường và đã đến được miền đất hứa. Không phải lúc nào mọi việc cũng có thể thuận lợi. Với bất kỳ ai bắt đầu kinh doanh mà không có sự hỗ trợ về tài chính thì ranh giới giữa thành công và thất bại đều rất mong manh. Sự tồn tại là ưu tiên cơ bản. Cho dù Virgin có đạt được bao nhiêu thành công đi nữa, thì vẫn có nguy cơ bị phá sản. Virgin đã kiếm được tiền, nhưng tôi luôn luôn đầu tư tiền vào các dự án mới để giữ cho tập đoàn liên tục phát triển. Do đó, chúng tôi rất hiếm khi có một khoản tiền dư thừa lớn.

Trong những năm qua, chúng tôi trải qua ba thời kỳ suy thoái; chúng tôi đã mất mát rất nhiều; chúng tôi phải đóng cửa một số cơ sở kinh doanh và trong một vài trường hợp, chúng tôi phải cắt giảm nhân viên. Nhưng sau năm 1993, không ngân hàng nào có thể ra lệnh cho chúng tôi rằng chúng tôi phải kinh doanh như thế nào. Chúng tôi tự do về mặt tài chính. Tôi là một trong những người hiếm thấy: hầu hết các chủ doanh nghiệp không cố gắng để tồn tại lâu như vậy. Trong quá trình tìm kiếm tự do, chúng tôi đã trải qua tất cả những trở ngại, khó khăn bất ngờ ập đến.

Khi chúng tôi được thành lập với tư cách một công ty thu âm đặt hàng qua thư, thì chúng tôi phải phụ thuộc vào bưu điện, sau đó bưu điện bất ngờ đình công sáu tháng. Nếu chúng tôi không tự đổi mới thì chúng tôi đã bị phá sản. Không có sự lựa chọn nào khác, trong những ngày bưu điện đình công, chúng tôi đã mở cửa hàng thu âm Virgin đầu tiên. Nó được mở ở trong gác tối, chật hẹp nằm trên một cửa hàng bán giầy và chỉ có vài kệ đĩa, chiếc sofa sờn cũ và một ngăn kéo đựng tiền, nhưng chính nơi đó đã dạy cho chúng tôi biết thế nào là bán lẻ. Tôi có thể vẽ một đường thẳng từ cửa hàng nhỏ xíu đó đến Virgin Megastores tại London, Paris và New York. Đó chỉ là vấn đề của phạm vi, nhưng điều đầu tiên bạn phải tin tưởng là bạn có thể làm được.

Cũng theo cách đó, khi nhãn hiệu thu âm đang trên đà phát triển trong suốt những năm đầu tiên, các hợp đồng kinh doanh chỉ có thể thành công hoặc thất bại. Chúng tôi thất bại trong việc ký hợp đồng với ban nhạc 10cc , nhưng chúng tôi vẫn muốn mạo hiểm khi chúng tôi thử hợp tác với ban nhạc tiếp theo. Chúng tôi khai trương hãng hàng không trên một chiếc cánh cùng lời cầu nguyện, rồi khi động cơ bị nổ lúc tiến hành bay thử thì chúng tôi lại bắt đầu lại từ đầu. Chúng tôi đã may mắn, mỗi khi có rắc rối xảy ra, chúng tôi có một bước nhảy nhỏ nhất vượt trước các ngân hàng.

Mặc dù mọi thứ đều khó khăn, nhưng bạn vẫn cần phải có một bức tranh lớn đặt ra trong đầu. Bằng chứng sống động nhất xuất hiện khi thời kỳ suy thoái đạt cực điểm vào năm

1992. Tại thời điểm đó, tôi đang cố gắng kiếm tiền để lắp đặt hệ thống đầu máy cá nhân đặt sau ghế trên máy bay của chúng tôi – tôi luôn luôn tin tưởng rằng Virgin phải cung cấp dịch vụ giải trí trên máy bay tốt nhất. Chúng tôi cần 10 triệu bảng để lắp đặt thiết bị đó. Không ai trong công ty Virgin Atlantic Challenger có thể gây dựng một quỹ như vậy và chúng tôi đã cùng nhau ngồi xuống trong thất vọng tại Crawley, chúng tôi gần như sắp từ bỏ, khi đó tôi nghĩ tôi sẽ cố chơi trò may rủi cuối cùng.

Cảm thấy lo lắng, tôi nhấc điện thoại, gọi cho Boeing và yêu cầu được nói chuyện với Chủ tịch Hội đồng quản trị –Phil Conduit. Tôi hỏi ông ấy nếu chúng tôi có thể mua 10 chiếc Boeing 747-400s thì ông ấy sẽ lắp những chiếc đầu máy sau ghế máy bay ở khoang hạng tiết kiệm được không. Phil thất ngạc nhiên về việc lại có người nghĩ đến chuyện mua máy bay trong suốt thời kỳ suy thoái, và ông ấy đồng ý. Sau đó, tôi gọi Jean Pierson ở Airbus, và hỏi ông ấy câu hỏi tương tự về chiếc Airbus mới. Ông ấy đồng ý. Sau khi đưa thêm một số yêu cầu nữa, chúng tôi thấy rằng kiếm 4 triệu bảng để mua 18 chiếc máy bay dễ dàng hơn việc kiếm 10 triệu bảng để mua bộ đầu máy lắp sau ghế máy bay. Kết quả là Virgin Atlantic Challenger bỗng nhiên có một phi đội máy bay mới, phi đội máy bay trẻ nhất và hiện đại nhất trong ngành công nghiệp hàng không, cung cấp dịch vụ với giá rẻ nhất có thể từ trước đến nay.

Tập đoàn Virgin luôn có một cuộc sống riêng của nó và tôi luôn luôn cố gắng đặt ra các kế hoạch cho tương lai. Khi tôi cố gắng bán Student cho tạp chí IPC vào đầu những năm 1970, họ né tránh tôi vì tôi bắt đầu nói về tất các những cơ hội kinh doanh mà tôi muốn khám phá: một Công ty du lịch Sinh viên cung cấp dịch vụ du lịch giá rẻ hơn so với những hãng hàng không lúc đó, một Ngân hàng Sinh viên vì tôi nghĩ rằng sinh viên đang bị bóc lột khi họ không có một nguồn thu nhập nào để bảo vệ họ. Thậm chí tôi còn muốn thuê tàu từ hãng đường sắt British Rail vì vé của họ rất đắt và tàu của họ luôn đến muộn. Thậm chí sau đó, với nguồn lực có hạn, tôi đã nỗ lực khám phá xem những gì có thể làm được khi tôi muốn kinh doanh những hoạt động này và biến đổi chúng tốt hơn. Lúc đó, tất cả chỉ là lý thuyết và

vượt quá khả năng của tôi, nhưng có một vài ý tưởng hay nảy ra trong thời gian đó. Tôi có thể là một thương gia, và khi đó tôi thành lập và điều hành các công ty để kiếm lợi nhuận, nhưng khi tôi cố gắng đặt ra kế hoạch và mơ về các sản phẩm mới và các công ty mới thì tôi lại là một người không thực tế.

Các kế hoạch to lớn của tôi dành cho sinh viên không thực hiện được. Nhưng sau khi bán công ty thu âm Virgin Records, một lần nữa tôi lại sẵn sàng bắt đầu vượt qua những rào cản. Lần này thì rào cản đó khá khó khăn: Thậm chí tôi không có một đồng bảng nào trong hộp kẹo sinh viên – số tiền tôi đã tiêu hết vào việc mua cà ri – nhưng tôi có một chiếc tủ có tới hàng triệu bảng. Trong giây phút say sưa, mọi việc dường như đều có thể. Chúng tôi có tài chính và quan trọng hơn, chúng tôi có tên tuổi "Virgin" – một hãng đã tự tìm cách đổi mới mình. Không có việc gì có thể ngăn cản chúng tôi phát triển thành một cái gì đó khác nữa.

Tôi không gò ép những thiên hướng riêng của mình. Quan trọng hơn cả, bất cứ một đề xuất kinh doanh nào nghe đều có vẻ buồn cười. Nếu trên thị trường chỉ có hai tập đoàn khổng lồ cung cấp dịch vụ thì đối với tôi sẽ có một khu vực dành cho các cuộc cạnh tranh lành mạnh. Cũng như việc vui chơi, tôi muốn khuấy động chiếc bình. Tôi thích các công ty lớn kinh doanh kiếm tiền, đặc biệt nếu các công ty đó có cung cấp các sản phẩm đắt và chất lượng thấp.

Đầu những năm 1990, tôi viết những bài báo nhỏ trong cuốn sổ tay của tôi về khả năng khai trương một chuỗi nhà hàng đồ uống Virgin, do Virgin Cola đứng đầu, cạnh tranh với Coca-Cola – một trong mười công ty đứng đầu thế giới. Tập đoàn Cott Corporation chuyên đóng chai cola với nhãn hiệu riêng của họ và họ đang hy vọng một nhãn hiệu có thể thu hút toàn cầu.

"Anh vừa có được nhân tố X, nhân tố Y – anh đã có được tất cả các nhân tố" – Ông Gerry Pencer, Chủ tịch của Cott Corporation nói với tôi. "Những người thích Virgin; họ tin tưởng

vào tên tuổi; họ sẽ mua sản phẩm vì đó là sản phẩm của Virgin. Vậy sản phẩm đó thì sao? Chúng tôi có công thức; chúng tôi có tên tuổi. Anh sẽ nói gì với Virgin Cola?"

Như thường lệ, khi mọi người cảnh báo tôi không nên hành động khi vừa mới quyết định, tôi ngày càng quyết tâm thực hiện nó. Trong trường hợp này, tất cả chúng tôi đều nhận ra rằng đó có thể là một cuộc chiến giành từng thước kệ để hàng trong siêu thị, nhưng một khi chúng tôi đã thành lập thì những rủi ro tài chính chỉ ở mức tối thiểu trong trường hợp chúng tôi thất bại, vì vậy chúng tôi đã quyết định thực hiện. Chúng tôi biết rằng sản phẩm có thể tốt như Coke hoặc Pepsi, và đợt uống thử sản phẩm đầu tiên được tổ chức tại một ngôi trường địa phương, tiếp đến là trên toàn đất nước, kết quả chúng tôi thấy là hầu hết mọi người đều thích Virgin Cola hơn các hãng nước ngọt khác. Và do đó chúng tôi đầu tư vào Virgin Cola. Trong vòng một vài tháng, chúng tôi thu được khoảng 50 triệu bảng tiền bán Virgin Cola trên toàn quốc và nắm giữ 50% thị phần trong các cửa hàng đại lý có bán sản phẩm. Chúng tôi tiếp tục khai trương cửa hàng ở Pháp, Bỉ và Nam Phi, thậm chí chúng tôi còn cố gắng đặt một máy bán Virgin Cola tự động ngay dưới biểu tượng Coke tại quảng trường Thời đại, New York. Việc này được thực hiện sau khi chúng tôi lái một thùng Cheiftain qua bức tường Coca-Cola và thùng Pepsi, và cạnh tranh với tấm bảng Coke ở quảng trường Thời đại.

Ban đầu, văn phòng chính của Coca-Cola không coi Virgin Cola là một đối thủ nguy hiểm nên chúng tôi không hề nhận được một sự phản đối nào từ họ. Điều mà chúng tôi không biết đó là ở Atlanta, trụ sở chính của Coke có một phụ nữ người Anh nắm giữ một vị trí quan trọng trong Coca-Cola cảnh báo ban quản lý tại đó rằng Virgin có quyền lực và nhãn hiệu, họ sẽ làm cho Coke phải rung chuyển trên toàn thế giới và bà ấy thuyết phục giám đốc của bà thành lập nhóm SWAT tại Anh để cố gắng dập tắt chúng tôi. Trong vài ngày, bà và nhóm của mình chuyển tới Anh. Các nhà bán lẻ được đề nghị những điều khoản mà chúng tôi không thể vượt qua được từ Coke để bán nhiều sản phẩm của Coke hơn của chúng tôi. Các nhà bán lẻ nhỏ hơn thì bị đe dọa là sẽ bị thu hồi lại tủ lạnh của Coca-Cola. Chiến dịch của

Coca-Cola thậm chí còn lớn hơn cả chiến dịch những mánh khóe bẩn thỉu của British Airways nhằm dập tắt Virgin Atlantic Challenger, nhưng Virgin Cola vẫn tồn tại. Thật nực cười, người phụ nữ đó giờ đây đang nắm giữ một vị trí cấp cao tại ngân hàng hội viên chính của Virgin.

Nhìn về tương lai, tôi không biết liệu Virgin Cola có trở thành nhãn hiệu hàng đầu về nước giải khát hay không, nhưng với tất cả các công việc kinh doanh của chúng tôi, tôi vẫn hy vọng điều đó sẽ trở thành hiện thực. Tuy nhiên, tôi biết rằng Virgin Cola mà ngày nay được mở rộng thành Virgin Drinks là một ví dụ điển hình triết lý của Virgin – ngoài niềm vui và sự ngông cuồng trong việc bán hàng, luôn có một kế hoạch kinh doanh hợp lý. Quyết định thành lập Virgin Cola được dựa trên ba yếu tố then chốt: Tìm đúng người; Tận dụng tích cực thương hiệu Virgin; và bảo vệ công ty khỏi thất bại.

Kế hoạch kinh doanh của Virgin Cola rất rõ ràng: chúng tôi sẽ không mất nhiều tiền khi bán nó. Không giống hầu hết các sản phẩm khác, chi phí sản xuất rẻ và không đáng kể. Do đó, chúng tôi có thể cân bằng chi phí quảng cáo và chi phí phân bổ so với doanh thu bán hàng. Nhìn vào bảng cân đối kế toán của Coca-Cola là đủ để biết đó là một doanh nghiệp làm ăn có lợi nhuận, và với kiểu lợi nhuận đó, chúng tôi thấy còn rất nhiều chỗ trống để một công ty khác nhảy vào bán sản phẩm đồ uống có ga cùng với Coke và Pepsi.

Một khi bị thuyết phục rằng chúng tôi đã bảo vệ mình khỏi những yếu tố bất lợi – đó là mối quan tâm đầu tiên của tôi – câu hỏi quan trọng khác cần phải giải quyết là liệu việc chuyển hướng sang Virgin Cola có thực sự củng cố thương hiệu Virgin hay không. Mặc dù gặp phải nhiều sự phản đối từ các đồng nghiệp, tôi bị thuyết phục rằng ngành công nghiệp đồ uống có ga có rất nhiều thuộc tính và mọi người gắn liền với Virgin như: náo nhiệt, vui vẻ và tự do. Không chỉ có thế, sản phẩm của chúng tôi có đặc điểm là tốt hơn, rẻ hơn các sản phẩm khác. Thực sự, chúng tôi là một công ty nhỏ và non trẻ so với hai công ty lớn hiện có. Điều đó có nghĩa là chúng tôi phải giữ cho thương hiệu này tồn tại trong thị trường trẻ.

“Tốt thôi”, mọi người đều thừa nhận, khi họ thấy tôi bảo vệ Virgin Cola. “Tôi có thể thấy Cola là sản phẩm rất thú vị. Đó là một sản phẩm nước uống có ga, đem lại lợi nhuận và phù hợp với hình ảnh của Virgin. Nhưng chắc chắn đó không phải là bảo hiểm nhân thọ? Anh đang làm điều quái quỉ gì vậy, bán bảo hiểm nhân thọ, thế chấp và đầu tư?”

Tôi phải thừa nhận rằng một số cuộc thảo luận về bảo hiểm nhân thọ đã được diễn ra trước khi chúng tôi quyết định thành lập Virgin Money. “Bảo hiểm nhân thọ ư?” mọi người đều cười khi nghe ý kiến đó. “Mọi người đều ghét bảo hiểm nhân thọ”. Tất cả những người bán bảo hiểm dường như đều không hề tận tâm, họ chỉ trực chờ sà vào nhà bạn và lấy tiền hoa hồng. Đó là một ngành thật kinh khủng. Đó không phải là cách mà Virgin làm kinh doanh.”

“Chính xác” – Tôi nói. “Công ty rất có tiềm năng”.

Quả thực, tôi cũng thích tranh luận. Tôi có thể nhìn nhận tất cả những điểm xấu của ngành dịch vụ tài chính. Ý tưởng xây dựng hãng bảo hiểm nhân thọ Virgin và ngân hàng Virgin có thể là một điều đáng sợ đối với các nhân viên cũ ở Albion Street, hoặc đối với khách hàng của chúng tôi, những người đang uể oải chờ đợi trên ghế tại cửa hàng băng đĩa. Bất cứ khi nào tôi thấy mọi người đang thực hiện một công việc kinh doanh kém, tôi muốn vào cuộc và làm một cái gì đó. Dĩ nhiên, đó không phải là một hành động của lòng vị tha mà là để tìm lợi nhuận. Nhưng điểm khác biệt là tôi chuẩn bị chia sẻ lợi nhuận cho khách hàng để cả hai bên cùng có lợi. Cái con người không chịu tuân theo quy tắc trong tôi âm thầm thích thú rằng một người mang đến cho bạn sản phẩm The Sex Pistol là người có thể thu xếp tiền trợ cấp cho bạn. Một nửa khác trong tôi lại cảm thấy thích thú với ý tưởng rằng chúng tôi sắp thành lập ngân hàng của riêng mình để cung cấp tiền cho những ngân hàng chút nữa đã từng tịch thu tài sản của chúng tôi.

Rowan Gormley – một nhà tư bản mạo hiểm mà tôi từng đề nghị làm việc tại Virgin để tìm kiếm cơ hội kinh doanh mới chính là người khiến tôi quan tâm đến ngành dịch vụ giải trí.

Một trong những điều đầu tiên ông ấy làm là rà soát lại chính sách lương hưu của Virgin, ông nói rằng chính sách đó chẳng có ý nghĩa gì cả. Khi tham khảo ý kiến của sáu nhà tư vấn lương hưu để đưa ra lời khuyên về cách tái cơ cấu chính sách này một cách tốt nhất, ông đã ngạc nhiên vì nhận được sáu lời khuyên khác nhau.

"Tôi không hiểu" – Ông nói với tôi, "tôi có ba bằng chuyên ngành tài chính, nhưng tôi không thể thấy được chút ý nghĩa nào trong những điều mà họ nói".

Theo bản năng, tôi cảm thấy thế giới dịch vụ tài chính được che giấu bởi cả những điều bí ẩn lẫn sự gian lận, và Virgin cần phải đưa ra sự thay thế rõ ràng, trung thực.

Cùng với công việc mạo hiểm, chúng tôi cần tìm một đối tác là người hiểu về ngành dịch vụ thương mại và có thể kiếm tiền cùng với tên tuổi của Virgin. Bất chấp những khó khăn trong quá khứ, tôi vẫn tin tưởng rằng mối quan hệ đối tác 50-50 là giải pháp tài chính tốt nhất. Khi một điều gì đó bị sai, và lúc nào cũng có một điều gì đó sai, thì cả hai đối tác phải có động cơ như nhau để điều chỉnh. Đó không phải là trường hợp hay gặp. Tồi tệ nhất như trường hợp của Randolph Fields và Virgin Atlantic Challenger, Virgin sẽ trả toàn bộ tiền cho đối tác. Tốt nhất như với Sprint, đối tác của chúng tôi cùng với Virgin Mobile ở Mỹ, tỷ lệ phần trăm là 50-50 và cả hai phía giữ nguyên nội dung. Đôi khi cũng có những biến tấu và chúng tôi đã cố gắng để hợp tác tốt nhất. Cuối cùng, bạn sẽ không bao giờ biết điều gì sẽ đến khi bạn thương lượng với người khác và mặc dù cả hai bên đều tham gia vào một dự án với lòng nhiệt tình như nhau, tình huống có thể thay đổi. Biết được khi nào và cách thương lượng lại một hợp đồng là phần khó khăn của kinh doanh.

Virgin Money, công ty dịch vụ – tài chính của chúng tôi, khởi nghiệp với sự điều hành của Norwich Union, một đối tác tỷ lệ 50-50. Sau khi Virgin đặt chân vào ngành dịch vụ – tài chính, tôi có thể hãnh diện nói rằng công ty sẽ liên tục thay đổi. Chúng tôi cắt tất cả các khoản hoa hồng; chúng tôi cung cấp các sản phẩm có chất lượng tốt; và các nhà đầu tư đua

nhau mua các sản phẩm của chúng tôi. Chúng tôi thành lập một văn phòng mới ở Norwich chứ không thuê một phòng cao ốc của thành phố London. Chúng tôi không bao giờ thuê quản lý quỹ, những người có thu nhập nhiều nhất trên thế giới, vì chúng tôi phát hiện ra bí mật của họ đó là họ không bao giờ có thể kiên định chiến thắng được chỉ số thị trường cổ phiếu.

Chúng tôi bắt đầu một cách năng nổ và những dấu hiệu đầu tiên rất khả quan, nhưng thay vì thành công, chúng tôi nhận ra rằng chúng tôi đang đi quá nhanh hơn mức thoải mái dành cho Norwich Union. Công ty này dường như có quy mô lớn hơn gấp ba lần so với quy mô mà chúng tôi dự đoán ban đầu. Sau một thời gian ngắn, chúng tôi sắp xếp để Norwich Union bán cổ phần của họ cho một đối tác có cùng tham vọng như chúng tôi, đó là Australian Mutual Provident (AMP). Cùng với AMP và nhóm của chúng tôi tại Virgin Money, chúng tôi đã mở lối cho ngành dịch vụ – thương mại. Từ khi bắt đầu vào năm 1995, mọi người do dự khi nghĩ rằng Virgin Money đã trở thành nhà đầu tư nổi tiếng nhất trên toàn quốc, và có 250.000 người với 1,5 tỷ bảng đã tin tưởng chúng tôi, và chúng tôi đạt được những điều này chỉ trong vòng ba năm.

Sự thành công của Rowan Gormley và tầm nhìn của ông đối với Virgin Money cho thấy một trong những điểm mạnh lớn của công ty Virgin Group là chúng tôi hướng tới những điều không theo quy tắc. Một đức tính mà tôi nhận ra ở Rowan khi lần đầu tiên tôi đề nghị ông sắp xếp cho tôi một công việc ở Virgin là ông có thể khiến mọi việc xảy ra. Khi ông bắt đầu vị trí cao tại trụ sở ở số 11 Hollan Park, không ai trong chúng tôi nghĩ rằng chỉ vài tháng sau ông sẽ bắt đầu xây dựng một công ty dịch vụ – tài chính. Sau đó, không có gì ngạc nhiên khi ông bước vào ngành dịch vụ tài chính, chúng tôi cơ cấu công ty và nhóm của ông góp cổ phần tham gia kinh doanh và để cho ông tiếp tục điều hành. Giống như các nhà quản lý của công ty Virgin, Rowan được khích lệ rất nhiều để hướng tới thành công vì ông ấy có thể nhìn thấy sự giàu có mà thành công mang đến cho ông và nhóm của ông.

Virgin Money có thể là một sự khởi đầu không hợp lý dành cho Virgin, một công ty rock n'roll: Đó là một bước nhảy lệch giống như lần trước khi chuyển từ công ty thu âm sang hãng hàng không. Nhưng đó cũng là ngành dịch vụ, đem lại giá trị tiền bạc và cung cấp một sản phẩm đơn giản. Tầm nhìn mà tôi thấy cho Virgin không chạy theo con đường chính thống để xây dựng một công ty với một văn phòng lớn và sự điều hành từ ban giám đốc. Tôi không nói rằng cơ cấu đó là sai. Cơ cấu đó đã hoạt động thành công cho các công ty từ Coca-Cola, Pearson cho đến Microsoft. Chỉ có điều là tôi không có ý định hoạt động theo cách đó. Tôi quá thoải mái, quá hiếu động và tôi muốn hoạt động liên tục.

Mọi người thường hay hỏi tôi rằng giới hạn của Virgin là gì, và liệu rằng chúng tôi có mở rộng tên tuổi quá giới hạn tự nhiên của một công ty hay không. Với những quy tắc đơn điệu và nhàm chán, họ chỉ ra rằng trên thế giới không có công ty nào lại đi đặt tên mình cho nhiều công ty và sản phẩm đến như vậy. Họ hoàn toàn đúng, và nó mãi mãi là điều mà tôi cảm thấy tự hào.

Tuy nhiên, điều này không làm tôi ngừng nghĩ đến câu hỏi và câu trả lời rất khó có thể giải thích được. Tôi luôn sống cuộc đời mình bằng cách vươn tới những cơ hội và những khám phá mới. Những ý tưởng hay thường đến vào những lúc bất ngờ, và đầu óc bạn luôn mở để nhìn nhận những ưu điểm. Khi một luật sư người Mỹ gọi điện cho tôi để gợi ý tôi nên mở một hãng hàng không vào năm 1984, một người say mê khinh khí cầu người Thụy Điển rủ tôi bay qua Đại Tây Dương vào năm 1987, thì chúng diễn ra đột ngột, nhanh chóng và tôi không biết lời đề xuất tiếp theo sẽ là gì. Tuy nhiên, tôi biết rằng nếu lắng nghe một cách kỹ càng thì một phần nào đó những ý tưởng tốt đều phù hợp với Virgin. Tôi là người tò mò về cuộc sống, và điều này cũng xảy ra trong công việc kinh doanh của tôi. Sự tò mò đó đã dẫn tôi đến nhiều tình huống bất ngờ và tôi được gặp gỡ với những con người thú vị. Virgin là một nơi tập hợp những con người như vậy và thành công của Virgin dựa vào họ.

Công ty càng nổi tiếng thì càng nhiều người hỏi tôi về tầm nhìn cho Virgin trong tương lai. Tôi có thể né tránh câu hỏi hoặc có thể đưa ra những câu trả lời dài liên miên, có nội dung an toàn và lần tới bị hỏi, tôi sẽ lại đưa ra một câu trả lời tương tự. Tầm nhìn của tôi đối với Virgin không cứng nhắc và nó thường xuyên thay đổi, như là chính bản thân công ty vậy. Trong cuộc sống của mình, tôi thường đặt ra các danh sách: Danh sách người cần gọi điện; Danh sách các ý tưởng; Danh sách các công ty cần thành lập; Danh sách những người có thể thực hiện một điều gì đó. Hàng ngày, tôi làm việc bằng những danh sách này, và những cuộc điện thoại nối tiếp nhau đã đẩy tôi tiếp tục tiến về phía trước. Vào đầu những năm 1970, tôi dành thời gian để khéo léo xử trí với các ngân hàng, các nhà cung cấp và các chủ nợ khác nhau để họ đánh bại lẫn nhau và tôi có tiền để trả nợ. Tôi vẫn đang sống theo cách đó, nhưng giờ đây tôi đang trong cuộc chơi với những công việc kinh doanh lớn hơn chứ không phải là các ngân hàng. Một lần nữa, đó chỉ là vấn đề của quy mô.

Khi để nhầm quyển số ghi chép của mình thì mọi người đều biết tài sản quan trọng nhất của tôi là một quyển sổ ghi chép cỡ chuẩn mà mọi người có thể mua ở bất cứ cửa hàng văn phòng phẩm nào ở các con phố trên khắp đất nước. Tôi mang quyển sổ ghi chép đi khắp mọi nơi và ghi lại những nhận xét mà các nhân viên Virgin hay bất cứ ai dành cho tôi. Tôi ghi chép các cuộc trò chuyện điện thoại và tất các các cuộc họp, tôi soạn nháp những bức thư và danh sách những cuộc điện thoại cần gọi.

Trong nhiều năm qua, tôi đã làm việc với những quyển sổ ghi chép của mình và nguyên tắc là ghi lại tất cả mọi thứ đảm bảo rằng tôi phải lắng nghe thật kỹ khi mọi người nói. Lật lại những quyển sổ ghi chép, tôi thấy tôi đã bỏ qua một số ý tưởng: Tôi được đề nghị đầu tư vào một trò chơi truyền hình mang tên Trivial Pursuit. Nhưng khi tôi từ chối lời đề nghị để trở thành người bảo hiểm ở Lloyds Insurance thì có lẽ thiên thần hộ mệnh đang dõi theo tôi.

Bất cứ khi nào tôi đi máy bay hoặc đi tàu hoặc trong một cửa hàng thu âm, tôi thường đi xung quanh và hỏi mọi người ý tưởng của họ về cách nâng cao dịch vụ. Tôi ghi lại nhận xét của họ và khi trở về nhà, tôi xem lại những gì tôi đã ghi chép. Nếu có ý tưởng nào đó hay, tôi sẽ nhấc điện thoại lên và thực hiện nó. Nhân viên của tôi đã tức điên lên khi nghe được rằng tôi đã gặp một người đàn ông trên xe buýt của sân bay và người đó đã gợi ý rằng chúng tôi nên cung cấp dịch vụ massage trên máy bay – và yêu cầu cung cấp dịch vụ đó. Họ trêu chọc tôi và gọi đó là "dịch vụ chỉ có Richard đồng ý", nhưng nhiều lần khác, các dịch vụ mà Virgin cung cấp đều do hành khách đề xuất. Tôi không quan tâm là ý tưởng đó đến từ đâu, miễn là nó tạo nên sự khác biệt.

Tôi cũng nhấn mạnh rằng chúng tôi liên tục yêu cầu các nhân viên của mình đưa ra gợi ý nếu họ có, và tôi cũng thử sức mình với công việc của họ. Khi tôi cố gắng đẩy một chiếc xe đựng thức ăn giữa các hàng ghế trên máy bay, tôi đã đâm vào tất cả mọi người. Khi tôi nói chuyện với phi hành đoàn về chuyện đó, họ gợi ý chúng tôi nên giới thiệu dịch vụ mang phong cách phục vụ và giảm số lượng xe đẩy một cách tối thiểu. Khi thực hiện, bằng cách bỏ đi các xe đẩy trên các khoang hạng sang, chúng tôi có thể tận dụng các lối đi để bố trí các ghế ngồi dài và rộng nhất.

Tầm nhìn của tôi về Virgin cuối cùng được Peter Gabriel tổng kết lại, anh ấy đã có lần nói với tôi: "Thật là kỳ quặc, Virgin tham gia vào mọi thứ. Buổi sáng anh thức dậy với đài Virgin Radio; anh mặc quần bò Virgin; anh đi đến văn phòng Virgin Megastore; anh uống Virgin Cola; anh bay đến Mỹ trên chuyến bay của Virgin Atlantic Challenger. Có lẽ trong tương lai, anh thậm chí còn cung cấp cả dịch vụ hộ sinh Virgin, hỏi cưới Virgin, tang lễ Virgin… Tôi nghĩ anh nên đổi tên Virgin thành 'Công ty cung cấp dịch vụ từ A đến Z'. Virgin sẽ theo mọi người từ đầu đến cuối."

Peter, một doanh nhân khôn khéo và đồng thời cũng là một nhà soạn nhạc tài ba, đã tiến gần đến sự thật. Ông ấy không biết rằng chúng tôi có khoảng 200 người ở Eastbourne đang

làm việc cho hãng mỹ phẩm Virgin, và một nhóm khác thiết kế cho hãng quần áo Virgin, hoặc chúng tôi đang có ý định đấu thầu hai gói chuyển nhượng thương mại British Rail mà có thể biến chúng tôi thành nhà quản lý đường sắt lớn nhất nước Anh. Tôi phân vân rằng chúng tôi có nên theo đuổi dịch vụ tang lễ Virgin không, nhưng có thể sẽ có dịch vụ hộ sinh Virgin Births. Nếu đó là một kế hoạch kinh doanh hay, ít có nguy cơ thất bại, nhân viên tốt và sản phẩm tốt thì chúng tôi sẽ tiến hành.

Bằng nhiều cách, cuối cùng điều này lại quay trở về kiểu truyền thống. Như bạn có thể nhận thấy, tôi không đánh giá cao cái được gọi là sự khôn ngoan. Thông thường, bạn tập trung vào việc bạn đang làm và không bao giờ vượt quá giới hạn nhỏ hẹp khi đang điều hành một công ty. Tôi không chỉ thấy điều này hạn chế mà còn rất nguy hiểm nữa. Nếu bạn đang điều hành một cửa hàng thu âm và không muốn thay đổi, khi có một thứ gì đó mới như Internet và MP3 ra đời thì bạn sẽ mất doanh thu về tay một người biết tận dụng những phương tiện truyền thông mới này. Thậm chí trong những ngày sôi động của năm 1999, tôi cảm thấy thà rằng lập một mạng điều hành Internet khi đóng cửa phòng thu âm của mình còn hơn là để nó vào tay người một nhà quản lý Internet khác. Rất nhiều nhà cố vấn đã cố gắng khuyên chúng tôi lập một trang Internet, song điều kỳ lạ là họ khuyên chúng tôi nên lập trang Internet này dưới một cái tên khác. “Đây là thời kỳ của Currant Bun, Handbag và Jamjar” – Họ nói. Họ không hiểu về thương hiệu.

Điều này một phần giải thích cho tình hình phức tạp của các công ty mà chúng tôi đang gặp phải. Cũng như việc bảo vệ lẫn nhau, chúng có một mối quan hệ cộng sinh. Khi Virgin Atlantic Challenger bắt đầu chuyến bay đến Nam Phi, tôi thấy rằng chúng tôi có thể bắt đầu Virgin Radio và Virgin Cola ở Nam Phi. Theo một vài cách, chúng tôi có thể sử dụng kinh nghiệm của mình trong ngành công nghiệp hàng không để khiến cho việc mua vé tàu dễ dàng và rẻ hơn. Chúng tôi có thể áp dụng những kinh nghiệm tổ chức các hoạt động giải trí cho hành khách trên máy bay cho tàu hỏa.

Mặc dù chúng tôi thuê khoảng 40.000 người, Virgin không phải là một công ty lớn – đó là một nhãn hiệu lớn bao gồm rất nhiều các công ty nhỏ. Ưu tiên của chúng tôi ngược hoàn toàn với ưu tiên của các đối thủ lớn. Quy ước thường lệ cho rằng một công ty nên quan tâm đến các cổ đông trước, tiếp đến là khách hàng và cuối cùng mới đến nhân viên. Nhưng Virgin làm ngược lại. Đối với chúng tôi, nhân viên là quan trọng nhất. Quan điểm của tôi là, nếu bạn bắt đầu với một lực lượng lao động vui vẻ, có động lực tốt thì bạn sẽ có những khách hàng vui vẻ. Và khi đó lợi nhuận thu được sẽ khiến cho các cổ đông thấy vui vẻ.

Người ta cũng thường cho rằng cứ to là đẹp, nhưng mỗi khi công việc kinh doanh của chúng tôi lớn dần lên thì chúng tôi lại quyết định chia nhỏ nó ra. Tôi đến gặp phó giám đốc quản lý, phó giám đốc bán hàng, phó giám đốc tiếp thị và nói: "Xin chúc mừng. Giờ các bạn là giám đốc quản lý, giám đốc bán hàng và giám đốc tiếp thị của một công ty mới". Mỗi khi chúng tôi làm như vậy, những người tham gia đều không có quá nhiều việc để làm, nhưng thật là cần thiết, họ đều có sự khích lệ lớn hơn và sự thích thú hơn trong công việc. Chúng tôi đạt kết quả tuyệt vời. Lúc chúng tôi bán Virgin Music vào năm 1992, chúng tôi có 50 công ty thu âm hỗ trợ và không một không ty nào trong số đó có hơn 60 nhân viên.

Nhưng có một điểm nhỏ để nhìn lại là từ đó Ken Berry củng cố và làm cho Virgin Music trở thành viên đá quý mang đến lợi nhuận nhiều nhất trên vương miện của EMI trước khi bắt đầu lại vào năm 2002. Giờ đây chúng tôi có thể tự do bắt đầu lại với công ty V2 Records, sử dụng các kỹ thuật và kỹ năng như cũ. Dấu hiệu đầu tiên của chúng tôi có thể không tạo ra ảnh hưởng giống như Mike Oldfield, nhưng The Stereophinics vẫn được đặt tên là Best Newcomers trong lễ trao giải thưởng Brit Awards năm 1998, và tiếp tục với những kết quả tốt đẹp sau đó.

Cách làm của Virgin là để phát triển rất nhiều công việc kinh doanh khác nhau và để lớn mạnh một cách tự nhiên. Đối với hầu hết các công ty của chúng tôi, chúng tôi bắt đầu từ hai bàn tay trắng chứ không phải mua chúng khi chúng đã được gây dựng sẵn. Chúng tôi muốn

mỗi một công ty con của Virgin đều phải có quy mô hiệu quả và có thể quản lý tốt. Khi bắt đầu thành lập công ty mới, một trong những điểm thuận lợi của tôi đó là không có cái nhìn quá rắc rối về công việc kinh doanh. Khi tôi nghĩ về những dịch vụ mà tôi muốn cung cấp trên chuyến bay của Virgin Atlantic Challenger, tôi cố gắng hình dung xem liệu gia đình mình và mình có muốn sử dụng những dịch vụ đó hay không. Thường thì suy nghĩ của tôi chỉ đơn giản như vậy thôi.

Dĩ nhiên, cuộc sống trở nên phức tạp hơn khi bạn xa rời sự phát triển tự nhiên. Trong những năm gần đây, Virgin đã mua thêm các công ty để bổ sung vào danh sách những công ty mà chúng tôi vừa thành lập. Việc mua công ty MGM Cinemas là vụ mua bán lớn đầu tiên mà chúng tôi thực hiện, và chúng tôi cũng mua hai chuyển nhượng kinh doanh tàu hỏa quan trọng là công ty đường sắt British Rail. Trong khi chúng tôi có thể sửa chữa chuỗi rạp chiếu phim một cách khá nhanh chóng, trước khi bán nó cho một công ty của Pháp là UCI, những con tàu này cho thấy một triển vọng lâu dài. Bằng một vài cách nào đó, chúng tôi trở thành nạn nhân bởi sự thành công của chính mình khi các hành khách đi tàu hy vọng rằng Virgin sẽ quản lý việc tàu chạy sớm nhất có thể, và sự thay đổi kỳ lạ sẽ xảy ra. Thật không may, công tác hậu cần của nhiệm vụ này đã chống lại chúng tôi: các công ty quản lý hai con tàu này có tới 3.500 nhân viên và chúng tôi cần phải xây dựng một đội tàu hoàn toàn mới và cùng lúc đó phải thương lượng với đường sắt Railtrack về cách chúng tôi sẽ nâng cấp tuyến đường và biển báo.

Mặc dù cả ngành công nghiệp đường sắt đang trong thời kỳ khó khăn, nhưng chúng tôi thấy tự tin rằng Virgin Railway sẽ được xem là một trong những điều tốt đẹp nhất mà Virgin đã từng làm với tên tuổi của mình.

Chương 30: TÍNH ĐA DẠNG VÀ NHỮNG ĐIỀU BẤT LỢI

1998 - 2005

Đã có rất nhiều chuyện xảy ra trong thập kỷ trước. Cuốn sách này được mở đầu với nỗ lực bay vòng quanh thế giới trên một chiếc khinh khí cầu và một chuyến đi kết thúc tại sa mạc Algeria. Đó là chuyến đi bằng khinh khí cầu cuối cùng của tôi vào cuối năm 1998. Tuy nhiên, đó cũng là chuyến đi đã đánh thức một vài giác quan của tôi. Tôi nhận ra rằng đó có thể là thời gian để kiểm chứng cho những gì tôi học được trong suốt quá trình khám phá của cá nhân tôi. Và đó là một chuyến đi thật tuyệt vời.

Khi chúng tôi chuẩn bị khởi hành, có người gợi ý tôi nên mang theo một cuốn nhật ký, và tôi phủi bụi trên cuốn sổ để sử dụng nó ở đây. Không cất nó đi, tôi định để cho các bạn xem nó với những gì tôi đã viết để các bạn có thể cảm nhận được nó đã trôi dạt, vượt cả ngàn dặm trên Trái đất với những cơn gió để mang lại sức mạnh cho bạn.

Ngày thứ nhất, 18/12/1998

Đây là nhật ký dành cho Theo, con trai đỡ đầu của tôi, người đã chứng kiến chúng tôi xuất phát ngày hôm nay từ Marrakech, dành cho Lochie, India, Woody, dành cho tất cả những đứa cháu trai, cháu gái của tôi, và cho con tôi là Holly và Sam.

Những người Morocco thú vị đã chào đón chúng tôi như những người anh em. Holly và Joan đã đến sân bay. Khinh khí cầu nhìn giống như một nhà thờ Hồi giáo nguy nga và mặt trời đang mọc lên trên đỉnh ngọn núi Atlas. Thật lạ là tôi không cảm thấy lo lắng về chuyến đi này: Chúng tôi có một nhóm chuyên nghiệp lên kế hoạch cho chuyến đi. Chúng tôi đã trải qua quá nhiều nỗi buồn trong quá khứ nên tôi thực sự cảm thấy đây là một cơ hội tốt. Vấn

đề nghiêm trọng duy nhất đó là tối hôm qua Mỹ và Anh bắt đầu đánh bom Iraq. Trong khi đó chúng tôi chuẩn bị bay dọc theo biên giới Iraq trong khoảng 30 giờ nữa – cách Iraq khoảng 50 dặm.

Chúng tôi có Bob Rice – Chuyên gia dự báo thời tiết (nhà khí tượng học) giỏi nhất trên thế giới. Anh tin rằng anh có thể giúp chúng tôi tìm được hướng gió sẽ đưa chúng tôi bay dọc theo đường biên giới mà không phải bay ngang qua Iraq. Tôi hứa với anh rằng chúng tôi sẽ nhồi thức ăn cho anh chứ không phải là cho gà tây trong dịp Giáng sinh này nếu anh tìm đường sai. Đó là nếu chúng tôi chưa sẵn sàng tự nhồi chính mình.

Hầu hết bạn bè thân và gia đình tôi, trừ Sam đang phải đi học thì đều bay đến để tiễn chúng tôi, sau khi đã đi cùng chúng tôi tới Caribbe một ngày trước khi đi nghỉ. Lúc đến đó, tôi được yêu cầu quay trở lại vì chúng tôi đã thấy thời tiết hoàn hảo. Thời tiết thật hoàn hảo và nếu không có gì sai sót nghiêm trọng thì chúng tôi có thể trở về vào ngày sinh nhật của ông tôi – Ngày lễ tặng quà.

Chúng tôi đến với sự chào đón nồng nhiệt của các nhạc sĩ, lạc đà, nghệ sỹ xiếc tung hứng và thậm chí cả thảm bay. Những đứa trẻ của Alex Ritchie, Alistair và Duncan, con gái Holly của tôi và con gái Jenny của Per cùng nhau nhấn nút để đưa chúng tôi bay lên bầu trời. Chúng tôi đeo dù. Chúng tôi chào tạm biệt mọi người, chào bố mẹ tôi, anh rể tôi, con gái và các bạn của tôi. Mọi người đều khóc.

Chúng tôi đếm ngược – 10-9-8-7-6-5-4-3-2-1 – và cất cánh!

Chúng tôi lên độ cao hơn 600 mét thật nhẹ nhàng. Cửa vẫn mở. Mọi người vỗ tay và reo hò. Sau đó đột nhiên chúng tôi bắt đầu rơi xuống: Chúng tôi gặp phải sự thay đổi của thời tiết khi độ cao thay đổi. Chúng tôi đốt lửa để làm nóng khí heli. Chúng tôi vượt qua trở ngại về thời tiết. Chúng tôi nhận ra là mình đã đốt quá nhiều.

Chúng tôi đang bay lên và phần đuôi của khinh khí cầu đang cháy âm ỉ – 518 mét trong một phút, 548 mét, 579 mét – cho đến cuối cùng chúng tôi bay chậm lại, nhưng chất đốt đã đốt nhiều lỗ ở đáy khinh khí cầu. Đó là chiếc khinh khí cầu chạy bằng khí heli và đó là phần then chốt. Chúng tôi có thể bay trên những chiếc lỗ xấu xí, nhưng không gì có thể ngăn cản chúng tôi.

Thật là tuyệt vời. Chúng tôi đang bay cùng những chú chim và chúng tôi bay trên con đường của mình. Mọi thứ dường như đều đang hoạt động: Chúng tôi đang tiến đến độ cao của máy bay, khoang lái đang điều áp và khinh khí cầu không bị nổ. Chúng tôi đang ở giai đoạn đầu tiên của hành trình khám phá tuyệt vời, và dưới kia là ngọn Atlas tuyệt đẹp được tuyết dày bao phủ.

Ngày thứ hai, ngày 19/12/1998

Trong nhiều giờ, chúng tôi có một chuyến bay tuyệt vời ngắm nhìn dãy núi Atlas trải dài toàn bộ phía Nam châu Phi, từ Morocco sang Algeria, Lybia và hầu hết Ai Cập. Chúng tôi tạm biệt những người Moroco sau bảy tiếng bay trên đất nước này và hướng tới Algeria.

Algeria trở thành một đất nước buồn vì cuộc nội chiến kinh khủng đang diễn ra. Chúng tôi lao vào đó hai năm trước khi khinh khí cầu của chúng tôi gặp trục trặc vào buổi tối và chúng tôi buộc phải hạ cánh. Nhưng đêm nay, chúng tôi đang bay dọc theo dãy núi Atlas, trên sa mạc gồ ghề nơi Alex và tôi đã có lần phải ném hết mọi thứ chúng tôi có ra khỏi khinh khí cầu để giảm tốc độ rơi – thậm chí chúng tôi còn phải vứt cả một phong bì đầy tiền. Lần đó Alex đã cứu mạng chúng tôi bằng cách trèo lên mái và thả bình chứa nhiên liệu xuống trước khi chúng tôi rơi xuống mặt đất.

Lần này mọi thứ có vẻ diễn ra tốt đẹp.

Mọi thứ diễn ra quá tốt! Khi trời chuẩn bị tối và khí heli trên đầu chúng tôi trở nên lạnh, chúng tôi bật lò đốt lên. Thay vì bị lao xuống, khi chúng tôi nỗ lực hết sức có thể, hơi nóng làm cho khinh khí cầu không lao xuống nữa và ngọn lửa đã thắp sáng bầu trời Ả-Rập quanh chúng tôi. Chúng tôi cần phải cẩn thận không được bay cao hơn tầm mà chúng tôi đã bay cả ngày nay, nếu không thì hơi nóng sẽ đốt khí heli và rút ngắn thời gian bay trên trời. Vì thế, chúng tôi thay nhau điều khiển suốt đêm.

Sau đó, khi quá mệt mỏi, bỗng nhiên chúng tôi gặp sự cố. Một tin nhắn từ Libya được gửi đến nói rằng họ rút lại giấy phép không cho chúng tôi bay trên bầu trời của nước này. Đã là nửa đêm, trời tối đen như mực, và chúng tôi chưa từng hạ cánh trước khi chúng tôi bay ngang qua biên giới của họ. Steve, Per và tôi tranh luận xem chúng tôi có thể làm gì. Nếu chúng tôi bay quá thấp thì chúng tôi có thể đi qua phía Nam của Lybia, nhưng như thế có nghĩa là chúng tôi từ bỏ giấc mơ của mình. Cuối cùng, chúng tôi quyết định giảm tốc độ bằng cách bay thấp hơn để có thời gian thuyết phục Colonel Qaddafi, người lãnh đạo Libya, rằng khinh khí cầu của chúng tôi đang thực hiện sứ mệnh thể thao phục vụ lợi ích của hòa bình. Trước kia, vị Vua Jordan đã giúp chúng tôi rất nhiều và trước đây tôi cũng rất vinh dự được biết Nelson Mandela – và tôi biết là anh ấy biết Conole Qaddafi khá rõ. Thư ký Sue của tôi mở cửa văn phòng vào đầu giờ sáng và có được số điện thoại của họ.

Vấn đề tiếp theo là có thể họ đều đang ngủ. Vị Vua Jordan hiện đang không khỏe vì bị ung thư, và Nelson Mandela thì không còn trẻ nữa, nên tôi quyết định viết một trong những bức thư quan trọng nhất trong đời cho Colonel Qaddafi.

Thưa ngài Đại sứ!

Tôi đang có một lời yêu cầu trực tiếp gửi đến ngài từ khinh khí cầu thách thức thế giới ICO mà công ty bưu chính viễn thông của Libya đã đầu tư rất nhiều vào.

Một người bạn của hai chúng ta, vị Vua Hoàng gia Jordan là Hussein, đã nói với ngài về kế hoạch bay vòng quanh trái đất trên khinh khí cầu của tôi. Tôi rất mong ngài sẽ cho phép chúng tôi được bay qua đất nước của ngài.

Rạng sáng ngày hôm nay, chúng tôi sẽ cất cánh từ Morocco khi biết rằng ngài cho phép chúng tôi bay qua đất nước của ngài. Chúng tôi sẽ không bay qua đất nước của ngài khi chúng tôi chưa được cho phép và chưa có được đặc cách của cả Algeria và Libya. Hiện chúng tôi đang bay qua Algeria và chúng tôi sẽ vượt qua biên giới của đất nước này trong một vài tiếng nữa vào buổi sáng ngày hôm nay.

Giấy phép cho phép bay ngang qua Libya OVG@011001 được rộng lượng kéo dài đến ngày 20/7/1998 cho chuyến bay của chúng tôi. Nhân viên của Air Trafic Control mới thông báo với chúng tôi rằng giấy phép này đã bị hủy bỏ. Chúng tôi hiểu rõ rằng họ có quyền làm như vậy, nhưng tôi e rằng hạ cánh vào ban đêm là điều không thể vì đá sẽ đóng băng trên van khí heli. Chúng tôi không thể làm giảm khí heli được.

Do tình trạng khẩn cấp, chúng tôi không biết làm thế nào để vượt qua không phận của nước ngài. Chúng tôi hy vọng rằng ngài sẽ cấp giấy phép khẩn cho chúng tôi trong trường hợp này thông qua dịch vụ kiểm soát giao thông hàng không của ngài.

Rất cám ơn ngài đã hiểu tình thế của chúng tôi lúc này!

Kính thư,

Richard Branson.

Lúc đó, chúng tôi thấy thực sự mệt mỏi và chúng tôi bay chậm hơn so với khả năng của khinh khí cầu để kéo dài thời gian. Lúc một giờ sáng, điện thoại reo lên và chúng tôi được báo rằng Colonel Qaddafi đã cho phép chúng tôi tiếp tục bay. Mặc dù vậy thì hành trình bay quanh thế giới của chúng tôi đã trở nên khó khăn do phải bay chậm hơn, nhưng vấn đề lớn hơn và trước mắt là do bay chậm lại, chúng tôi đã chuyển hướng và đang hướng đến cơn bão Istanbul ở Thổ Nhĩ Kỳ. Hy vọng là chúng tôi có thể bay qua cơn bão.

Dù đã vượt qua được áp lực của tất cả chuyện này hay những trục trặc về kỹ thuật, song tôi đã bắt đầu bị khản tiếng. Chúng tôi quyết định rằng tôi nên uống penicillin để đề phòng.

Per vẫn điềm tĩnh như tôi vẫn thấy. Giấc mơ mà anh ấy ấp ủ từ rất nhiều năm trước đã trở thành hiện thực. Và chúng tôi rất vinh hạnh được đi cùng với Steve. Anh ấy là người duy nhất trong số chúng tôi dám vào bếp, và cùng làm món súp mang tên Steve.

Trời đã sáng và chúng tôi đã bay qua biên giới Lybia. Chúng tôi được chào đón bởi hàng dặm sa mạc và sự nồng nhiệt từ trạm kiểm soát giao thông hàng không của Tripoli. Ở đây không có máy bay quân sự. Chúng tôi, nhóm khinh khí cầu toàn cầu ICO rất cám ơn Đại tá Qaddafi.

Ngày thứ ba, ngày 20/12/1998

Tôi không ngủ từ lúc viết nhật ký 24 tiếng trước. Tôi có lý do của mình. Tôi muốn chia sẻ với các bạn về 24 tiếng vừa qua của mình. Ước gì các bạn có thể ở đây với chúng tôi ngay lúc này. Tuy nhiên, có một số khoảnh khắc tôi lại không ước như vậy.

Tôi sẽ giải thích về những thử thách mà chúng tôi, những người sử dụng khinh khí cầu với mong muốn bay vòng quanh thế giới phải đối mặt. Đây không chỉ là các nhân tố hay thử

thách về mặt công nghệ. Thật đáng buồn là thử thách này liên quan đến con người và chính trị. Như trong cuộc sống của chúng ta, những người bình thường thì không thể ngăn chặn được những vấn đề này. Có rất nhiều các chính trị gia hàng đầu ích kỷ, những người muốn biến đất nước của họ và thế giới thành một nơi đáng buồn để sống. Sau cùng, đây là một cuộc thi đấu thể thao và một sứ mệnh trong hòa bình.

Để bắt đầu, các bạn hãy mở bản đồ ra; hãy tưởng tượng mình là một nhà du hành bằng khinh khí cầu ở Thụy Sỹ, ở Pháp hay ở Morroco như chúng tôi đây. Sau đó, bay ngang qua một số quốc gia nơi mà các nhà chính trị ở đó không cho phép bạn bay qua đất nước của họ như Nga, Iran và Iraq (hãy nhớ rằng ba năm trước, hai nhà du hành bằng khinh khí cầu khi bay qua biên giới nước Nga đã bị bắn và giết một cách dã man).

Hãy tưởng tượng bạn đang tham gia một cuộc đua để dành vị trí đứng đầu trên toàn thế giới và có bảy nhà du hành bằng khinh khí cầu khác đang chờ cất cánh. Tất cả bọn họ dường như sẽ bay qua Nga và Iraq. Bạn biết rằng họ sẽ không bị trì hoãn như bạn đã gặp phải, nên mỗi giây trôi qua là sự mạo hiểm lại trở nên cần thiết. Do đó, khi nhân viên khí tượng nói rằng anh ta tin mình có thể tóm lấy bạn ở giữa Nga và Iran, thay vì nói không, bạn hãy thử mạo hiểm. Mặc dù điều đó có nghĩa là bạn sẽ phải hạ cánh xuống một mảnh đất rộng 24 dặm, nơi cách địa điểm cất cánh khoảng 2.600 dặm, do Thổ Nhĩ Kỳ làm chủ và bị hai nước đã từ chối bạn đang tấn công từ hai bên sườn.

Hãy nhớ rằng một khinh khí cầu sẽ không bay được khi không có gió. Cách duy nhất để lái nó là thay đổi độ cao khi bạn bay và cố tìm các hướng gió khác nhau. Thật là tốt nếu bạn có được một nhà khí tượng giỏi nhất trên thế giới.

Nhà khí tượng sẽ nói cho bạn biết việc anh ấy nghĩ có thể làm được. Bạn và nhóm của mình chỉ quyết định là có theo hay không theo. Đêm trước khi khởi hành, bạn được thông báo là

người Anh và người Mỹ đang đánh bom Iraq và bạn là người Anh còn Steve Fossett là người Mỹ. Con đường đặc biệt này cách Iraq khoảng 50 dặm.

Chắc chắn bạn sẽ bị coi là điên nếu tiếp tục đi và cho đến một tiếng trước tôi vẫn nghĩ là chúng tôi bị điên. Nhưng chúng tôi biết nhà khí tượng của chúng tôi – chúng tôi đã làm việc với Bob Rice trước khi ở Atlantic và Pacific – và chúng tôi biết rằng nếu ai đó có thể giúp chúng tôi vượt qua được hai đất nước này, hai đất nước mà chúng tôi không được phép bay qua thì người đó chỉ có thể là anh ấy.

24 giờ trước, chúng tôi tạm biệt Libya khi trời đang dần tối và bay hướng về phía Địa Trung Hải hướng tới Cyprus. Một chiếc RAF Hercules bay trên đầu chúng tôi. Họ nói rằng họ đang trên đường sang Iraq đánh bom. Họ chúc chúng tôi may mắn và chúng tôi cũng chúc họ may mắn.

Tôi vừa cố nằm xuống chợp mắt một chút thì Steve hét lên: "Đeo dù vào – trung tâm vừa dự báo có sấm ở phía trước!". Chỉ hai tháng trước, Steve đã từng bị mất khinh khí cầu của mình trong một tình huống tương tự như vậy trên Thái Bình Dương nên anh ấy biết được sấm có sức tàn phá như thế nào. Bằng cách bay cao lên thì gió sẽ đưa chúng tôi qua Iraq. Điều gì tồi tệ hơn – một cơn bão ở phía trước hay "cơn bão" ở Iraq. Xa xa, chúng tôi có thể nhìn thấy lửa hiệu cấm máy bay. Chúng tôi quyết định mạo hiểm với sấm và quyết tâm đi tiếp. Một số người đang nhìn chúng tôi. Chúng tôi không chỉ bỏ lỡ trận bão mà còn bỏ lỡ Iraq cách đó 30 dặm, Iran 7 dặm và Nga 10 dặm. Ngay lúc này đây, nhà khí tượng của chúng tôi không hề sai. Nếu anh đưa chúng tôi về nhà trong ngày lễ nhận quà thì tôi sẽ nhận được rượu champagne.

Cảnh tượng nơi chúng tôi bay qua đẹp tuyệt vời. Chúng tôi đang bay qua ngọn núi Armenian bị tuyết che phủ; phía dưới chúng tôi là một ngôi làng nhỏ được gọi là Ararat, nơi Noah đã đặt chân đến trên con thuyền của ông. Từ bộ nghe điện đài của chúng tôi phát ra

thông báo của bộ phận kiểm soát giao thông hàng không từ Armenia: "Thay mặt toàn thể người Armania, chúng tôi xin chào đón các bạn!" Lời chào đón nghe thật thân thiện. Giá mà đất nước nào cũng chào đón chúng tôi như vậy.

Chúng tôi đã bay được khoảng 2.600 dặm bằng với chiều rộng của Đại Tây Dương, chúng tôi còn phải đi 20.000 dặm nữa. Mọi người đều thấy phấn chấn hồ hởi.

Ngày thứ tư, ngày 21/12/1998

Chúng tôi vẫn đang bay và chuyến đi của chúng tôi trở nên tuyệt vời hơn sau từng phút. Chúng tôi đã bay qua Thổ Nhĩ Kỳ qua con đường bí mật của chúng tôi qua Armenia và qua Mount Ararat. Từ đó, chúng tôi bay qua Azerbaijan, một bang độc lập mới của Liên Xô cũ, vượt qua biển Caspian, qua Turkmenistan và Uzbekistan (Những bang này có những cái tên thật tuyện vời). Khi chúng tôi bay qua Afghanistan, nơi bị cuộc nội chiến đẫm máu tàn phá nhiều năm liền. Afghanistan là một trong những đất nước mà Alexander Đệ nhất đã từng chinh phục.

Sau đó, vào sáng sớm hôm nay, chúng tôi gặp một viễn cảnh tuyệt vời nhưng khá đáng sợ: Những cơn gió đổi hướng đột ngột, và chúng tôi sẽ không thể bay về phía Bắc của dãy núi lớn nhất thế giới, chúng tôi chỉ có thể bay thẳng qua dãy núi này.

Dãy núi Hymalaya thật tuyệt vời, tôi chưa từng bay qua dãy núi này bằng khinh khí cầu. Chúng tôi bay qua Nepal, một vương quốc hẻo lánh nằm giữa Ấn Độ và Tibet. Nepal được xem là nơi đức Phật đã sinh ra, nhưng cũng là nơi có ngọn núi cao nhất hành tinh – đỉnh Everest – cao hơn 9.000 mét.

Điều này nghe có vẻ tuyệt vời nhưng khi chuẩn bị cố gắng bay thì có trục trặc. Sự trục trặc này được gọi là "cú ngã tử thần". Một khinh khí cầu có thể bị gió chặn lại và đâm vào vách núi khi đang bay ngang qua núi. Để tránh điều này, cứ 10mph chúng tôi cần phải bay cao 304 mét so với đỉnh núi.

Chúng tôi tính toán dựa trên tốc độ hiện tại của khinh khí cầu là 80mph, và điều này có nghĩa là chúng tôi phải bay cao hơn 2.438 mét so với đỉnh núi. Hiện tại, chúng tôi không thể bay cao hơn 9.144 mét, trong khi đó chúng tôi bắt buộc phải bay cao 12.192 mét so với đỉnh Everest để tránh va đập vào sườn núi.

Chúng tôi không thể làm như vậy. Liệu nhóm ở căn cứ có thể dẫn đường cho chúng tôi đi qua ngọn Everest và ngọn núi cao nhất K2 không?

Chúng tôi không biết điều gì sẽ xảy ra trong vòng vài giờ tới nên ngày mai nếu thành công tôi sẽ nói cho các bạn biết.

Ngày thứ năm, ngày 22/12/1998

Tôi vẫn ngồi đây viết nhật ký, điều đó có nghĩa là chúng tôi đã vượt qua ngọn Everest và K2. Trên thực tế, chúng tôi đã đi đúng đường giữa hai ngọn núi, lần này do may mắn nhiều hơn là kỹ năng vì ngọn núi quyết định hướng đi của chúng tôi và các ngọn núi này không cho chúng tôi bay qua.

Chúng tôi đã dành 24 giờ qua để bay dọc theo dãy núi tuyệt đẹp này. Vào ban ngày, các dãy núi mang một vẻ đẹp tuyệt vời. Khi đêm xuống, ở độ cao vài nghìn mét thì chúng mang một vẻ kỳ quái. Một vấn đề nữa xảy ra với chúng tôi đó là băng ở trên đỉnh núi đã làm tắc van khí heli.

Khi trời sáng, rất nhiều băng tuyết rơi vào khoang lái của chúng tôi. Điều này thực sự là rất đẹp và tôi đã quay được cuốn phim tuyệt vời khi chúng tôi bay qua dãy Hymalaya. Hannibal chắc hẳn sẽ rất tự hào về chúng tôi.

Vì gió không làm gì được chúng tôi và chúng tôi không gặp phải "cú ngã tử thần" mà tôi đã đề cập trong nhật ký ngày hôm qua.

Ngày thứ sáu, ngày 23/12/1998

Khi chúng tôi có ba tiếng bay qua biên giới Trung Quốc, họ đã tạc đạn vào chúng tôi. "Chúng tôi thu hồi lại giấy cho phép bay qua Trung Quốc. Các anh không thể bay vào biên giới Trung Quốc". Chúng tôi không có lựa chọn nào khác. Chúng tôi không thể hạ cánh trên dãy Hymalaya. Điều này đồng nghĩa với cái chết. Những chuyến bay vào Trung Quốc khi không được phép là một vấn đề cực kỳ nghiêm trọng.

Ban đầu, người Trung Quốc đã cho phép chúng tôi bay qua phía Nam Trung Quốc. Vì chúng tôi bị cuốn vào dãy Hymalaya nên chúng tôi định bay vào Trung Quốc 50 dặm về phía Bắc của nơi họ yêu cầu.

Chúng tôi thuyết phục họ trong ba tiếng để họ cho chúng tôi bay vào. Tôi biết ông Edward Heath - cựu Thủ tướng Anh, một người có quan hệ rất tốt với Trung Quốc. Do đó, chúng tôi liên lạc với ông ấy. Tôi gọi cho Saskia ở văn phòng tôi và bảo cô ấy liên lạc với Tony Blair. Cô ấy nói "Nhưng tôi không có số của Downing Street". Mệt mỏi và khá lo lắng, tôi cao giọng: "Quay số 192. Lấy số từ danh bạ điện thoại".

Tony Blair có thể viết một bức thư riêng cho Đại sứ Zhu Rongji. Tôi cũng đã liên lạc với Peter Such, người đứng đầu hãng hàng không cạnh tranh với chúng tôi - hãng Cathay

Pacific. Peter đang làm việc ở Hong Kong và đó là một người tốt bụng. Đại sứ Anh tại Bắc Kinh và nhóm của ông ấy cũng rất sẵn sàng giúp đỡ. Cuối cùng, nửa tiếng trước khi chúng tôi bay qua biên giới, chúng tôi nhận được tin có thể bay vào Trung Quốc miễn là bay ở phần cuối của đất nước này. Chúng tôi nhận ra rằng điều này là không thể. Gió đưa chúng tôi bay về phía Thượng Hải – đó là thành phố mà tôi đã thăm hai tuần trước, và là thành phố mà Virgin Atlantic Challenger đăng ký được thành lập đường bay.

Sau đó chúng tôi nhận được thông báo là Trung Quốc sẽ tổ chức một hội nghị ở Bắc Kinh và nói là chúng tôi đã vi phạm không phận khi không được phép – nếu chúng tôi không sửa chữa sai lầm thì hậu quả sẽ rất nghiêm trọng. Cùng lúc đó, chúng tôi nhận được một tin nhắn từ văn phòng ở London, thì kết quả của hành động này sẽ có thể là một máy bay chiến đấu hộ tống sẽ được cử đi. Chúng tôi xem lại và sẽ cố gắng tự điều chỉnh để phù hợp với luật lệ.

Chúng tôi đang bay trên tuyết, mây, những ngọn núi – nếu hạ cánh bây giờ tức là tự sát. Chúng tôi nhận được một thông điệp từ Ủy ban Hàng không dân dụng Trung Quốc:

CHÚNG TÔI XIN THÔNG BÁO CÁC BẠN PHẢI HẠ CÁNH XUỐNG SÂN BAY LHASA VÀ KHÔNG ĐƯỢC TIẾP TỤC BAY TRÊN KHÔNG PHẬN CỦA CHÚNG TÔI VÌ CÁC BẠN KHÔNG THỂ TUÂN THEO CÁC YÊU CẦU CỦA CHÚNG TÔI. XIN VUI LÒNG LIÊN LẠC LẠI SAU. BẠN PHẢI ĐIỀU KHIỂN KHINH KHÍ CẦU THEO NHƯ YÊU CẦU CỦA LHASA. C\M ƠN SỰ HỢP TÁC CỦA CÁC BẠN!

TRÂN TRỌNG,

Chỉ có câu “Cám ơn sự hợp tác của các bạn” là câu thân thiện duy nhất mà chúng tôi nghe được. Một khinh khí cầu không thể hạ cánh xuống sân bay được. Điều kiện thời tiết rất xấu, trời có thể tối trong hai giờ, chúng tôi đang bay qua những ngọn núi, và mang theo năm tấn

nhiên liệu propane. Như thế chẳng khác nào yêu cầu chúng tôi phải tự sát. Tôi viết cho Văn phòng khinh khí cầu toàn cầu ICO, yêu cầu họ liên lạc với Trung Quốc và giải thích cho Trung Quốc về các rắc rối của chúng tôi. Chúng tôi nhận được hồi âm của họ sau một tiếng:

XIN THÔNG BÁO CÁC BẠN PHẢI HẠ CÁNH XUỐNG SÂN BAY. CÁC BẠN KHÔNG THỂ TIẾP TỤC BAY TRÊN KHÔNG PHẬN CỦA CHÚNG TÔI.

Chúng tôi đang ở trong tình huống mà dù có làm thế nào thì chúng tôi vẫn rơi vào rắc rối: Việc cố gắng hạ cánh đồng nghĩa với mất mạng, nếu chúng tôi tiếp tục bay mà không được cho phép thì đồng nghĩa với việc chúng tôi gần như chắc chắn sẽ bị bắn rơi.

Tôi liên lạc với Đại sứ Anh ở Bắc Kinh và giải thích về tình thế khó khăn của chúng tôi. Ông hứa rằng ông và nhóm của mình sẽ thức cả đêm để cố gắng giải quyết. Tôi gửi cho Đại sứ một mẩu thư để gửi cho phía Trung Quốc:

CHÚNG TÔI MUỐN THÔNG BÁO RẰNG RẤT KHÓ ĐỂ CHÚNG TÔI CÓ THỂ HẠ CÁNH BÂY GIỜ VÌ VIỆC ĐÓ SẼ GÂY NGUY HIỂM NGHIÊM TRỌNG ĐẾN TÍNH MẠNG CỦA CẢ ĐO[N BAY V[MỌI NGƯỜI Ở DƯỚI MẶT ĐẤT. CHÚNG TÔI KHÔNG THỂ ĐIỀU KHIỂN KHINH KHÍ CẦU VÌ KHINH KHÍ CẦU DI CHUYỂN THEO HƯỚNG GIÓ. M]Y Đ^ CHE PHỦ TẦM NHÌN VÀ CHÚNG TÔI KHÔNG THỂ NHÌN RÕ MẶT ĐẤT. CHÚNG TÔI KHÔNG THỂ HẠ ĐỘ CAO TRONG MÂY VÌ VIỆC ĐÓ SẼ TẠO RA BĂNG TRÊN KHINH KHÍ CẦU VÀ CHÚNG TÔI SẼ BỊ Đ]M XUỐNG. CHÚNG TÔI MONG CÁC NGÀI HIỂU RẰNG CHÚNG TÔI ĐANG L[M MỌI THỨ CÓ THỂ ĐỂ GIẢI QUYẾT TÌNH HUỐNG NÀY VÀ VÔ CÙNG XIN LỖI VÌ KHÔNG THỂ L[M THEO HƯỚNG DẪN. CHÚNG TÔI KHÔNG HỀ KHÔNG TÔN TRỌNG CHÍNH QUYỀN TRUNG QUỐC. CHÚNG TÔI CHỈ ĐANG TRONG MỘT TÌNH HUỐNG MÀ KHÔNG THỂ LÀM THEO VÀ CHÚNG TÔI KHÔNG THỂ QUYẾT ĐỊNH HẠ XUỐNG MÀ KHÔNG LÀM HẠI ĐẾN TÍNH MẠNG CỦA MỌI NGƯỜI. CHÚNG TÔI MONG CÁC NGÀI SẼ CHO CHÚNG TÔI THÊM THỜI GIAN ĐỂ GIẢI QUYẾT VẤN ĐỀ NÀY.

PHI CÔNG CỦA CHÚNG TÔI Đ^ CỐ GẮNG LIÊN LẠC VỚI CÁC NGÀI TRÊN MỌI TẦN SỐ NHƯNG KHÔNG ĐƯỢC. HỌ SẼ TIẾP TỤC LIÊN LẠC. XIN VUI LÒNG CHO CHÚNG TÔI BIẾT THÊM TẦN SỐ HF HOẶC VHF.

RẤT MONG NHẬN ĐƯỢC PHẢN HỒI!

Chúng tôi bay trong tâm trạng lo lắng. Sau tất cả những lời khẩn cầu cá nhân từ nhiều người khác nhau trên thế giới, chúng tôi hy vọng phía Trung Quốc sẽ không thực hiện điều gì quá đột ngột.

Sáng sớm hôm sau, chúng tôi nhận được một tờ fax:

DO CÁC THÀNH VIÊN NHÓM KHINH KHÍ CẦU TOÀN CẦU VIRGIN Đ^ VI PHẠM CÁC NGUYÊN TẮC DO HAI BÊN ĐỀ RA VÀ LỜI HỨA CỦA PHÍA ANH LÀ KHÔNG BAY VÀO KHÔNG PHẬN TRONG KHU VỰC ĐỀ RA, PHÍA TRUNG QUỐC KHÔNG CÓ LỰA CHỌN NÀO KHÁC NGOÀI VIỆC YÊU CẦU KHINH KHÍ CẦU PHẢI HẠ CÁNH. VỚI YÊU CẦU CỦA NG[I ĐẠI SỨ GALSWORTHY, PHÍA TRUNG QUỐC Đ^ CỐ GẮNG ĐỂ VƯỢT QUA MỌI KHÓ KHĂN V[QUYẾT ĐỊNH CHO PHÉP KHINH KHÍ CẦU TIẾP TỤC CHUYẾN BAY CỦA MÌNH. NHƯNG YÊU CẦU KHINH KHÍ CẦU PHẢI RỜI KHÔNG PHẬN CỦA TRUNG QUỐC NHANH NHẤT CÓ THỂ. NẾU PHÍA TRUNG QUỐC CÓ YÊU CẦU GÌ THÌ PHÍA TRUNG QUỐC SẼ LIÊN LẠC VỚI PHÍA ANH.

Chúng tôi không thể nói hết lời cảm ơn đối với phía Trung Quốc. Xin cảm ơn các bạn!

Ngày thứ bảy, ngày 24/12/1998

Một điều kỳ lạ xảy ra với tôi khi chúng tôi rời biên giới Trung Quốc. Tôi nhận được tin nhắn từ nước Anh:

XIN CHÚC MỪNG! *VIRGIN ATLANTIC CHALLENGER* Đ^ ĐƯỢC CHO PHÉP LÀ HÃNG HÀNG KHÔNG DUY NHẤT ĐƯỢC BAY TRỰC TIẾP ĐẾN THƯỢNG HẢI TỪ ANH. BRITISH AIRWAYS Đ^ BỊ TỪ CHỐI. HÃY MAU TRỞ VỀ NH[ĐI.

Tin nhắn này thật kỳ lạ. Mới chỉ phút trước tôi còn sợ bị bắn rơi trên bầu trời Thượng Hải trong một chiếc khinh khí cầu, phút tiếp theo tôi nhận được tin cho phép thực hiện chuyến bay 747 đến Thượng Hải.

Đó sẽ là một tin vui nếu chúng tôi không nhận ra là mình đang bay đến Bắc Triều Tiên. Dường như mọi quốc gia không chào đón những nhà du hành bằng khinh khí cầu lại rất có sức hút. Và Bắc Triều Tiên là một trong những đất nước quân đội khép kín và nặng nề nhất trên thế giới. Chúng tôi được khuyên là đừng bao giờ làm phiền họ bằng cách xin phép bay qua đất nước này.

Bob dùng bộ phận tăng tốc để tìm hướng gió sẽ đưa chúng tôi đến Nam Triều Tiên. Cùng lúc đó, Kevin Stass- người cùng với Erin Porter chiến đấu từ đầu để xin phép bay trên vùng trời của nước khác, nghĩ rằng chúng tôi cứ tiếp tục bay và liên lạc với Bắc Triều Tiên.

Trước sự ngạc nhiên và thích thú của tất cả chúng tôi, họ hồi âm rất nhanh, họ chào đón chúng tôi và cho phép bay qua không phận của nước họ. Có vẻ như đất nước này đã sẵn sàng trở thành một phần của thế giới. Cho dù lý do là gì đi nữa, chúng tôi thực sự biết ơn. Đó là cơn đau đầu về chính trị cuối cùng mà chúng tôi gặp phải trước khi về nhà. Giờ chúng tôi chỉ phải bay qua đại dương lớn nhất thế giới, 5200 dặm qua Thái Bình Dương, châu Mỹ và sau đó là Đại Tây Dương.

Sau tất cả mọi việc đã xảy ra, trong năm ngày đầu tiên, chúng tôi chỉ bay được một phần ba quãng đường vòng quanh thế giới. Rất nhiều nhà du hành bằng khinh khí cầu đã mất mạng ở Thái Bình Dương khi cố gắng bay qua đây. 10 năm trước, vào ngày trước khi Per và tôi

bay qua Thái Bình Dương thành công trên một chiếc khinh khí cầu, một nhà du hành bằng khinh khí cầu Nhật Bản đã cố gắng bay qua và mất mạng. Chỉ ba tháng trước, Steve Fosset đã gặp phải một trận bão trên Thái Bình Dương và bị rơi xuống gần Fiji.

Do đó, chúng tôi hết sức chú trọng đến Thái Bình Dương, và thật lạ là chúng tôi cảm thấy rất nhẹ nhõm khi khắc phục được các vấn đề về chính trị trong mấy ngày vừa qua nên chúng tôi có phần cảm thấy như chúng tôi sẽ có một chuyến đi không có những sự kiện kịch tính như vậy nữa. Chuyến bay qua Thái Bình Dương bắt đầu khá êm đẹp, chúng tôi bay qua Nam Triều Tiên vì Bob đã chuyển hướng khinh khí cầu trước khi nhận được thư cho phép bay qua Bắc Triều Tiên. Do đó chúng tôi đã bay qua núi Phú Sĩ và Kansai của Nhật Bản trong cảnh bình minh rực rỡ. Chúng tôi có thể nhìn thấy hàng nghìn người tụ tập lại trên phố nhìn lên khinh khí cầu khi chúng tôi bay ngang qua. Will Whitehorn, cánh tay phải của tôi, người đã từng ở Kansai, liên lạc với khinh khí cầu và nói rằng: "Đây là một trong những cảnh tượng ấn tượng nhất trong đời mà tôi được chứng kiến."

Gió bắt đầu nâng chúng tôi lên và chúng tôi thấy nhẹ nhõm vô cùng. Tốc độ của chúng tôi là khoảng 150 đến 180mph. Chúng tôi bị cuốn vào đường máy bay và giờ chúng tôi cần nó. Chúng tôi đã sử dụng rất nhiều nhiên liệu khi bay qua dãy Hymalaya và cần phải chạy đua về nhà. Chúng tôi chỉ có năm hoặc sáu ngày để về nhà, và phải vượt qua hai phần ba quãng đường. Nhưng với tốc độ này, theo tính toán thì chúng tôi có thể bay qua Thái Bình Dương ít hơn 40 giờ đồng hồ; bay qua châu Mỹ mất một giờ, bay qua Đại Tây Dương mất một giờ và sau đó là về nhà. Tinh thần của chúng tôi đang lên cao; chúng tôi thực sự nghĩ chúng tôi đang có cơ hội.

Sau đó chúng tôi nhận được một thông điệp khẩn từ Bob Rice. Anh nói: "Chúng ta có một vấn đề tiềm ẩn cần quan tâm". Nếu Bob lo lắng về vấn đề gì đó thì chúng tôi cũng vậy. Anh nói tiếp: "Đặc biệt là, có một vùng lõm ở ngoài kia kéo dài từ Hawaii đến phía Đông Bắc. Có thể nó sẽ đưa khinh khí cầu bay về phía Đông Bắc hướng đến Hawaii và quay trở lại Thái

Bình Dương. Chúng ta cần phải đi vào vùng lõm trước khi nó kéo dài ra. Tốc độ tối đa là rất quan trọng: Tăng tốc trong bất kỳ hoàn cảnh nào."

Chúng tôi hiểu ý của anh – nếu chúng tôi không đến đó đúng giờ thì chúng tôi sẽ bị đẩy về phía Bắc và sẽ bị rơi xuống biển. Hoặc, như Mike Kendrick - người chỉ huy của chúng tôi liên lạc chỉ năm phút sau đó nói: "Đây là vấn đề để cứu các bạn khỏi rơi xuống nước, do đó vì Chúa, hãy bay nhanh lên." Chúng tôi bay ở mức cao nhất có thể để có thể bay với tốc độ cao hơn, nhưng cũng chỉ bay thêm được năm hải lý ở độ cao này. Chúng tôi đã có một chuyến bay đêm dài để bay tới vùng lõm này. Bob xem lại các con số để xem liệu năm hải lý có đủ để đưa chúng tôi qua và bay đến châu Mỹ không. Nếu không thì khoang lái sẽ biến thành thuyền. Nhưng chúng tôi không có kế hoạch hoặc ý định thử điều đó!

Nhật ký kết thúc tại đây, chỉ là mọi thứ bắt đầu trở nên tồi tệ hơn. Tôi không hoàn thành cuốn nhật ký vì chúng tôi quá bận rộn trong việc tìm cách sống sót. Tôi nhớ rằng ngay trước khi đi ngủ vào ngày cuối cùng khi chúng tôi vượt qua Thái Bình Dương và tiến về nước Mỹ, nhà khí tượng học nói rằng chúng tôi sẽ trở về nhà trong hai ngày nữa. Gió thổi rất mạnh, khoảng 200mph, và như thể chúng tôi bay qua châu Mỹ vào ngày Giáng sinh với Chúa đang lắc lư phía dưới, và trở về nhà vào Ngày tặng quà.

Khi tôi chuẩn bị ngủ, tôi nghĩ rằng những trải nghiệm tuyệt vời như thế này là quá nhiều đối với một người trong suốt cuộc đời của họ, và cũng là quá may mắn. Chỉ khi tôi thức dậy và nhận ra rằng may mắn không đến với chúng tôi vào giây phút này và chúng tôi sắp rơi xuống Thái Bình Dương, và chúng tôi không phải là những người đầu tiên bay vòng quanh thế giới trên khinh khí cầu.

Thời tiết xấu đã xảy ra trước khi chúng tôi đến đích. Chúng tôi bay cao nhất có thể để vượt qua nó; chúng tôi bay thấp nhất có thể để vượt qua nó. Nhưng tất cả đều vô vọng. Thời tiết

như thể là một bức tường gạch dày được xây lên ngay trên bờ biển nước Mỹ để ngăn cản chúng tôi.

Chúng tôi đã rất may mắn khi tìm ra hướng gió có thể đưa chúng tôi quay trở lại Thái Bình Dương, hướng về đảo Hawaii cách đó nghìn dặm. Khi chúng tôi cách đảo khoảng 60 dặm, chúng tôi đâm xuống biển. Khinh khí cầu bị sóng lôi đi, nảy lên mỗi lần khoảng 91 mét, giống như bom trong phim Dambuster. Mở cửa trên mái, chúng tôi trèo ra, cố níu giữ sự sống. Cuối cùng, khi khinh khí cầu đáp xuống biển khoảng 10 lần, chúng tôi nhảy ra và được trực thăng vừa bay tới kéo lên. Không còn thắc mắc tại sao Virgin lại tài trợ dịch vụ cấp cứu trực thăng của London.

Vào ngày Giáng sinh, tôi hạ cánh xuống Hawaii và quyết định đi tới đảo Necker, nơi cả gia đình tôi đang ở đó. Vào Ngày lễ tặng quà, khi hạ cánh xuống, tôi thấy một việc khá kỳ quái đang xảy ra khi tôi đến nơi. Trong nhà không có ai cả. Tất cả những người bạn tốt nhất của tôi, họ hàng tôi đều tập trung ở một nơi rất xa trên đảo, và đang tổ chức tiệc cho bọn trẻ. Lý do tại sao việc này lại kỳ quái là vì tôi đã từng viết thư bày tỏ mong muốn của mình vào hôm trước đó là nếu khinh khí cầu của tôi bị rơi, và thi thể tôi được tìm thấy, tôi muốn được chôn ở góc của hòn đảo. Tôi muốn những người bạn tốt nhất của tôi và gia đình tôi có mặt ở lễ tang của mình, tôi muốn nằm xuống mãi mãi trên mảnh đất đặc biệt này. Và một điều lạ là tôi có mặt ở đây, nhìn xung quanh và suy nghĩ. Lạy Chúa tôi! làm sao có thể có một bữa tiệc lạ lùng này.

Và đó là lúc mà tôi nghĩ, được rồi, tôi đã có những trải nghiệm tuyệt vời; có người đã rất tốt bụng với tôi và tôi đã cứu sống họ. Những thành tích này đã giúp tôi đưa Virgin lên bản đồ, đưa tôi lên bản đồ, và đem đến cho tôi những ký ức đẹp để tôi kể với con cháu tôi vào một ngày nào đó. Nhưng tôi đã đẩy vận may của tôi đi xa tới mức mà tôi nên đẩy. Giờ tôi có thể thấy rằng, nếu tôi có thể sử dụng vị trí của mình – nơi tôi có thể nhấc điện thoại lên gọi cho Tổng thống Mandela hay Bill Clinton hay Tony Blair và được chuyển máy trực tiếp để nói

chuyện với họ – thì tôi có thể làm điều gì đó đáng giá. Sử dụng sức mạnh và vị trí của mình để hoàn thành ước mơ của tôi là cố gắng thay đổi thế giới từ khi tôi mới 15 tuổi, bắt đầu một tạp chí và viết bài báo đầu tiên của mình. Tôi đã luôn luôn cố gắng sử dụng vị trí của mình để làm từ thiện. Khi Diana qua đời, tôi đã quay về từ Mỹ và như những người khác, tôi bị ảnh hưởng nhiều bởi cái chết của bà. Nhưng, như là một người bạn tốt của công chúa, tôi cảm thấy một việc quan trọng đó là tôi cố gắng tìm ra cách khiến mọi thứ trở nên tích cực hơn qua cái chết của bà. Do đó tôi quyết định lưu giữ những hình ảnh đẹp nhất vào một cuốn album của bà và cam kết đem 100% lợi nhuận thu được để gây quỹ tưởng nhớ Diana. Eric Clapton, Sting, George Michael, Chris de Burgh và Paul McCartney đều sẵn lòng đóng góp. Nhưng tôi muốn một bài hát thật hay, một bài hát có thể phản ánh cuộc đời của Diana và bài hát đó có thể được cất lên tại đám tang của bà và sau đó đưa bài hát vào trong album.

Tôi biết Elton John là một người bạn của Diana nên tôi hỏi ông liệu có thể chuẩn bị biểu diễn ca khúc Candle in the Wind (Ngọn nến trong gió) tại đám tang không và liệu Bernie Taupin có thể điều chỉnh lời để bài hát phù hợp với hoàn cảnh không. Tôi nói rõ là tôi muốn đưa bài hát vào album gửi tặng công chúa. Tất cả việc này cần phải được làm rõ không chỉ với gia đình của Diana và Hoàng hậu mà còn với cả nhà thờ. Sau ba ngày thương lượng, Hoàng hậu quyết định không cho phép tôi thực hiện nên tôi gọi cho Tony Blair để nhờ ông can thiệp. Thật may mắn là ông đã thuyết phục được Hoàng hậu, một phần vì Candle in the wind của Elton John đã giành được sự tưởng thưởng của toàn thể thế giới và làm cho một việc cực kỳ khó khăn với mọi người trở nên bớt nhói đau.

Vào lúc sự nghiệp của Elton John tạm lắng xuống, thì sự việc làm tôi bất ngờ là vào mấy ngày sau đó, Elton rút lại sự cho phép đĩa đơn đó đi làm từ thiện. Tôi đã gửi cho ông ấy một bức thư dài thể hiện sự tức giận của tôi, và ở đây tôi không muốn công khai bức thư đó. Nhưng, nếu đó là cách những việc này được thực hiện thì có ai đó vô nguyên tắc sẽ thấy rằng khi lục soát thùng rác của Elton và chắc hẳn bài hát đó được lên trang nhất của tờ báo Sun. Thật may là album tưởng nhớ của chúng tôi tiếp tục kiếm được hàng triệu bảng và là

đĩa đơn lớn nhất đóng góp vào quỹ tưởng nhớ công chúa xứ Wales – Diana. Và bài hát Candle in wind trở thành đĩa đơn bán được nhiều nhất trong lịch sử âm nhạc với 33 triệu bản được bán ra.

Điều mà tôi luôn nghĩ là Virgin nên là một công ty nào đó lớn hơn chứ không phải chỉ là một cái máy in tiền, và Virgin có sự thịnh vượng của một quốc gia nhỏ, chúng tôi nên sử dụng sự thịnh vượng đó để giải quyết các vấn đề xã hội nhiều hơn trong quá khứ. Các công ty phải có trách nhiệm giải quyết các vấn đề đó. Một vài năm trước, Bill Gates đã đầu tư một số tiền khổng lồ vào việc phát triển vắc-xin chống lại các căn bệnh chết người. Mặc dù ông đã có thời kỳ khó khăn, sức ép tồi tệ mà Microsoft nhận được nhưng ông vẫn đóng góp nhiều cho cộng đồng. Ông là một ví dụ tiêu biểu cho các doanh nghiệp khác noi theo.

Khi tôi ở Nam Phi, tôi đã đến thăm các bệnh viện, đặc biệt là các bệnh viện ở Soweto. Tôi đã nhìn thấy một số lượng lớn người mà cuộc sống của họ đang bị phá hủy bởi căn bệnh HIS/AIDS, trong đó có hàng triệu trẻ em đã trở thành trụ cột gia đình ở độ tuổi lên chín. Sau khi thực hiện chương trình Mates in UK (Bạn bè ở Anh Quốc), Virgin tiếp tục hỗ trợ rất nhiều tổ chức trong cuộc chiến chống lại HIV/AIDS trên thế giới, nhưng sau chuyến đi này tôi thề rằng chúng tôi sẽ làm nhiều hơn nữa để góp phần giúp ngăn chặn căn bệnh này phá hủy các thế hệ tương lai.

Ở châu Phi, tôi cũng là người hỗ trợ cho một tổ chức đang cố gắng đảm bảo rằng con số 2% diện tích đang được dành cho động vật hoang dã ở châu Phi tăng lên từ 4 đến 5% để cho các loài động vật hoang dã có chỗ để sinh tồn – những khu vực đó không dành cho gia súc và nông nghiệp. Trong số các loài động vật trên thế giới mà tôi thích có loài chó hoang châu Phi, một giống đang đứng trước nguy cơ tuyệt chủng. Con cháu đời sau sẽ được kế thừa nếu chúng ta dành gấp đôi diện tích đất để bảo vệ các loài động vật hoang dã, cho chúng cơ hội để tồn tại lâu dài hơn.

Ở một nơi khác trên thế giới, phía Bắc Ai-len, đã chứng kiến nhiều rắc rối hơn thế. Mặc dù luôn có những người có quan điểm quá khích từ cả hai phía – những người Công giáo theo Đảng Cộng hòa và những người đạo Tin lành theo chủ nghĩa hợp nhất – trong những năm 1990, dân chúng ngày càng trở nên mệt mỏi vì các bè phái đánh bom và chém giết lẫn nhau. Vào tháng 5/1998, Mowlam được chỉ định làm thư ký của Bắc Ai-len – một sự lựa chọn sáng suốt. Mo là một người phụ nữ có tư tưởng hoàn toàn thực tế, bà có thể liên kết với những người đàn ông và phụ nữ trên phố (theo nghĩa đen – khi cần). Bà quyết định dẫn đầu các chính trị gia và trực tiếp gặp mặt người dân để tổ chức cuộc trưng cầu dân ý về tương lai của Ai-len. Nếu bà thắng, hòa bình sẽ được thiết lập mãi mãi. Nếu bà thua, thì đất nước sẽ quay trở lại 30 năm trước, thời điểm có khoảng 3.500 người đã bị giết. Cuộc trưng cầu dân ý đề xuất rằng Bắc Ai-len nên là một phần của nước Anh nhưng nếu một ngày đa số công dân của Bắc Ai-len muốn thống nhất Ai-len và họ bỏ phiếu, thì họ sẽ có được điều đó.

Hai ngày trước cuộc bỏ phiếu, kết quả dường như không chắc chắn. Mo là một người bạn cũ của tôi và bà gọi điện rủ tôi dạo phố cùng bà. Tôi nghĩ rằng Mo cảm thấy tôi rất nổi tiếng ở Ai-len nhờ có chuyến bay bằng khinh khí cầu và cuộc thám hiểm bằng thuyền của tôi và bà nghĩ rằng tôi không có mối liên hệ nào đến chính trị và tôn giáo; bà có thể cũng muốn gửi đi một thông điệp rằng với hoà bình thì sự thịnh vượng sẽ đến dưới dạng đầu tư kinh doanh.

Ngày hôm sau, tôi đến Heathrow cùng với một nhân viên PR là Wendy, người đến từ Bắc Ai-len. Ở phòng đợi, cô quay sang tôi và nói: “Richard, tôi xin lỗi. Tôi không thể đi cùng anh. Bố tôi sẽ giết tôi nếu ông nhìn thấy tôi đi cùng anh để thực hiện chiến dịch cho hiệp ước hòa bình”. Tôi chưa bao giờ nghĩ về cô ấy như là một người theo đạo Thiên chúa giáo hay đạo Tin lành, tôi chỉ nghĩ cô ấy là một người Ai-len vui vẻ. Tôi thấy rằng công việc mà Mo đang làm thật là khó khăn.

Cuối cùng, tôi thuyết phục được Wendy đi cùng tôi. Cô ấy đã dũng cảm ở cùng Mo và tôi suốt cả ngày. Vào cuối ngày, Wendy bị thuyết phục bởi những ý kiến nên cô đã quyết định

bỏ phiếu "Thuận" và đã thuyết phục mẹ và chị gái cô bỏ phiếu giống như cô. Thật không may, cô nhận ra rằng cô không thể thuyết phục được bố của mình.

Đêm hôm đó, sau khi đi dạo trên con phố ở phía Bắc Ai-len và bắt tay với hàng trăm người, chúng tôi trở về Hillsborough Castle, nơi ở tuyệt đẹp của Bộ trưởng Bắc Ai-len, để ăn tối và đánh cược về kết quả. Cuối cùng, tôi biết rằng chuyến đi của tôi có bốn phiếu bảo đảm.

Vào ngày hôm sau tôi nhận được tin tốt lành, đó là bên bỏ phiếu "Thuận" đã chiến thắng. Cuối cùng thì hòa bình đã đến với Ai-len. Vì hòa bình là do mọi người bỏ phiếu nên có cảm giác như là nền hòa bình này sẽ kéo dài.

Trong cuộc đời tôi, tôi hy vọng những điều bất ngờ sẽ xảy ra. Nói thì có vẻ dễ nhưng tất cả mọi thứ đã xảy ra với tôi, với gia đình tôi, với Virgin đã dạy tôi rằng bạn phải luôn sẵn sàng để giải quyết mọi điều bất ngờ. Bạn phải tìm ra cách tốt hơn để đứng dậy và tiếp tục bước đi. Nhưng chưa có việc gì mà tôi gặp phải lại khiến tôi sẵn sàng đương đầu như sự kiện xảy ra vào ngày 11/9/ 2001.

Lúc đó là vào khoảng 3 giờ 15 phút chiều tại Brussels, tôi đang định đứng dậy để giải quyết một yêu cầu khác của Liên minh châu Âu tham gia cạnh tranh. Tôi đã tham gia hàng chục những cuộc họp như thế này, và không có điều gì bất thường về ngày tháng Chín đó. Những bộ vét màu xám, họ ngồi đó và dường như đối đầu với chúng tôi. Tôi biết sức mạnh của vị thế mà chúng tôi đang nắm giữ, nên tôi nghĩ sau cuộc họp đó tôi sẽ về nhà, lên kế hoạch quay trở lại công việc sau khi đi nghỉ với gia đình ở Necker. Cuộc họp lần này là không phải về hàng không, cũng không phải là về công việc kinh doanh âm nhạc, việc buôn bán lẻ hay về đường sắt, cuộc họp đề cập đến một chủ đề cực kỳ "thú vị" đó là "miễn trừ chung" đối với các nhà sản xuất xe hơi của châu Âu. Hay nói cách khác, cuộc họp nói về việc các nhà sản xuất xe hơi đang bán giá quá đắt cho chúng tôi bằng cách kiểm soát các hãng bán hàng, và về giá cả mà họ bán xe cho chúng tôi. Tôi có mặt ở đó vì qua nhiều năm thế giới Internet và

các bưu điện hạ chi phí phân bố, và Virgin có thể bán mà chuyển xe trực tiếp đến người tiêu dùng với giá rẻ hơn khoảng 25% so với các ga-ra ô tô đầu cơ. Năm ngoái, chúng tôi đã bán hơn 6.000 chiếc ô tô.

Khi tôi chuẩn bị tấn công một cách chủ quan vào quyền lợi bảo đảm bất di bất dịch của những người đang ngồi quanh tôi trong căn phòng này, có ai đó chuyển một mẩu tin nhắn cho vị chủ tọa, vị chủ tọa nhìn mẩu tin nhắn với nét mặt tái mét và thông báo một tin giật gân đó là New York vừa bị khủng bố tấn công bằng máy bay. Sau đó ông hỏi tôi có muốn tiếp tục cuộc họp không. Không ai trong chúng tôi biết được mức độ nghiêm trọng của vụ tấn công như thế nào nhưng mọi việc nghe có vẻ không ổn chút nào; có người lo lắng rằng tòa nhà của Liên minh châu]u cũng có thể là một mục tiêu khủng bố. Tuy nhiên, tôi quyết định tiếp tục phát biểu và trả lời các câu hỏi của các thành viên của Quốc hội châu Âu dù biết tâm trí mọi người đang hướng đến New York.

Một giờ sau đó, tôi định lên tàu trở về trụ sở chính khi cố gắng đi qua London. “Có vẻ nhưng khủng bố Trung Đông đã dùng bốn máy bay” – Will nói. “Tòa tháp đôi đã bị sập xuống và có khoảng 10 nghìn người thiệt mạng. Bản tin đang đưa tin có một máy bay khác đang bị cướp. Không phận của Mỹ đã đóng cửa. Khi anh đi vắng, các máy bay đã quay trở về; chỉ có ba máy bay đã đi quá điểm giới hạn và không trở về được. Vì họ vừa đóng cửa không phận Mỹ. Tôi nghĩ chúng ta nên nói chuyện chi tiết hơn khi anh trở về và ngày mai tất cả sẽ tập trung ở Holland Park”.

Khi ngồi trên tàu cùng với Giám đốc điều hành của công ty ô tô Virgin Cars, tôi bắt đầu cảm thấy khiếp sợ. Người phụ nữ ngồi đối diện tôi làm việc ở ngân hàng, và đang phát điên lên gọi điện cho bạn mình ở London và New York để hỏi thông tin. Bà ta bắt đầu nói cho chúng tôi nghe từng thông tin mà bà ấy biết: Các nhà môi giới của Cantor Fitzgerald đã thiệt mạng; một số ngân hàng Pháp và Mỹ có tổn thất. Nỗi đau đớn của bà là bằng chứng và tôi đã làm

những gì có thể để giúp bà ấy. Tôi chưa được nhìn thấy bức hình nào nhưng nhìn vào nước mắt của bà ấy, tôi có thể biết được mọi việc đang diễn ra kinh khủng như thế nào.

Chỉ buổi sáng hôm ấy, tôi nghĩ lại cách mà các công ty đang vận hành. Tôi nghĩ đến ngày 11/9, Virgin Atlantic Challenger tiếp tục kể câu chuyện thành công đáng kể của mình. Hãng hàng không Singapore Airlines trở thành đối tác của chúng tôi, họ trả 600 triệu bảng để mua 49% cổ phần trong tháng 3/2000, và chúng tôi giữ vững lợi nhuận chuyến bay qua Bắc Đại Tây Dương vào năm 2001. Công việc kinh doanh năm nay rất thuận lợi trong khi các công ty khác đang phải vật lộn với chi phí tăng cao không kiểm soát được, dịch vụ kém thân thiện và đội máy bay đang cũ đi. Thật vậy, tôi cảm thấy tự tin về công việc kinh doanh mà mình đang tiếp tục mở rộng bằng cách khai trương một đường bay mới ở Australia trong một năm tính đến ngày xảy ra thảm họa ở Tòa tháp đôi. Đường bay đó được đặt tên là Virgin Blue và dựa vào mô hình giá rẻ của hãng hàng không Southwest Airlines. Mặc dù đồng đô-la của Australia yếu và chi phí nhiên liệu cao nhưng công việc kinh doanh phát triển tốt, giá vé giảm và số người sử dụng đã tăng lên gấp đôi.

Đây không phải là vụ đầu tư duy nhất trong vòng một vài năm trở lại đây. Chúng tôi đã đầu tư rất nhiều để hợp lý hóa Virgin và thương hiệu của công ty vào cuối những năm 1990 và vào ngày 11/9, chúng tôi sẵn sàng đưa ra một chiến lược rõ ràng dựa vào ý tưởng "vốn đầu tư liều lĩnh". Thay vì kết hợp với nhiều công ty con, Virgin trở thành một nhà đầu tư đa ngành. Do đó, chúng tôi chọn các lĩnh vực kinh doanh một cách cẩn thận, cố gắng tạo ra cạnh tranh cho các ngành mà người tiêu dùng được hưởng lợi. Sau đó chúng tôi tìm được các đối tác và các nhà quản lý tốt có thể tiếp tục công việc kinh doanh, với mục tiêu sau cùng là để họ tự đứng trên đôi chân của mình, giống như cách Virgin Records và Virgin Radio đã làm.

Nhưng chúng tôi hướng sự tập trung vào việc liệu chúng tôi có thể tạo ra sự khác biệt trong những năm tiếp theo hay không. Trong một năm, tôi đi du lịch vòng quanh thế giới gần 250

ngày, cố gắng biến Virgin trở thành một thương hiệu được tín nhiệm nhất thế giới, không cần phải là thương hiệu lớn nhất nhưng phải là thương hiệu tốt nhất.

Chúng tôi xây dựng một nhóm quản lý tuyệt vời cả ở Anh và các quốc gia khác, họ là những tai mắt tại tất cả các công ty, do đó các cơ hội đầu tư mới đến với tốc độ nguy hiểm trong vòng hai năm qua. Công ty Virgin Active trở thành chuỗi câu lạc bộ sức khỏe lớn thứ ba trên thế giới; trang thetrainline.com, dịch vụ đăng ký vé tàu qua mạng Internet có năm triệu khách hàng tính đến ngày 11/9. Virgin Mobile là công ty điện thoại phát triển nhanh nhất ở châu Âu, và vào một ngày định mệnh, chúng tôi chuẩn bị thương lượng với Sprint để đưa những chiếc điện thoại giới thiệu với người dân Mỹ.

Là một phần của việc mở rộng công ty điện thoại Mobile, cuối cùng chúng tôi quyết định từ bỏ nhãn hiệu Our Price. Từ khi mua công ty từ WHSmith vào năm 1998, chúng tôi quyết định sẽ đặt tên lại thành Virgin để công ty này tiếp bước thành công cùng chuỗi Megastore. Công ty đó xuất hiện cùng với các công ty khác của Virgin trên đường cao tốc đã giúp Virgin Mobile đạt được số lượng khách hàng là hai triệu khách vào đầu năm 2002, và bây giờ công ty có hơn 5 triệu khách hàng.

Một trong những việc mà tôi kiểm tra đầu tiên sau khi nghe về vụ khủng bố đó là liệu có ai mà chúng tôi quen biết có mặt trong vụ khủng bố này không. Frances Farrow, người đã từng làm việc với chúng tôi trong công ty hàng không ở đây đã chuyển về New York cưới vợ vào mùa xuân năm đó, và cô ấy sống gần hai Tòa tháp đôi. Cô ấy đã giúp công ty Virgin Mobile thương lượng với Sprint. Chúng tôi mất liên lạc với cô ba ngày trước; sau đó, chúng tôi biết rằng khi tòa tháp thứ nhất bắt đầu sụp xuống thì cô ấy đang lái xe gần khu Trung tâm Thương mại Thế giới. Thật may mắn, tất cả những người họ hàng và bạn bè của chúng tôi đã gọi điện và báo rằng họ vẫn an toàn.

Nhưng điều may mắn này không xảy đến với tất cả mọi người, và tôi linh cảm thấy điều gì đó chẳng lành khi gọi điện cho Howard Lutnick – Chủ tịch công ty "Cantor" nổi tiếng trong thành phố. Vào đêm ngày thứ 6, James Kyle của Cantor Fitzgerald đã gọi cho Will Whitehorrn, đây là công ty có hàng trăm nhân viên đã mất mạng trong thảm kịch này. Họ muốn đưa các thân nhân của người thiệt mạng đến New York một cách khẩn cấp, nhưng do toàn bộ bộ máy hoạt động của họ đã đóng cửa để trả nợ nên họ cũng không biết liệu họ có thể tiến hành kinh doanh khi thị trường mở cửa trở lại hay không. Vào sáng ngày thứ Bảy, chúng tôi đồng ý chở lượng hành khách nhiều nhất có thể bay vượt qua Đại Tây Dương. Cho dù chúng tôi có gặp rắc rối gì đi chăng nữa thì rắc rối mà hành khách đang gặp phải còn tồi tệ hơn chúng tôi rất nhiều.

Howard gọi cho tôi vào buổi chiều ngày hôm đó để nói lời cám ơn. Tôi không thể tưởng tượng được quãng thời gian tồi tệ mà anh ấy đang phải trải qua, đối mặt với sự mất mát của hầu hết các đồng nghiệp thân thiết. Anh nói: "Cám ơn anh vì tất cả những điều anh đang làm cho chúng tôi. Điều này rất có ý nghĩa đối với mọi người ở Cantor". Tôi cảm thấy bối rối vì chúng tôi chỉ có thể làm được bấy nhiêu thôi, đặc biệt là khi tôi biết rằng sau cuộc gọi đầy tình cảm và lịch thiệp ấy thì anh ruột của anh ấy là Gary cũng đã thiệt mạng trong vụ khủng bố.

Trong nhật ký của tôi ngày 12/9, tôi có ghi: "RB- họp cả ngày tại Holland Park". Tất cả những người đến họp vào buổi sáng ngày hôm đấy đều mang vẻ mặt đau buồn. Ngồi ở trong phòng khách có Richard Bowker, Patrick McCall, Will Whitehorn, Mark Poole và Simon Wright. Thật buồn cười là không ai trong số họ là người của Virgin Atlantic Challenger. Steve Ridgway – Giám đốc điều hành, và nhóm của anh ấy đã thực hiện các bước khẩn cấp và bắt đầu một cuộc rà soát toàn bộ hoạt động kinh doanh khẩn cấp trong 72 giờ để đưa ra các kiến nghị xem chúng tôi nên làm gì vào ngày thứ Sáu của tuần đó. Nhưng tất cả chúng tôi, những người đang ngồi quanh chiếc bàn tại Holland Park, đều biết rằng chúng tôi phải tiến hành thật nhanh. Lộ trình vượt Đại Tây Dương đã tiến gần đến với chúng tôi và lượng

hành khách giảm một cách đột ngột, Virgin Atlantic Challenger thiệt hại 1,5 triệu bảng mỗi ngày. Buổi sáng hôm đó, tôi đã nói chuyện với Giám đốc mới của BA, một người Australia vui vẻ tên là Rod Eddington, ông nói với tôi rằng BA có thể thua lỗ 8 triệu bảng mỗi ngày. Tôi gợi ý rằng chúng tôi nên hợp tác với nhau để đề nghị Chính phủ hỗ trợ khi không phận Mỹ mở cửa trở lại. Ông ấy đã khiến tôi cảm thấy phấn khởi khi trả lời ngay lập tức rằng: "Được! anh bạn của tôi. Tôi sẽ gọi cho anh vào đầu tuần tới."

Sự thật rằng BA sẽ lâm vào tình thế khó khăn hơn cả tình cảnh không gì an ủi được của nhóm sáu người chúng tôi đang ngồi trong phòng khách vào ngày tháng Chín nắng đẹp đó. Khi chúng tôi lập một danh sách những gì chúng tôi phải làm, chúng tôi biết rõ rằng mình có đủ tiền mặt trong các công ty khác nhau để vượt qua tình cảnh tồi tệ nhất, nhưng lỗ đen tiềm tàng tại Virgin Atlantic Challenger cần phải được đóng lại nhanh nhất có thể. Những người khác không chắc chuyện gì sẽ xảy ra với đối thủ của chúng tôi. Chúng tôi biết rằng Sabena ở Brussels và Ansett ở Australia đang có kế hoạch triển khai hoạt động nhưng liệu họ có tồn tại được không?

Vào cuối tuần, chúng tôi thực hiện những kế hoạch khẩn cấp mà chúng tôi đề ra. Nhóm của Virgin Atlantic Challenger đã làm rất tốt việc đánh giá điều xấu trong thị trường giữa Mỹ và Anh, và sau đó lập một kế hoạch tái cơ cấu khẩn cấp. Có một vài điểm không hay đó là: Hãng hàng không ở Mỹ có khoảng hơn 1.200 khách, và họ đã làm những gì có thể để bảo toàn hàng nghìn khách. Điều quan trọng hơn, họ chuyển sang sử dụng máy bay lớn hơn để đến châu Phi như chuyến 747-400s, và sử dụng máy bay nhỏ hơn như Airbus để bay đến Bắc Đại Tây Dương.

Vào sáng ngày Chủ nhật, chúng tôi quyết định tái cơ cấu và nói với nhân viên của chúng tôi vào ngày thứ Hai. Tôi sẽ không bao giờ quên vẻ thanh lịch và sự chuyên nghiệp về cách mà họ nhận tin và sau đó tiếp tục với công việc của mình. Tháng tiếp đó là một tháng khó khăn, nhưng trong tuần đầu tiên thì chúng tôi gọi đó là một tuần tốt đẹp: Vào dịp Giáng sinh,

Virgin Atlantic Challenger đã vượt qua được tình thế khó khăn nhất và sẽ tồn tại. Điều này không phải dựa vào việc đối thủ cạnh tranh ở Mỹ đã cùng chúng tôi nhờ đến Chính phủ và chúng tôi đã nhận được tiền hỗ trợ từ Chính phủ. Điều đó có thể khiến họ vượt qua thời kỳ khó khăn nhưng tất cả chúng tôi đều thấy rằng họ mất nhiều thời gian hơn để cư xử theo cách ít mang tính cạnh tranh hơn là họ vẫn làm.

Điều nực cười của tình huống này đó là: Chúng tôi không chỉ đã xây dựng được một đội làm việc tuyệt vời mà cho đến ngày 11/9, chúng tôi làm ăn đã có lãi. Điều khiến tôi lo lắng nhất đó là chúng tôi phải xử lý thế nào đối với những người bị buộc phải nghỉ việc. Một điều rõ ràng đối với tất cả những người có liên quan, không chỉ rất nhiều người già và người làm việc bán thời gian đã đến giúp đỡ và làm tình nguyện, ngay cả những người ở lại đã góp công làm cho Virgin Atlantic Challenger được như ngày hôm nay. Điểm đổi mới của hãng hàng không như sử dụng ghế nằm và dịch vụ mát xa trên máy bay đã khiến cho hành khách cảm thấy thoải mái hơn đã khiến chúng tôi trở thành hãng hàng không đầu tiên lắp cửa Kevlar chống đạn để đảm bảo sự an toàn của hành khách.

Ban điều hành của Virgin Atlantic Challenger đã từng cảm thấy khó khăn hơn để chuyên tâm như trước đây nếu họ phải lo lắng về việc vận hành modem xử lý ngắn, nhưng với mô hình đầu tư mới của Virgin thì họ không phải lo lắng về điều đó nữa. Chúng tôi có hai hãng hàng không khác, Virgin Express ở Brussels và Virgin Blue ở Brisbane, Úc, cả hai hãng hàng không này đều đang vận hành một cách độc lập và công khai định giá vé. Những ảnh hưởng của ngày 11 tháng Chín lên công việc kinh doanh của hai hãng này hoàn toàn khác nhau nhưng thử thách cho cả hai thì như nhau. Một trong hai hãng đã phải đối mặt với sự sụp đổ của dịch vụ vận tải quốc doanh (Sabena) và hãng còn lại thì phải đối mặt với sự sụp đổ của hãng đối thủ cạnh tranh là Ansett. Cả hai hãng hàng không này đều phải cơ cấu lại và phát triển công việc kinh doanh của họ. Mỗi hãng đều có khả năng tập trung hoàn toàn vào các vấn đề của riêng mình.

Tương tự, công ty Virgin Mobile đã phải sớm đối mặt với những thử thách trong thế kỷ XXI phát sinh tại thị trường Anh, thất bại tại thị trường Singapore và họ phải quyết định xem có nên mở rộng tại thị trường Mỹ hay không. Nếu Virgin Mobile là một công ty hợp nhất thì họ sẽ không thể thực hiện được các quyết định này, nhưng vì họ có nhiều công ty cổ phần riêng lẻ, nên các ban quản lý có thể tập trung vào từng công việc của mình. Vào tháng Mười, chúng tôi có một quyết định quan trọng đó là tiếp tục bắt đầu Virgin Mobile tại thị trường Mỹ cùng với đối tác là Sprint, và bắt đầu xây dựng quỹ tài chính 500 triệu đô-la.

Đây không phải là kế hoạch phác thảo. Rõ ràng là nền kinh tế Mỹ đang rơi vào suy thoái nhưng việc kinh doanh điện thoại di động đang bắt đầu bùng nổ ở Mỹ sau tình trạng bất ổn diễn ra thảm họa ngày 11/9. Mô hình điện thoại trả trước giá rẻ của Virgin có vẻ như là một giải pháp lý tưởng để thu hút thị trường trẻ, mô hình này không mấy thiện cảm với điện thoại di động và tin nhắn theo cách mà thu hút thị trường trẻ ở châu Âu, châu Phi và châu Á.

Trong vòng hai tuần tiếp theo, vào ngày 7/10, cuộc chiến chống khủng bố bắt đầu nghiêm trọng khi các vụ đánh bom và tàu tuần tra trên biển bắt đầu phóng tên lửa vào các vùng đất của Afghanistan. Thật là khó để có thể tập trung vào những thời điểm như thế này theo như tôi biết kể từ chiến tranh vùng Vịnh lần I, nhưng mọi người vẫn làm việc của mình. Cú sốc tiếp theo xảy đến đó là tập đoàn nhà cung cấp lớn nhất của công ty đường sắt Virgin Rai Group là Railtrack bị phá sản. Đó là một tai họa của công chúng sử dụng dịch vụ đường sắt và của Virgin, vì đó là thời gian chúng tôi đang thương lượng để nâng cấp tuyến đường bờ Tây. Một lần nữa, Nhóm quản lý tận tụy, những người không phải lo lắng gì về các hoạt động khác của các công ty cổ phần hữu hạn, đã nhanh chóng hiểu được hậu quả của việc này,

Tuy nhiên, một cú sốc nữa xảy đến đó là khi Chính phủ chỉ định Richard Bowker trở thành người đứng đầu nhóm lãnh đạo đường sắt – chiến lược Strategic Rail Authority. Là đồng chủ tịch của Công ty đường sắt Virgin Rail, ông đã làm được một việc xuất sắc trong việc

điều phối thủ tục tàu mới của chúng tôi. Điều này được chứng minh khi những con tàu đầu tiên của chúng tôi được nhà máy chuyển đến đúng thời hạn và hợp với ngân sách vào tháng 11/2001. Ngược lại, chi phí của Railtrack để nâng cấp đã tăng lên bốn lần và sẽ hoàn thành muộn vài năm.

Đó là giây phút đáng tự hào và đầy nước mắt, tôi đứng tại nhà máy Alstom ở Birmingham vào một ngày tháng 11 đầy nắng và lạnh, ngắm nhìn Joan viết tên lên một trong những con tàu mới của chúng tôi – Virgin lady. Giây phút này còn tuyệt vời hơn giây phút ngồi bên đống lửa vào buổi chiều khi tôi đang ngồi xem bản tin lúc 6 giờ và nghe được tin mà tôi đã phải chờ đợi trong 5 năm: "Virgin đã thực hiện theo đúng lời hứa". Điều này thật là khó khăn, vì tất cả các đơn đặt hàng đều đã được đặt vào năm 1998 và cho dù gặp phải những khó khăn về công nghệ, Virgin đã sản xuất ra con tàu tiên tiến nhất thế giới, có thể rẽ với tốc độ 140mph (225kph). Dĩ nhiên, điều trăn trở đó là đường ray sẽ không sẵn sàng cho tốc độ 125-mph cho tới năm 2004.

Mùa đông năm 2001, nhóm quản lý tài chính của Virgin Rail đã phải làm việc thâu đêm suốt sáng trong nhiều ngày để thương lượng với Railtrack, ban quản lý của Railtrack là Strategic Rail Authority, Bộ Giao thông và các nhà cung cấp tàu để đảm bảo các con tàu của chúng tôi sẽ có được loại đường ray xứng đáng – cũng như hành khách và dịch vụ xứng đáng. Tôi nghĩ thật nực cười khi những lời chỉ trích về việc nâng cấp đường sắt của chúng tôi vào năm 1997 đã dự đoán rằng chúng tôi sẽ không bao giờ có được những con tàu mới và chúng tôi sẽ phá sản nếu cố gắng theo đuổi nó. Những thành công mang tính vật thể về sự tư hữu hóa đó là Công ty điện Pendolinos và Công ty xăng dầu Voyagers của Virgin. Các chuyên gia đường sắt, những người dự đoán vào năm 1997 rằng việc nâng cấp đường sắt sẽ dễ dàng hơn việc nâng cấp tàu, chỉ biết cúi đầu im lặng.

Trong khi đó, ở Australia, hậu quả của ngày 11/9 vẫn tiếp tục ảnh hưởng đến ngành hàng không. Tiếp theo sự sụp đổ của Ansett, Virgin Blue đột nhiên trở thành hãng hàng không

lớn thứ hai của Australia. Chủ tịch của hãng này là Brett Godfrey đã xây dựng công ty trong vòng cả năm trời nhưng đang điều hành một hãng hàng không hứa hẹn sẽ mang lại nhiều lợi nhuận hơn hãng EasyJet và có nhiều cơ hội hơn nếu ông ấy có thể xây dựng được nguồn tài chính. Giám đốc hợp tác tài chính của chúng tôi là Patrick McCall đang trên đường bay đến Australia trong vòng ba ngày sau cuộc tấn công Tòa tháp đôi xảy ra. Một tháng sau, Virgin Blue thông báo một cuộc hẹn với Goldman Sachs để chuẩn bị cho việc khai trương vào năm 2003 với ước tính giá trị là khoảng 1 tỷ đô-la Úc.

Mọi việc sẽ không xảy ra theo chiều hướng này khi công ty mẹ Ansett là Air New Zealand (ANZ) đề nghị mua Virgin Blue với giá 250 triệu đô-la một thời gian ngắn trước ngày diễn ra vụ khủng bố 11/9. Bạn bè của chúng tôi ở hãng Singapore Airline có 20% cổ phiếu ở ANZ, và Chủ tịch Hội đồng Quản trị là Tiến sỹ Cheong (CK) đã gọi cho tôi và đề xuất. Ông nói: "Richard, tôi nghĩ anh nên chấp nhận lời đề xuất này. Đây là một sự định giá rất hào phóng và nếu anh không chấp nhận, chúng tôi sẽ đổ tiền cho Ansett, và họ sẽ loại trừ Virgin Blue trong vòng sáu tháng". Ông ấy đang lừa tôi sao?

Đó là một quyết định khó khăn. Bản năng mách bảo tôi rằng công ty này đáng giá nhiều hơn thế, và đó không phải là một đề xuất hào phóng. Tuy nhiên, có một điều gì đó trong sự lời khẳng định kinh khủng của CK trên điện thoại đường dài làm tôi thấy do dự. Tôi quyết định mình phải ranh ma một chút và tôi yêu cầu một cuộc họp báo. Tôi muốn các đối thủ cạnh tranh hiểu rằng cộng đồng cần một cuộc cạnh tranh lành mạnh như thế nào. Tôi thông báo với bộ mặt rầu rĩ nhưng nghiêm túc: "Hôm nay là một ngày buồn, nhưng tôi đã quyết định bán. Điều này có nghĩa là giá vé máy bay rẻ của Australia sẽ chỉ còn là quá khứ – các công ty khác sẽ không muốn tiếp tục những gì chúng tôi đã cố gắng làm. Dĩ nhiên, điều đó có nghĩa là rất nhiều nhân viên của các bạn sẽ trở thành nhân viên của Ansett và nhiều người sẽ bị mất việc. Nhưng dù thế nào đi nữa, tôi cũng đã làm tốt, tôi xin rút lui và quay trở lại Anh với khoản lợi nhuận 250 triệu đô-la." Sự im lặng chết người bao trùm, và căn phòng chật người dường như rơi vào một cú sốc nặng. Một nhà báo từ Press Association – Hiệp hội báo chí

vội vã ghi chép. Và sau đó tôi nhận ra một số nhân viên đang ở trong phòng mặc dù họ không định tham dự cuộc họp báo. Tôi thấy họ đang khóc. "Tôi chỉ đùa thôi" – Tôi nhanh chóng nói thêm, và công khai xé toạc tờ séc 250 triệu đô-la.

Năm ngày sau, Ansett phá sản và Brett nén lòng mình trên điện thoại khi ông ấy nhiệt tình vạch ra kế hoạch mở rộng công ty của mình để biến nó trở thành hãng hàng không lớn thứ hai tại Australia, và điều đó đã thành sự thật. Cuộc điện thoại đó khiến tôi nhận ra rằng nhóm của Brett đã thực sự xây dựng một công ty Virgin: công ty đã cách mạng hóa thị trường du lịch hàng không của Australia; công ty đã xây dựng tiếng tăm chất lượng cho mình; và tất cả những điều này đã được thực hiện từ một công ty quy mô nhỏ, khởi đầu bằng vốn rủi ro chỉ với 10 triệu đô-la Australia.

Tháng 12/2003, số vốn khởi đầu 10 triệu đô-la này đã nắm giữ 30% thị trường và trở thành thế hệ đầu tiên của các công ty khởi đầu sự nghiệp. Đó là một thành tựu rất ấn tượng trong tình thế hỗn loạn của thị trường hàng không và cuộc khủng bố ở Bali vào năm ngoái, điều mà làm chính phủ Australia lo lắng rằng mình sẽ bị lôi kéo vào các vấn đề rắc rối của toàn thế giới. Lúc đưa công ty lên thị trường chứng khoán Australia, chúng tôi có một đối tác mới ở Virgin Blue là Chris Corrigan và cùng với sự đầu tư của anh, chúng tôi đã kiếm được 780 triệu đô-la trong vòng ba năm. Sau khi khởi nghiệp, Virgin nắm được 25% cổ phiếu và công ty tiếp tục phát triển trong 18 tháng tiếp theo cho đến khi Qantas thức tỉnh về việc thị trường nội địa của họ đã bị phá hủy và giống như tất cả các nhà độc quyền, họ bắt đầu một mô hình giống Virgin Blue với chất lượng thấp vào mùa xuân năm 2004 với tên JetStar. Tháng 1/2005, Virgin Blue bị kìm lại trong cuộc chiến giá cả. Dù vậy, Virgin Blue vẫn là hãng hàng không có lợi nhuận lớn nhất trên thế giới. Thật vậy, một trong những thành tựu nổi bật nhất của hai năm 2004-2005 đó là Virgin Blue và Virgin Atlantic Challenger đều giữ được mức lợi nhuận trong khi các hãng hàng không khác của Mỹ đều rơi vào phá sản như đã nêu ở chương 11.

Thậm chí các công ty kinh doanh trên mạng mới mở được bắt đầu vào năm 1998 dường như ngày càng mạnh hơn sau ngày 11/9, phần lớn là do chúng dựa vào các nhãn hiệu có thực và bán các sản phẩm thực. Virgin Cars bán được 6.000 chiếc xe hơi vào mùa đông năm đó và cho dù tình thế khó khăn sau cuộc tấn công tại New York, doanh số bán xe hơi được cải thiện cho đến tận Giáng sinh. Và đối với thetrainline.com cũng vậy. Một lần nữa, doanh số bán hàng tăng khi các nhà điều hành quyết định một chuyến tàu từ Manchester hay Newcastle sẽ tốt hơn đi máy bay. Vào đầu năm 2002, các công ty này và một số công ty thương mại điện tử khác của chúng tôi có một lượng tiền mặt lớn. Chỉ có một trường hợp ngoại lệ là công ty Virgin Wines, mặc dù có 100.000 khách hàng nhưng công ty không thể đạt được lãi suất cần thiết trong một thị trường cạnh tranh gay gắt; nhưng chúng tôi rất tự tin rằng công ty sẽ vượt qua hoàn cảnh này sớm.

Virgin Wines là một ví dụ tốt cho phương châm quản lý của chúng tôi về việc cho mọi người cơ hội để trở thành một nhà doanh nghiệp. Vào cuối năm 1999, Rowan Gormley của Virgin Money đã bắt đầu cảm thấy rằng công ty dịch vụ tài chính của chúng tôi đang trưởng thành và cần phải có một mô hình quản lý khác. Chủ nghĩa tư bản rủi ro trước đã bị các con rệp doanh nghiệp cắn nát và giờ chỉ đơn giản muốn khởi đầu lại – một nhà bán lẻ rượu trên mạng. Tôi thông cảm với anh ấy và thay vì e ngại bước chân vào một lĩnh vực mới, chúng tôi quyết định ủng hộ anh ấy và coi đó như là một nguyên tắc. Virgin Wines được thành lập với tư cách là một công ty liên doanh giữa Virgin và Rowan.

Tôi có thể tiếp tục, nhưng hy vọng là kế hoạch sẽ được thực hiện. Bằng cách đầu tư và các công ty riêng lẻ với đối tác "hàng rào kín" như một người trong ngân hàng luôn nhắc nhở tôi, chúng tôi có thể chống lại được sức ép quản lý của ngày 11/9, mở rộng rủi ro và đưa ra nhiều quyết định tốt có các dự định và hy vọng của chúng tôi. Kết hợp những điều này với mô hình tài sản riêng vốn liên doanh tạo ra một công ty riêng lẻ với công việc kinh doanh riêng, các cổ đông và nguồn tài chính, bạn có Virgin tồn tại từ năm 2001 và công ty đó vẫn tiếp tục tồn tại cho đến tận bây giờ.

Với sự sụp đổ của Enron, thật thú vị khi nhìn vào cách thức mọi người vẫn muốn gây dựng một công ty lớn; nhưng khi mắc một sai lầm nghiêm trọng thì tất cả sẽ thất bại. Điều mà chúng tôi đang cố gắng tại Virgin không phải là muốn có một công ty lớn trong một lĩnh vực dưới một khẩu hiệu mà là 200 hoặc thậm chí 300 công ty khác nhau. Mỗi công ty có thể tự đứng trên đôi chân của mình, mặc dù chúng tôi có một nhãn hiệu để kết nối các công ty lại với nhau, nếu chúng tôi có một thảm họa khác xảy ra như thảm họa hồi ngày 11/9, một thảm họa đã làm tổn thương ngành hàng không, thì thảm họa đó sẽ không khiến tất cả các công ty cùng sụp đổ. Do đó, chúng tôi cố gắng tránh xa mọi sự nguy hiểm mà một ngày nào đó chúng tôi thức dậy với một điều gì đó sai lầm đang xảy ra đủ khiến cho tất cả các công ty đều sụp đổ.

Khi điều đó xảy ra, chúng tôi không bao giờ để một công ty ra đi: chúng tôi luôn thanh toán nợ cho công ty đó; chúng tôi luôn luôn cố gắng giữ gìn danh tiếng của mình như là một tổ chức luôn thực hiện bổn phận của mình. Nhưng trong trường hợp thảm họa cực kỳ nghiêm trọng, chúng tôi sẽ để một công ty ra đi; chúng tôi có thể bỏ công ty và nhờ đó, toàn bộ các công ty khác sẽ được an toàn. Rõ ràng là danh tiếng của chúng tôi sẽ bị ảnh hưởng, và chúng tôi không hề muốn điều đó xảy ra, nhưng ít nhất với cách làm đó chúng tôi có thể tránh được một thảm họa và tránh cho 40 nghìn người bị thất nghiệp.

Tính đa dạng này của các công ty Virgin đã được chứng minh bằng cuộc kiểm tra về thời gian và tình hình tài chính. Với mỗi nhóm quản lý tập trung vào công ty và mục tiêu kinh doanh của riêng mình, chúng tôi có thể đạt được bất cứ điều gì, miễn là điều đó là phù hợp với nhãn hiệu. Tôi đã học được rất nhiều trong thời điểm cuối những năm 1990 và tôi đã nhận ra rằng gắn chặt tên tuổi chúng tôi và các sản phẩm không phải là một cách hay để tạo ra giá trị. Virgin Vodka có thể bán được trên máy bay và tại các sân bay, nhưng chúng tôi có các nhà máy phân bổ đi khắp thế giới như UDV hay Scittish Courage để hỗ trợ. Tuy nhiên, việc tìm ra các nhà quản lý doanh nghiệp như Frank Reed và Matthew Bucknall ở Virgin Ative, và đưa cho họ nguồn vốn thì không có gì là không thể làm được.

Có một điềm xấu khi Virgin Active mở câu lạc bộ đầu tiên ở Prestob, Lancashire vào tháng 8/1999. Một trận hỏa hoạn lan qua câu lạc bộ, gây thiệt hại khoảng 10.000 bảng và Frank trong cơn quẫn trí đã gọi điện cho tôi thông báo tin xấu này. Tuy nhiên, tin xấu có thể biến thành tin tốt. Khi anh ấy nói nó sẽ cho họ một cơ hội để thực hiện một hoặc hai việc khác và không phải đào tạo nhân viên, tôi cảm thấy nhẹ nhõm hơn. Tôi bắt đầu biết cách tại sao Frank lại có tiếng tăm trong ngành công nghiệp giải trí đến vậy.

Cùng lúc đó, Frank giúp tôi thực hiện lời cam kết đầu tư vào Nam Phi sau nhiều năm. Một trong những tổn thất của sự đi xuống của thị trường chứng khoán sau vụ tấn công Tòa tháp đôi là một công ty Nam Phi được định giá đã xảy ra đối với chuỗi câu lạc bộ sức khỏe lớn nhất quốc gia. Tôi đang tắm khi Nelson Mandela gọi đến, và ông giải thích rằng đây là một cơ hội để có 18 câu lạc bộ sức khỏe qua sự sụp đổ của một hệ thống quyền hành đen và hàng nghìn người bị thất nghiệp. Anh hỏi liệu chúng tôi có nên cứu các câu lạc bộ đó và cứu công ăn việc làm của những con người đó hay không. Chúng tôi có thể, chúng tôi đã làm điều đó để cuối năm 2001, Virgin Active phát triển nhanh và trở thành một trong những nhà điều hành câu lạc bộ sức khỏe hàng đầu thế giới.

Vào năm tiếp sau đó, Virgin Active trở thành một trong những câu chuyện thành công của đế chế Virgin. Thậm chí, ngay trong nội bộ cũng rất ít người biết công ty này đang làm ăn tốt như thế nào. Chúng tôi rủ các đối tác có vốn đầu tư rủi ro tham gia vào công việc kinh doanh và vào đầu năm 2005, chúng tôi đạt lợi nhuận 34 triệu bảng một năm.

Phương pháp mở rộng thông qua vốn rủi ro có nhãn hiệu có thể không phù hợp với mọi người nhưng thật là phấn khởi khi thấy một doanh nghiệp đang làm theo một mô hình có phần tương tự như thế. EasyJet đã rất thành công và hiện giờ công ty này trở thành một công ty định giá thị trường chứng khoán. Nhà sáng lập của công ty là Stelious Haij-Ioannou đang phát triển công ty sử dụng cùng một nhãn hiệu như EasyCar thông qua công ty EasyGroup kinh doanh xe tư nhân bằng vốn rủi ro.

Sau hậu quả của cuộc tấn công ngày 11/9, Virgin Atlantic Challenger đã tái cơ cấu hoàn toàn hệ thống điều hành của mình. Trong khi phản ứng chính của BA là tự bao bọc mình trong nước Anh và theo đuổi Chính phủ để tìm kiếm sự ủng hộ đối với nỗ lực khác của công ty nhằm tạo ra một nhà độc quyền ở phía bên kia bờ Đại Tây Dương, cùng với hãng hàng không của Mỹ là American Airlines. Thay vì cố gắng ngăn cản hơn 60% chuyến bay hàng không giữa Anh, Mỹ và ở Heathrow rơi vào tay của một công ty với cơ cấu nguyên khối, thì công ty này lại nghĩ rằng Bộ Giao thông Anh Quốc sẽ ra tay giúp đỡ.

Vào một ngày đẹp trời tháng 11 tại Washington, trong khi tôi đang nói về thỏa thuận của chúng tôi với Senate, thì Bộ giao thông đến nhà tôi bằng thái độ đạo đức giả. Đại sứ quán Anh thông báo với báo chí về việc ủng hộ sự sáp nhập, và đơn vị tham gia thỏa thuận "Open Skies" (những vùng trời rộng mở) – gây kinh ngạc việc suy xét chỉ những người hưởng lợi mới có thể trở thành hai hãng hàng không tạo ra thế độc quyền. Với thái độ tự cao tự đại, nhà ngoại giao của chúng tôi cố gắng nắm bắt thái độ của những người này tại Captial Hill qua từng lời họ nói ra: "Hai nước đồng minh hợp lại nên đạt được một thỏa thuận mang lại lợi ích cho cả hai bên". Nếu ai đó đã từng nhắc với tôi về "lợi ích cho cả hai bên" mà nỗ lực tạo ra độc quyền hàng không Bắc Atlactic có được cho cả hai bên đồng minh đã bị khóa trong cuộc xung đột với Taliban và Osama Bin Laden, thì tôi sẽ cảm thấy rất hạnh phúc và tặng họ một vé thượng hạng miễn phí cả đời.

Chuyện này chưa kết thúc. Trong nỗ lực bảo vệ thỏa thuận, BA đưa ra lời khẳng định lố bịch trên tờ Sunday Telegraph rằng không hề thiếu chỗ tại Heathrow; và theo lời Sid Vicious nói thì là "Vớ vẩn"! Virgin phản ứng lại bằng cách đem 2 triệu bảng làm từ thiện cho mỗi vị trí mà Ngài Marshal cố gắng mua cho chúng tôi. Một cách tự nhiên, ông ta không thể tiếp tục thử thách, và ông ấy chắc hẳn đã lầm bầm khi Bộ Tư pháp của Mỹ phê bình gay gắt thỏa thuận như chống cạnh tranh và khẳng định cuộc điều tra đã đưa ra kết luận rằng việc thiếu chỗ tại sân bay là lý do chính khiến thỏa thuận không được triển khai như đề xuất.

Cho đến cuối tháng 1/2002, cuộc chơi của BA và hãng hàng không American Airlnines cuối cùng mới bắt đầu. Bộ Giao thông Hoa Kỳ tuyên bố rằng họ sẽ để cho hai nhà độc quyền liên kết với nhau nếu BA nhường chỗ cho các hãng vận tải của Mỹ. Vấn đề ở đây là giá cả: Các nhà điều phối của Mỹ nhận ra rằng sân bay Heathrow đã quá đông và họ tạo cho các hãng hàng không rất nhiều cơ hội như thỏa thuận. Đối với BA, dù vậy thì giá vẫn quá cao; trong tuần cuối cùng của tháng Một, họ bỏ kế hoạch liên kết và tập trung trở lại vấn đề "Open Skies".

Từ khi bắt đầu nỗ lực liên kết của họ vào năm 1996, BA đã tốn hàng nghìn giờ công lao động, tương ứng với 10 triệu bảng để theo đuổi một kế hoạch không có hy vọng mà phù hợp với ngành hàng không những năm 1970 hơn là hàng không cạnh tranh và giá rẻ. Rod Eddington khôn khéo chấp nhận khó khăn, thay vì cố gắng tạo ra một sự độc quyền để bước qua khó khăn, ông đã thông báo dự án "Quy mô và hình dáng tương lai" để tái cơ cấu BA.

Một trong những điều tôi học được trong những năm kinh doanh vừa qua là một khi bạn có một sản phẩm tuyệt vời thì điều quan trọng là bạn phải thận trọng bảo vệ tên tuổi của nó. Đó không chỉ là một câu hỏi để gia nhập vào thị trường. Kết quả là hàng ngày tôi nhận được hàng mớ báo được cắt ra, tất cả các bài báo đó đều đề cập đến Virgin. Những bài báo này và thư của nhân viên là những thứ đầu tiên tôi đọc vào buổi sáng. Khi tôi bắt đầu hãng hàng không, tôi nhận ra rằng mình phải sử dụng bản thân để nâng cao hình ảnh của Virgin Atlantic Challenger và xây dựng giá trị của thương hiệu. Hầu hết các công ty đều không thừa nhận báo chí và có một phòng báo chí nhỏ xíu để giấu chúng khỏi tầm mắt. Nếu một câu chuyện không đúng sự thật xuất hiện trên báo và nó xuất hiện trên hơn một tờ báo thì câu chuyện đó trở thành sự thật. Do đó, mỗi khi sản phẩm của bạn được nhắc đến, một câu chuyện tương tự sẽ được nhắc lại.

Tiếng tăm của tôi đã bị đe dọa hai lần, lần đầu tiên là do British Airways như tôi đã kể, và lần thứ hai là do Guy Snowden và Công ty GTECH của ông ta, động lực là sự hình thành

Camelot, công ty đã giành chiến thắng và có được nhượng quyền thương mại để điều hành British National Lottery. Đối với cả hai công ty thì tôi đều là yếu tố cản trở công việc của họ, làm mất của họ hàng triệu bảng.

Vụ của GTECH là một vụ mang yếu tố đặc biệt quyết định về danh tiếng. Tôi gặp Guy Snowden vào năm 1993 khi Chính phủ Anh đồng ý tiếp tục duy trì National Lottery. Nhiều liên hiệp thương mại bắt đầu hình thành, nhưng tôi cảm thấy rằng Lottery nên được điều hành bằng một công ty mà sẽ tặng toàn bộ số tiền lãi cho quỹ từ thiện. Điều này có thể làm được vì nó sẽ trở thành nhà độc quyền mà không gặp bất cứ rủi ro nào cả. Tôi đã hỏi John Jackson, người mà tôi cùng làm việc tại Tổ chức Chăm sóc sức khỏe khi anh ấy là Giám đốc điều hành của hãng Body Shop, và cũng là người cùng tôi khai trương hãng bao cao su Mates để cùng thu hút cuộc đấu giá từ thiện. GTECH là một nhà cung cấp thiết bị xổ số hàng đầu, nên chúng tôi nghĩ rằng chúng tôi nên gặp nhau và xem xét xem liệu họ có muốn cung cấp thiết bị cho chúng tôi trong trường hợp liên hiệp của họ thua hợp đồng không.

John Jackson và tôi gặp Guy Snowden vào bữa trưa ngày 24/9. Cuộc trò chuyện của chúng tôi đã trở thành câu chuyện về pháp luật. Sau khi chúng tôi rơi vào thế bí, Guy Snowden không muốn định giá cung cấp trang thiết bị cho chúng tôi và tôi không muốn tham gia vào liên hiệp của ông ấy nữa, chúng tôi dừng lại. Snowden nói với chúng tôi rằng nếu chúng tôi tiếp tục đấu thầu thì liên hiệp GTECH sẽ mất hàng nghìn bảng, do họ đã giảm phần trăm mà họ dự định tính phí từ 15% doanh thu được nêu trong hướng dẫn của Chính phủ xuống còn 13% và có thể còn thấp hơn. Giả sử doanh số bán hàng hàng năm của vé xổ số Lottery là 4 tỷ bảng (họ đã kiếm được từng đó), mỗi phần trăm giảm trong phần chia cho các nhà điều hành trị giá 40 triệu bảng một năm. Như vậy, sẽ có một lượng tiền lớn bị mất đi.

Chúng tôi đang ngồi trong một căn nhà kính trong vườn tại số 11 Holland Park, và tôi nhận ra rằng Snowden bắt đầu toát mồ hôi. Ông ấy chuyển chỗ ngồi và nhìn tôi;

“Tôi không biết phải nói như thế nào, Richard.”

Tôi nhìn sang, không biết ông ấy đang định nói gì;

“Luôn có một điểm cốt yếu trong câu chuyện. Tôi sẽ đi thẳng vào vấn đề. Chúng tôi có thể giúp anh như thế nào đây, Richard?”

Tôi không muốn nói. Snowden nói rõ ý định của mình.

“Ý tôi là, tôi có thể giúp anh như thế nào, về mặt cá nhân?”

Đầu óc tôi quay quanh câu hỏi: Tôi đang được hối lộ?

“Ý anh là gì vậy?” – Tôi hỏi, giọng đầy ngạc nhiên và tức giận, và cố gắng cho ông ta một cơ hội để dừng lại. Nhưng ông ta không dừng lại.

“Mỗi người đều cần một thứ gì đó trong cuộc sống” – Snowden nói.

“Cám ơn anh” – Tôi trả lời. “Tôi khá là thành công. Tôi chỉ cần một bữa sáng, một bữa trưa và một bữa tối mỗi ngày. Cách duy nhất mà anh có thể giúp đỡ là cung cấp dịch vụ kỹ thuật cho cuộc đấu thầu của chúng tôi.”

Nói đến đó, tôi đứng dậy và rời khỏi căn phòng. Tôi không muốn liên quan đến người đàn ông này nữa. Trong khi John và tôi cố gắng thúc đẩy cuộc đấu thầu cho National Lottery và định sẽ đem hàng triệu bảng đi làm từ thiện thì người đàn ông này định hối lộ để thuyết phục tôi đứng bên ngoài và bỏ qua cho cuộc đấu thầu cũng như chi ít tiền hơn cho công tác từ thiện, đồng thời làm giàu cho ông ta và công ty của ông ta.

Tôi lên cầu thang và đi vào nhà vệ sinh. Trong nhà vệ sinh, tôi ghi vội vài từ ông ta đã nói trên một mảnh giấy. Tôi chưa bao giờ nhận được một lời đề nghị hối lộ như vậy. Sau đó, tôi quay trở lại, John và tôi chỉ đường cho Snowden ra cửa.

Tôi hỏi John: "Nếu tôi không nhầm thì đó là một lời đề nghị hối lộ đúng không?"

"Chắc chắn rồi" – John nói.

Sau đó, John nói với tôi rằng anh ấy gần như ngã khỏi ghế khi Guy Snowden nói ra những lời đó. Để rút ngắn câu chuyện, trong phiên tòa, Hội đồng xét xử đồng lòng đứng về phía tôi chống lại Guy Snowden và GTECH. Trong lời kết luận của mình, George Carman QC nói với quan tòa rằng, trên bất cứ thành công thương mại mà một người có thể đạt được thì danh tiếng của anh ta mới là điều quan trọng nhất. Guy Snowden đã lựa chọn nhầm người, nói những điều sai lầm, tại nhầm nơi và nhầm thời điểm."

Năm 1999, khi để National Lottery được phép tổ chức đấu thầu, tôi quyết định sẽ tham gia một lần nữa với một liên hiệp phi lợi nhuận để giành được Lottery. Như trước kia, hầu hết các cố vấn thân cận của Virgin đều cố gắng thuyết phục tôi không nên tham gia đấu thầu vì cuộc chiến với Camelot có thể gây rủi ro cho thương hiệu, rất ít người trong số họ tin rằng tôi có thể chiến thắng. Tuy nhiên, tôi cảm thấy rất thích thú với nó và tôi đã quyết định tiếp tục, bắt đầu bằng việc nhấc điện thoại lên gọi cho người bạn cũ của tôi là Simon Burridge. Anh đã dành nhiều gian ở công ty quảng cáo J Walter Thompson với chức danh Giám đốc điều hành, nhưng anh vẫn chưa hết lòng nhiệt tình đối với quy tắc ở công ty People's Lottery hay cuộc chiến không thể tránh khỏi với Camelot, chính điều đó đã khiến anh đưa ra quyết định. Simon không phải là người thích vòng vo: "Tôi đã theo dõi rất sát sao những việc này ở Camelot, Richard ạ, và tất cả những dự đoán của chúng ta về cuộc đấu giá năm 1993 đã trở thành hiện thực. Doanh số bán hàng đang giảm, công nghệ GTECH giờ là thứ bỏ

đi, cuộc chơi của họ không hề hấp dẫn và với một nhà cung cấp tốt thì tôi nghĩ chúng ta có thể làm được."

Anh ấy ngay lập tức bắt tay vào việc và kêu gọi mọi người từ Anne Leach và John Jackson cho đến Colin Howes ở Harbottle & Lewis. Một trường hợp ngoại lệ trong nhóm cũ trước đây là Will Whitehorn, người nghĩ nên có một ranh giới rõ ràng giữa Virgin và điều sẽ được biết đến tại thời điểm này như People's Lottery. Chúng tôi đang đầu tư vào một loại hình kinh doanh hoàn toàn mới, ngoài hãng hàng không, mà có thể không nhìn thấy lợi nhuận trong vòng hai năm đầu tiên. Will nói với tôi rằng chúng tôi cần tấn công vào nhược điểm của đối thủ và cố gắng phá hoại danh tiếng kinh doanh của họ. Anh muốn tập trung vào việc chiến đấu với mục tiêu lớn hơn – làm PR cho Tập đoàn và cho nhãn hiệu – đề nghị thay thế việc sử dụng công ty PR bên ngoài cho People's Lottery.

Và chúng tôi thành lập một nhóm các nhà cung cấp, các văn phòng và nhân sự mới, xây dựng một nhóm cốt yếu từ cuộc đấu thầu năm 1993. Cuối cùng, chúng tôi hoàn thành với hơn 20 nhà cung cấp, từ Enererhies và Microsoft cho đến J Walter Thompson, JP Morgan và kẻ thù trước đây của chúng tôi – AWI. Về phần Camelot, họ lôi kéo được Post Office làm cổ đông thay thế cho GTECH, mặc dù công ty này vẫn định tham gia đấu thầu với thiết bị riêng của họ. Camelot đã cố gắng cải thiện trong suốt 6 năm: họ lôi kéo Diane Thompson làm Giám đốc điều hành. Diane là một ví dụ tốt về một thế hệ nữ giới mới giữ chức Giám đốc điều hành, người bắt đầu gây ảnh hưởng lên Ban Giám đốc tẻ nhạt của nước Anh trong những năm 1990. Tôi thích thú với ý tưởng sẽ chiến đấu với bà ấy, nhưng khi nghe bài phát biểu của bà trên đài BBC Radio 4's và trong chương trình Today, tôi biết bà không phải là loại người dễ thuyết phục.

Lúc đó, tôi vừa trở về từ chuyến bay vòng quanh thế giới bị thất bại vào đợt Giáng sinh năm 1998, và tôi không đánh giá cao một điểm khác biệt quan trọng giữa Camelot của năm 1993 và Camelot của năm 1999. Thắng cuộc đấu thầu để giành quyền điều hành Lottery trong 6

năm, họ đã chuẩn bị mọi thứ để giữ nó lại. Quan trọng hơn, vì hầu hết mọi người đều nghĩ rằng họ có thể lại thắng thầu một lần nữa, cuối cùng chúng tôi lại trở thành nhà thầu cạnh tranh duy nhất, và điều đó có nghĩa là họ (và bạn bè của họ) sẽ tập trung toàn bộ sức lực chống lại chúng tôi – và cá nhân tôi.

Cuộc chơi kết thúc vào mùa hè năm 2000, trong khi tôi đang đi nghỉ cùng gia đình ở Necker. Tôi nhận được một tờ fax từ ông chủ của Ủy ban xổ số Lottery Commission – Dame Helena Shovelton – thông báo rằng chúng tôi không chiến thắng tuyệt đối, mà chỉ chiến thắng một phần nào đó. Chúng tôi được cho một khoảng thời gian để thương lượng. Nếu chúng tôi có thể đảm bảo đủ tiền để chi trả cho mọi tình huống xấu và giải quyết một vài điểm vướng mắc thì Lottery sẽ là của chúng tôi.

Giá mà mọi chuyện chỉ đơn giản như vậy. Simon và John nhìn thấy dấu hiệu nguy hiểm trong quá trình đó và dự đoán rằng Camelot có thể rà soát về mặt pháp lý để chống lại quyết định này. Họ đã làm như vậy. Và không những thế, họ còn giành chiến thắng, và điều nguy hiểm là không có thời gian để giao Lottery cho chúng tôi. Cay đắng hơn, Dame Helena xin từ chức và Terry Burns lên thay thế, Terry Burns là cựu quan chức của Whitehall. Trong vài tuần kế tiếp, Burns đảo ngược các quyết định của Dame Helena về Lottery, và đi đến một kết luận mà tôi cho rằng thật lố bịch đó là tuyên bố phần thắng thuộc về Camelot.

Vào những tuần cuối cùng để bước sang năm 2001, mọi việc trở nên không thể tin nổi: chúng bắt đầu rời bỏ Camelot. Khi ngày 11/9 làm rung chuyển thế giới, doanh số bán hàng giảm 20% một năm. Tôi không hài lòng về điều đó, bởi lẽ đó dĩ nhiên không phải là vì Camelot mà vì nhiều nguyên nhân khác, các lĩnh vực như thể thao, nghệ thuật, từ thiện và các tổ chức khác cũng kiếm được ít tiền hơn.

Giấy phép đồng ý cho Camelot điều hành Britain's National Lottery có hiệu lực vào tháng 1/2002, khi số lượng người tham gia đang giảm dần. Diane Thompson – Giám đốc điều

hành giải thích rằng chương trình quá tẻ nhạt – thật đáng buồn khi một người có một công việc kiếm ra hàng tỷ một tuần lại không thể làm nó thú vị hơn.

Camelot đã cố gắng xoay sở để có được giấy phép bằng cách huy động 15 tỷ bảng cho mục đích tốt nhưng Chính phủ đã không yêu cầu họ phải đảm bảo việc này. Trong tuần giành thắng lợi, Camelot đã tìm lý do giải thích tại sao họ không thể có được 15 tỷ bảng: "Chúng tôi đã bị quá trình đấu thầu làm rối trí"… Nhưng đã là quá muộn. Họ đã có giấy phép. Đó là kết quả gây sửng sốt và một điều mà tôi muốn Chính phủ làm đó là đưa họ ra bêu riếu: Họ đã cam kết tại buổi bầu cử rằng Lottery sẽ dành toàn bộ số tiền lợi nhuận thu được cho các mục đích từ thiện – và họ đã không giữ lời.

Việc cơ cấu lại Virgin Atlantic Challenger sau thảm họa ngày 11/9 thực sự bắt đầu có hiệu quả trong những năm tiếp đó và ban quản lý tự tin mọi thứ sẽ được củng cố bằng năng lực của hãng để có thể đứng vững sau cú sốc – ảnh hưởng của chiến tranh ở Afghanistan: khó khăn trong những năm dịch SARS bùng nổ ở châu Á và cuộc chiến tranh thứ hai nổ ra ở Gulf. Virgin Atlantic Challenger thực sự phát triển trong suốt thời kỳ những sự kiện này diễn ra và cố gắng kinh doanh có lợi nhuận sau tháng 4/2002, mặc dù đã mất gần 100 triệu bảng trong những tháng sau khi thảm họa Tòa tháp đôi xảy ra.

Chúng tôi cũng khai trương một loại vũ khí bí mật của mình được gọi là "cuộc chiến của những chiếc giường" với British Airways. Vào mùa hè năm 2003, Virgin Atlantic Challenger tuyên bố khai trương dịch vụ phòng thượng hạng – Upper Class Suite, đó là dịch vụ hạng thương gia đầu tiên và duy nhất trên thế giới được trang bị giường nằm phẳng. Nó được cả thế giới biết đến, và vào mùa hè năm 2004, chúng tôi đã thâm nhập vào thị trường của đối thủ.

Dự án tạo ra những chiếc giường như vậy là đặc điểm riêng của Virgin. Chúng tôi đã dũng cảm tự mình thiết kế các sản phẩm và Joe Ferry – trưởng nhóm thiết kế của Virgin Atlantic

Challenger, là người đảm nhiệm. Anh đã đạt được thành công kỳ diệu với tư cách là nhà sản xuất ghế hàng không, đó là loại ghế kết hợp với giường nằm thoải mái bằng cơ chế lật độc đáo. Sự mạo hiểm đã mang lại hiệu quả, và thiết kế của Joe đã chiến thắng sáu giải thiết kế trong ngành công nghiệp lớn nhất thế giới trong năm 2004 và đã khiến cho hàng nghìn khách hàng thường xuyên của British Airways chuyển sang sử dụng dịch vụ của Virgin Atlantic Challenger.

Khi Virgin Atlantic Challenger tiếp tục hồi phục, tôi cảm thấy rất lo lắng về cái gọi là "cuộc chiến chống khủng bố". Đó là khát vọng của Đảng Bảo thủ hiện đại ở Hoa Kỳ nhằm can thiệp sâu hơn vào Trung Đông để "ổn định" khu vực này. Vào mùa thu năm 2002, rõ ràng là chính quyền Bush đã quyết định can thiệp vào chiến tranh ở Iraq mà không quan tâm đến ý kiến của thế giới. Vào đầu năm 2003, Mỹ đã thực hiện kế hoạch của mình cho dù Liên hợp quốc không ủng hộ quyết định này.

Tôi thấy mọi việc hết sức u ám và có một điềm báo trước về một cuộc xâm lược không công bằng sẽ xảy ra. Ngoài sự mất mát về con người trong các cuộc xung đột, tôi nghi ngờ về sự tồn tại của các vũ khí hủy diệt hàng loạt, và không thể hiểu được tại sao Chính phủ Mỹ lại cho rằng Iraq là một nước quá dễ dàng để "dân chủ hóa" trong khi rất nhiều nước khác trước đây đã thất bại. George Bush tiếp tục phát biểu trên truyền hình và tại các cuộc họp báo rằng: "Chiến tranh là một điều không tốt nhưng lại cần thiết" – còn với tôi, chiến tranh độc ác hơn nhiều so với cần thiết. Dù vậy, sau ngày 11/9, Will Whitehorn khuyên chúng tôi nên chống lại phe đối lập công chúng về chính quyền Bush về vấn đề Iraq vì đó là điều không thể tránh khỏi. Vào tháng 2/2003, tôi dự định thuyết phục Saddam Hussein từ chức trước khi chiến tranh nổ ra. Lòng nặng trĩu, tôi gọi cho Nelson Mandela và viết một lá thư đơn giản như sau:

Gửi Mandela!

Tôi luôn thấy vui khi được nói chuyện với ông. Tôi nghĩ rằng tôi sẽ viết cho ông mấy dòng ngắn gọn về những vấn đề mà tôi muốn thảo luận.

Mỹ và Anh đã thực sự quyết định tham gia vào cuộc chiến. Những thương vong về con người là một điều không thể tránh khỏi.

Tôi tin rằng chỉ có một cách duy nhất để dừng cuộc chiến tranh Iraq và tôi tin rằng ông là người duy nhất trên thế giới làm được điều này.

Nếu Saddam Hussein bị thuyết phục để nghỉ hưu đến Libya (hoặc một nơi nào đó) và được miễn tội hoàn toàn, thì tôi không tin là Mỹ có thể bắt đầu cuộc chiến. Nếu ông ấy chịu hy sinh để nhân dân của ông không phải tiếp tục chịu đựng thảm họa thì ông ấy có thể củng cố danh tiếng của mình. Sự lựa chọn của cá nhân có thể là số mệnh của Noriega, Milosevic hoặc hơn thế.

Được biết ông có mối quan hệ thân thiết với Tổng thống Qaddafi và ông đang ở Iraq nên có lẽ ông là người duy nhất thu xếp được việc này.

Tôi tin rằng ông có thể thuyết phục Saddam Hussein từ chức. Bằng cách bay đi cùng ông tới Libya và ông ấy có thể ra đi ngẩng cao đầu. Đó có thể là điều tốt nhất mà ông ấy làm cho dân tộc của mình.

Nếu điều này có thể giúp ông thì tôi rất sẵn lòng gửi ông một chiếc máy bay chở ông đi và về (hy vọng là bay qua Libya).

Tôi sẽ thông báo với ông sau khi nói chuyện với Tổng thống Thabo Mbeki.

Kính thư,

Richard.

Đó là một kế hoạch táo bạo có thể sẽ đạt hiệu quả. Nhưng đã quá muộn.

Nelson Mandela muốn tôi có được sự phê duyệt của Kofi Anna, Tổng thư ký Liên Hợp Quốc, và sự cho phép của Tổng thống Thabo Mbeki. Tôi viết thư cho Kofi Anna và tiếp đó là gọi điện cho ông. Ông nói rằng ông hoàn toàn ủng hộ. Ngày 17/3, chúng tôi bố trí hai phi công và một chiếc Lear Jet ở Johanesburg để đưa Mandela tới Baghdad. Chúng tôi đã cố gắng cứu thoát con tin khỏi Iraq một vài năm trước bằng cách cử Edward Health đi. Lần này là Nelson Mandela – người được kính trọng nhất thế giới – người đã mạnh mẽ lên tiếng phản đối cuộc xâm lược sắp tới của Mỹ. Nếu ai đó có thể thuyết phục Saddam thì chỉ có thể là ông ấy. Rất nhiều sinh mạng có thể được cứu sống và rất nhiều thương vong sẽ không xảy ra.

Thời gian buồn bã trôi qua và hai ngày sau sự kiện bất ngờ xảy đến với chúng tôi. Vào ngày 19/3/2003, Mỹ đánh bom Baghdad và tất cả mọi việc chỉ còn là dĩ vãng. Tôi chưa bao giờ cảm thấy tiếc nuối hơn thế.

Nhưng điều mà tôi nhận ra từ trải nghiệm này và từ những người bạn có tầm nhìn như Peter Gabriel đó là thế giới cần một nhóm người lão thành như Nelson Mandel, người có thể đứng ra thay mặt cộng đồng thế giới trong những trường hợp như thế này. Khoảng hai năm sau, tôi quyết định rằng cần phải kết nối các cá nhân lại với nhau, những người có thể phục vụ như những người "lão thành" của thế giới để truyền đi thông điệp đến mọi người trên hành tinh này.

Vào cuối năm 2003, Joan, Holly và tôi cùng một nhóm từ Virgin có một cơ hội tuyệt vời tham gia và giúp đỡ tổ chức buổi hòa nhạc 46664 của Madiba tại Nam Phi. Madiba rất hào phóng khi sử dụng số hiệu tù của mình 46664 như là một biểu tượng cho hy vọng trong cuộc chiến chống lại căn bệnh HIV/AIDS. Ngồi cạnh ông và người vợ tuyệt vời của ông lần đầu tiên tại Nam Phi là một trong những giây phút tuyệt vời nhất trong cuộc đời tôi.

Trước buổi hòa nhạc, không lâu sau khi cuộc chiến tranh kết thúc, tôi thấy tận mắt một thế giới Iraq thu nhỏ khi chúng tôi lên chuyến bay đầu tiên tới Basra. Một cách thích hợp, phi công của chuyến bay đó là Mike Abunalla, một người Iraq ly hương, gia đình anh đã đi khỏi Iraq khoảng 22 năm trước. Nhiệm vụ của chúng tôi là phân phát 60 tấn thuốc cứu trợ cho các bệnh viện của Basra đã tàn phá trong cuộc càn quét về phía Bắc. Trong suốt chuyến bay, chúng tôi bị ám ảnh bởi sự tàn phá về cơ sở hạ tầng trên mặt đất và sự tàn ác cũng như trống trải hoàn toàn của đất nước Iraq.

Toàn bộ dự án là một sự hợp tác đáng chú ý giữa một người Iraq ly hương, Luay Shakarchy ở Midlands, Birmingham, Jackie McQuillan của chúng tôi và Air Marshal Brian Burridge.

Tinh thần hợp tác giữa quân đội Anh tại Barsa và một nhóm nhỏ đến từ Virgin Atlantic Challenger là điều rất ấn tượng; trong vài tuần, họ cố gắng mở cửa sân bay Basra cho chiếc 747 đem hàng viện trợ vào đất nước. Tôi dành rất nhiều thời gian nói chuyện với những người làm dịch vụ tại Basra và tôi có thể nói rằng rất nhiều người trong lực lượng của Anh cảm thấy điềm báo về tình thế đối với đối tác Mỹ tại phía Bắc của đất nước.

Rất nhiều người trong số chúng tôi đều cảm động về những gì chúng tôi nhìn thấy và trải qua trong suốt chuyến bay dân dụng đầu tiên tới Iraq từ năm 1990. Đặc biệt là Jackie, người đi cùng ba người Iraq ly hương và hiện giờ đều là bác sĩ ở Anh, đã đi xuống thành phố để thăm các bệnh nhân ở Bệnh viện đa khoa Basra. Điều cô nhìn thấy tận mắt không chỉ là nỗi đau và sự chịu đựng của người dân trong suốt cuộc chiến tranh mà cô còn thấy sự hy vọng

và vẻ đẹp cho dù tình thế có khủng khiếp đến đâu đi chăng nữa. Tại bệnh viện, cô gặp một người phụ nữ khoảng 20 tuổi, người phải chịu đựng một vết thương khủng khiếp ở chân và dạ dày do mảnh bom gây ra. Mặc dù đau đớn, bà không thể rời mắt khỏi vẻ đẹp của đứa con nhỏ của mình, đứa trẻ được sinh ra trong tình trạng nguy kịch chỉ hai ngày trước. Nhìn thấy những giọt nước mắt thông cảm của Jackie, người phụ nữ nói: "Xin đừng khóc vì tôi, Chúa đã ban cho tôi món quà vĩ đại nhất và trong mắt của nó chỉ có sự ngây thơ và tình yêu." Đó là những từ cảm động nhất tôi nghe được trong ngày hôm đó.

Lầu năm góc nói rằng chi phí của cuộc chiến tại Iraq là xấp xỉ 75 tỷ đô-la mỗi năm trong vòng 10 năm. Chấp nhận giải Nobel hòa bình Niwano vào ngày 8/3/2003, Tiến sỹ Priscilla Elwworthy của nhóm nghiên cứu Oxford nói rằng: "Chúng tôi so sánh 75 tỷ đô-la này với chi phí xây dựng lực lượng an ninh quốc tế bằng một số cách.

1. Vào năm 2000, các nhà lãnh đạo thế giới ước tính rằng việc này chỉ mất khoảng 25 tỷ đến 35 tỷ đô-la mỗi năm để nâng cao chất lượng sức khỏe và an ninh xã hội tại châu]u đạt tiêu chuẩn châu Âu.

2. Unesco ước tính rằng toàn bộ trẻ em trên thế giới có thể được giáo dục nếu chúng ta chi 7 tỷ đô-la mỗi năm trong vòng 10 năm.

3. Mọi người dân có thể tiếp cận được với nước sạch và vệ sinh chỉ với 9 tỷ đô-la mỗi năm.

4. Bệnh HIV và AIDS đang lấy đi 5.500 sinh mạng mỗi ngày trên toàn thế giới – hầu hết số người đó là người da đen – và 12 triệu trẻ em tại châu Phi biến thành trẻ mồ côi do căn bệnh này. Kofi Annan dã kêu gọi 10 tỷ đô-la mỗi năm để giải quyết dịch bệnh AIDS.

Vậy tất cả những mục tiêu trên đều có thể đạt được, tất cả chi phí này trên toàn thế giới đều ít hơn số tiền mà Mỹ đã chi tiêu cho quân đội trong cuộc chiến tranh tại Iraq."

Tuy nhiên, bà kết thúc bài phát biểu của mình bằng việc trích dẫn lời của ngài Muller, Hiệu trưởng trường Đại học Hòa bình tại Costa Rica và Dalai Lama.

"Ngài Muller, trong bài phát biểu trước của năm nay, có nói rằng: Tôi rất vinh dự được sống trong thời khắc tuyệt diệu này của lịch sử. Tôi cảm thấy vô cùng xúc động về những gì đang diễn ra trên thế giới của chúng ta ngày hôm nay. Chưa bao giờ trong lịch sử của thế giới lại có một cuộc trò chuyện toàn cầu, công khai, và cởi mở về tính hợp pháp của chiến tranh như thế này. Hậu quả sẽ là gì? Chi phí là bao nhiêu? Lựa chọn hòa bình thay thế là gì? Chúng ta đang nghĩ đến việc thương lượng như thế nào? Mục đích của chúng ta khi tuyên bố chiến tranh là gì?

Hàng triệu người trên thế giới dường như đã tìm ra tiếng nói mới. Có thể một số ý kiến hay có thể được đưa ra từ quyết định xâm lược Iraq.

Và cuối cùng là những lời trích dẫn tuyệt vời của Đức Đà Lai Lạt Ma: 'Nếu bạn ước được sống trong hòa bình, thì hãy đem hòa bình đến cho người khác. Nếu bạn ước được biết rằng bạn đang được an toàn thì hãy khiến cho người khác biết là họ đang an toàn. Nếu bạn ước bạn có cái hiểu toàn diện về mọi thứ thì hãy giúp người khác hiểu kỹ hơn. Nếu bạn ước bạn có thể hàn gắn nỗi buồn hay sự tức giận của mình thì hãy tìm cách hàn gắn nỗi buồn hay nỗi tức giận của người khác. Những người khác đang dõi theo bạn. Họ đang tìm kiếm bạn để bạn cho họ lời khuyên, sự giúp đỡ, lòng dũng cảm, sức mạnh, sự hiểu biết và sự đảm bảo. Tất cả mọi người – họ đang tìm chúng ta để yêu thương.'"

Quay trở lại London vào mùa xuân năm 2004, Gordon McCallum, người trước đây là Giám đốc chiến lược tập đoàn cho Virgin Group, đang bận rộn chuẩn bị cho Virgin Moible gia

nhập thị trường chứng khoán London với hy vọng được định giá 1 tỷ đô-la. Đó là một câu chuyện rất ấn tượng. Chỉ trong 4 năm, chúng tôi thành lập mạng lưới điện thoại di động thực sự đầu tiên trên thế giới và xây dựng một nền tảng gồm 4 triệu khách hàng, đó là những người hài lòng nhất trong nền kinh tế. Thú vị hơn, bằng cách nào đó chúng tôi đạt thành công lớn trong ngành điện thoại di động của Mỹ, nơi chúng tôi bắt đầu trong những ngày tăm tối sau ngày 11/9 tại Mỹ. Thậm chí vào năm 2004, hãng Virgin Mobile USA của Hoa Kỳ có thể có giá trị hơn cả tại Anh. Đây trở thành công ty phát triển nhanh nhất trong lịch sử liên hiệp với Mỹ, đạt được 1 tỷ đô-la và hoàn thành chỉ trong vòng 3 năm. Nóng lòng theo chân Mỹ, các đồng nghiệp khác là Robert Samuelson và Max Kelly, đã hăng hái sang Canada tuyển mộ một nhóm để lập một công ty di động khai trương vào năm 2005 và hợp tác với Bell Canada. Khoảng giữa năm 2004, rõ ràng là mô hình này đã thực sự có hiệu quả và chúng tôi có thể cung cấp dịch vụ tốt hơn cho khách hàng, thông qua tác dụng của nhãn hiệu. Thời gian trôi qua, ngày càng nhiều cơ hội bắt đầu xuất hiện ở nhiều nơi như châu Phi và Trung Quốc.

Vào tháng Bảy năm đó, Virgin Mobile UK tham gia thị trường chứng khoán. Trong 5 năm kể từ khi công ty bắt đầu, công ty trở thành lực lượng chính trong ngành di động của Anh, thu hút hơn 4 triệu khách hàng và trở thành một trong những công ty làm ăn có lãi nhất trong ngành công nghiệp dựa vào mô hình: mạng ảo rẻ và đơn giản. Như thường lệ, thời gian chúng tôi hành động là hoàn hảo. Thị trường chứng khoán trở nên tồi tệ nhất từ ngày 11/9 và việc kinh doanh trở nên khó khăn ở cả hai đầu Đại Tây Dương. Để làm đau thêm vết thương, công ty duy nhất có thể trụ trên thị trường chứng khoán Anh lúc bấy giờ là nhà sản xuất dưa chua của Branston – bạn không khó để có thể đoán được khó khăn của chúng tôi đó là nên hay không nên đưa Virgin Mobile lên thị trường chứng khoán. Tôi đang đi nghỉ ở Necker khi đưa ra quyết định cuối cùng là chúng tôi tiếp tục với giá mỗi cổ phiếu giảm 2 đô-la. Tâm lý là một yếu tố rất quan trọng đối với chúng tôi, trong Virgin Group đã từng có tên trong thị trường chứng khoán ở Anh và chúng tôi luôn nói như vậy, nếu chúng tôi trở lại, thì đó sẽ là một công ty riêng lẻ tập trung vào công việc kinh doanh của mình. Tôi rất vui khi

nói như vậy, vào mùa đông năm 2004, cổ phiếu của Virgin Mobile trở nên ngày càng mạnh hơn. Kết quả là chúng tôi có một khoản lãi lớn trong công việc kinh doanh di động tại Mỹ và đề niêm yết nó lên thị trường cổ phiếu, điều mà chúng tôi đã làm vào cuối năm 2007, với giá của mỗi cổ phiếu là 15 đô-la. Năm 2005 cũng là một năm mà chúng tôi đưa ý tưởng về điện thoại di động ra khắp thế giới tiếp nối sự thành công ở Anh, Australia và Mỹ. Lễ khai trương công ty di động mới đầu tiên là ở Canada vào mùa xuân, ở Nam Phi vào mùa đông và đạt được thỏa thuận khai trương tại Trung Quốc, Ấn Độ và một số phần của Châu Phi. Việc bán cổ phiếu thành công của Virgin Mobile không chỉ cho phép chúng tôi tham gia vào các dự án mạo hiểm hơn như du lịch vũ trụ mà còn cho chúng tôi cơ hội thử sức với một hoặc hai dự án thú vị mà Virgin không thể làm từ ngày 11/9. Global Flyer Virgin Atlactic của Steve Fossett là một trong những dự án như vậy. Vào đầu năm 2005, chúng tôi đồng ý hỗ trợ một dự án khảo cổ độc đáo nhằm khảo sát Alexandria cổ sử dụng trang thiết bị địa lý tân tiến nhất – đó là ra-đa địa lý. Rất nhiều các công trình lịch sử quan trọng như lăng mộ của Alexander Đại đế, Đại thư viện và Cung điện Hoàng gia Ptolemaic đã đừng nằm ẩn sâu chưa được khai quật ở đâu đó bên dưới thành phố Alexandria từ thời Roman khi một trận động đất tàn phá toàn khu vực. Tôi cảm thấy đây giống như thời xa xưa đối với tôi khi Martyn Gregory trình bày ý tưởng. Martyn Gregory là người bạn mà tôi cùng viết quyển sách của anh ấy về những mánh khóe bẩn thỉu của BA và các cuốn sách khác như Diana, những ngày cuối cùng về cái chết của Công nương Diana. Anh có một cuộc nghiên cứu lạ thường đằng sau niềm tin rằng có một nhóm nhà khảo cổ trẻ có thể giải mã những bí mật nằm dưới thành phố hiện đại bằng cách sử dụng ra-đa thâm nhập vào lòng đất. Mãi năm 2006, chúng tôi mới biết được anh ấy đúng hay sai và liệu chúng tôi là một phần của cuộc khám phá khảo cổ lớn nhất mọi thời đại này hay chỉ là một nhà bảo trợ bị lãng quên của một đội thám hiểm xấu số để tìm ra những kỳ quan của thế giới cổ đại.

Bất chấp thảm họa ngày 11/9, chúng tôi không lãng quên ngành công nghiệp hàng không nơi vẫn còn các cơ hội đang chờ đợi với các công việc kinh doanh hấp dẫn. Mùa hè năm 2004, Fred Reid, người đã từng điều hành Delta Airlines được tuyển mộ để đứng đầu một

trong những công việc quan trọng nhất của Virgin trong lịch sử 35 năm của công ty – cuộc tấn công toàn lực vào thị trường du lịch hàng không nội địa Mỹ đang bị phá sản. Vì chủ nghĩa bảo vệ nền công nghiệp trong nước của thị trường nội địa Mỹ, tôi đóng một vai trò khá nhỏ trong việc tạo ra hãng hàng không Virgin Airline, với phần lớn vốn và công tác quản lý đến từ các tổ chức và công ty của Mỹ. Do đó, điều này thật kỳ quái nhưng hoàn toàn thỏa mãn khi vào một buổi sáng tháng 5/2004, tôi thức giấc để đọc báo nói về việc hãng hàng không mới của mình chuẩn bị được đổi tên thành Virgin America. Đối với tôi, Virgin đã thành công. Chúng tôi có đủ tự tin để đầu tư vào thị trường hàng không khắc nghiệt nhất thế giới và sẵn sàng có thể kiểm soát số mệnh của công ty. Chính quy tắc đã khiến Mỹ trở thành một rào cản khó vào đối với chúng tôi trước kia và quy tắc mà BA đã cố gắng sử dụng để đặt nền độc quyền giờ đây không còn khiến chúng tôi thấy sợ nữa. Trong những năm qua, chúng tôi đã chứng kiến những âm mưu chống lại khách hàng và độc quyền của hãng vận tải lớn của Mỹ. Cuối cùng, tình thế đã thay đổi. Nhưng với một số người thì họ vẫn muốn giữ những rào cản này nhằm gây khó khăn cho những người mới tham gia vào thị trường không công bằng này. Vào tháng 7/2004, tôi nhận được một lá thư từ một người bạn đã tham gia hội nghị hàng không ACTC tại Washington. Tham gia hội nghị này gồm có các Chủ tịch Hội đồng Quản trị của năm hãng vận tải hàng đầu nước Mỹ. Trong suốt cuộc họp, một trong những người tham gia phát biểu: “Tất cả những gì chúng ta cần bây giờ là Branson và mọi thứ sẽ đâu vào đấy ngay ấy mà”. Câu này nghe hơi quen quen. Nhưng đó không phải là điều nịnh bợ.

Tuy nhiên, đây không phải là hãng hàng không mới nhưng đó là sự kiện hàng không độc đáo khác khiến tôi quay trở lại Mỹ vào giữa mùa hè năm đó. Vào một buổi sáng lạnh lẽo ngày 22/6/2004, tôi đã thực sự may mắn được chứng kiến một trong những cảnh tượng bất ngờ nhất mà tôi từng thấy khi con tàu vũ trụ do tư nhân đầu tư đầu tiên trên thế giới được phóng lên bầu trời ở thị trấn Mojave tại sa mạc California. Tàu vũ trụ SpaceShipOne thực sự là một sản phẩm trí tuệ đáng nể của Burt Rutan, một người bạn mà tôi đã quen biết trong nhiều năm. Burt là một trong những tài năng thực sự của thế giới và những thiết kế

máy bay của anh đã được cất cánh trong hàng thập kỷ. Anh đã sẵn sàng cộng tác với Steve Fossett và tôi trong dự án chế tạo Virgin Atlantic Challenger Flyer Global, một chiếc máy bay đẹp và độc đáo mà chúng tôi dự định dành cho Steve (hoặc cho tôi nếu anh ấy ốm) để bay một chuyến không nghỉ vòng quanh thế giới. Chiếc máy bay nhìn thật tuyệt vời nhưng không tuyệt bằng chiếc tàu vũ trụ nhỏ tôi thấy trong nhà chứa máy bay năm ngoái và giờ đã bay vào vũ trụ khoảng 3.000 dặm một giờ trước đó ngay trên đầu chúng tôi tại sa mạc.

Một người bạn khác là Paul Allen, một trong những nhà sáng lập Microsoft đã tài trợ cho ý tưởng của Burt về một con tàu vũ trụ giá rẻ có thể dùng lại được trong một vài năm. Giống như Burt, Paul là người có tầm nhìn. Anh rất thích thú khi nhìn thấy giấc mơ của mình được mở ra và trở thành hiện thực trong ngày hôm sau. Mike Melville, một người phi công cực kỳ dũng cảm, đã đưa con tàu đó cách xa trái đất gần 100 kilômét. Tôi ngắm nhìn với niềm kính phục và nhận ra rằng tầm nhìn của chúng tôi về du lịch không gian giá rẻ có thể trở thành hiện thực. Khi ăn tối với Burt và Paul tối hôm trước, chúng tôi đã nói chuyện về tương lai của chuyến bay tư nhân lên vũ trụ bằng cách hợp tác với nhau và tối hôm đó tôi cảm thấy rất phấn khích. Tôi luôn luôn cảm thấy rằng sự độc quyền của Chính phủ đối với vũ trụ là một mối đe dọa đối với loài người chứ không phải là lợi ích như lời bao biện của mấy tay chính trị gia nham hiểm và các nhà sản xuất vũ khí vì mục đích cá nhân. Chế độ độc quyền không hiệu quả trong bất cứ ngành công nghiệp nào cho dù đó là tư nhân hay nhà nước. Đây là cơ hội để Virgin hành động. Tôi chắc chắn rằng các bạn sẽ không ngạc nhiên khi chúng tôi đăng ký cả hai quyền thương hiệu và một công ty du lịch vũ trụ vào 10 năm trước với tên và Virgin Galactic Airways (Hãng hàng không ngân hà Virgin). Tập đoàn Virgin Group – "Tới vô tận và xa hơn nữa!" "Anh đang đùa sao?", mọi người nói với tôi. Tôi trả lời: "Vâng. Virgin Intergalactic Airways" (Hãng hàng không liên ngân hà Virgin).

Năm 2004 trở thành một năm quan trọng đối với Virgin trên tất cả mọi mặt. Chuyện đùa về Virgin Galactic trở thành hiện thực vào tháng Chín năm đó. Sau một vài tháng thương lượng, Paul Allen đã đồng ý bán bản quyền công nghệ để sản xuất tàu SpaceShipOne cho

Virgin Galactic và Virgin Galactic đã chính thức trở thành một công ty vào ngày 15/9/2004. Trong vòng hai tuần tàu SpaceShipOne có mang khẩu hiệu của Virgin đã thực hiện hai chuyến bay vào không gian – chuyến bay vào không gian tư nhân lần đầu tiên được thực hiện – đem lại cho Burt và Paul giải X-Prize với số tiền thưởng là 20 triệu đô-la dành cho bước đi đầu tiên của ngành du lịch vũ trụ. Các phương tiện truyền thông đưa tin điên cuồng và Burt trở thành vị anh hùng của nước Mỹ. Một trong những khoảnh khắc tự hào nhất của cuộc đời tôi đó là khi được đứng cùng Paul và Burt vào một buổi sáng tại sa mạc ở Mojave để nhìn chuyến bay thứ hai thực hiện thành công. Có một điều gì đó vào ngày hôm ấy khiến bạn nhận ra rằng chúng tôi đang theo dõi một câu chuyện lịch sử mở và nó gợi tôi nhớ đến một bộ phim ưa thích nhất của tôi: The Right Stuff (Những việc làm đúng đắn).

Thật không dễ để thuyết phục các đồng nghiệp điềm tĩnh của tôi tại Virgin Group đầu tư 100 triệu đô-la để làm một con tàu vũ trụ. Trên thực tế, tôi đã vô tình vớ được một bức email gửi cho nhau giữa các đồng nghiệp "điềm tĩnh", Họ goi tôi là tôi là "Ngài nói Có" vì tôi nói "Có" với tất cả mọi thứ. Đến bây giờ, Stephen Murphy, người làm việc cho Virgin đầu những năm 1990 và một lần nữa quay trở lại cộng tác với chúng tôi, đã có những thứ để trở thành một Giám đốc điều hành thực sự, và trong ba năm qua, anh đã đứng đầu một ủy ban nghiên cứu kỹ lưỡng tất cả các quyết định đầu tư của chúng tôi. Khi Will Whitehorn phải trình bày với họ về việc tôi muốn bắt đầu kinh doanh các chuyến bay thương mại vào không gian năm 2008, họ cảm thấy hơi nghi ngờ. Trừ khi bạn gặp Burt Rutan và hiểu được những thành tựu của anh ấy, nếu không thì bạn sẽ rất khó có thể tin rằng một nhóm nhỏ ở sa mạc Mojave có thể sản xuất và bay an toàn trên một con tàu không gian tư nhân với giá rẻ. Nhưng thỏa thuận mở Virgin Galactic đã được hé lộ và sự tín nhiệm của dự án này cũng vậy, và vào đầu năm 2005, thậm chí các ngân hàng khó tính của tôi bắt đầu chấp nhận là dự án này có thể thực hiện được. Như các bạn đọc đã biết, tôi thường bị buộc tội là hay nói nhiều về bản thân nhưng tôi tin rằng trong tương lai gần, chúng tôi sẽ trở thành những phi hành gia tư nhân đầu tiên trên thế giới bay thường xuyên vào vũ trụ một cách an toàn chỉ với
200.000 đô-la hay thậm chí còn ít hơn.

Những điểm độc đáo của con tàu vũ trụ mà Burt thiết kế, khiến tôi cảm thấy tin tưởng vào sự an toàn của động cơ phản lực và các thiết bị được làm bằng vật liệu nhẹ để bay vào không gian trái đất. Trong cả hai trường hợp, tài năng của anh ấy là tận dụng những ý tưởng cũ và áp dụng công nghệ mới để sản xuất. Hãy bắt đầu với động cơ phản lực. Nó độc đáo ở chỗ nó sử dụng hỗn hợp nhiên liệu từ khí tê, cao su và khí trơ, được pha trộn lại với nhau và bạn có một động cơ phản lực đáng tin tưởng hoàn hảo, động cơ này an toàn hơn cả động cơ phản lực bằng nhiên liệu lỏng dễ cháy của NASA. Một người hay chỉ trích chỉ ra rằng, nếu bất cứ điều gì xảy ra trong không gian thì ít nhất chúng ta cũng sẽ được ngậm cười khi nhắm mắt.

Các nét đặc trưng khác khiến cho con tàu vũ trụ được thiết kế lại từ một chiếc máy bay siêu âm trở thành một chiếc lá ngô đồng hay quả cầu lông trong không gian. Điều này cho phép máy bay quay trở lại bầu khí quyển chậm hơn tàu con thoi, và nguy cơ bị bốc cháy do quá nóng bị loại bỏ.

Điểm cuối cùng trong thiết kế của Burt là việc anh ấy sử dụng nhựa và vật liệu tổng hợp; cả tàu mẹ lẫn tàu vũ trụ đều không sử dụng kim loại, thay vào đó, anh sử dụng các chất liệu chống nhiệt nhẹ hơn và an toàn hơn nhôm hay thép. Cơ chế phóng tàu là rất an toàn, rẻ và thân thiện với môi trường. Để gây ra ảnh hưởng đối với môi trường giống như việc phóng một chiếc tàu con thoi thì chúng tôi phải phòng 10.000 chiếc tàu vũ trụ của mình. Điều này có nghĩa là ước mơ của hàng triệu người – những người có thể thăm các vì sao trong một ngày nào đó – có thể trở thành hiện thực. Tuy nhiên, điều này không đúng đối với Joan Branson, người không tình nguyện tham gia chuyến bay đầu tiên, cho dù cả bố, mẹ tôi, Holly và Sam đều muốn đi. Tôi không hề ngạc nhiên vì Joan vẫn thường siết tay tôi mỗi khi chúng tôi bay cùng nhau. Bố tôi sẽ ở tuổi 90 khi ông bay. Khi tôi hỏi ông có thấy lo lắng khi bay vào vũ trụ hay không, thì ông trả lời rằng, ở tuổi của ông thì đó là điều mà ông ít lo lắng nhất.

Nếu lòng tin của tôi và vị trí độc tôn của Burt Rutan trong lĩnh vực khí động học cần được củng cố hơn nữa khi chúng tôi bắt đầu xây dựng tàu vũ trụ thương mại đầu tiên trên thế giới, thì điều đó diễn ra vào cuối tháng 2/2005. Khi Steve Fossett đến gặp tôi vào năm 2002 để yêu cầu tôi là phi công hỗ trợ cho anh ấy khi anh bị ốm, tôi đã đồng ý, cũng như sẵn lòng tài trợ và quản lý việc xây dựng và hoạt động của máy bay bay vòng quanh thế giới giới bằng đường biển đầu tiên trên thế giới. Chúng tôi không thể mơ được rằng chỉ ba năm sau dự án đó đã có thể sản xuất ra một trong những chiếc máy bay đẹp và phi thường nhất từng có, đó là chiếc Virgin Atlantic Challenger Global Flyer. Tham vọng của Steve là bay vòng quanh thế giới bằng chiếc máy bay đó trong vòng tám giờ đồng hồ, sử dụng sự kết hợp của một trong những thiết kế phi cơ hiệu quả nhất và khả năng hiếm có của Rutan để tạo ra một chiếc máy bay lớn làm bằng vật liệu tổng hợp không chứa kim loại.

Đó là một buổi chiều lạnh cóng ngày thứ Hai, ngày 28/2 khi Steve Fossett tiến hành bay thử chiếc máy bay anh hùng của mình khởi hành từ Salina, Kansa. Chiếc máy bay trông thật tuyệt vời khi nó lăn trên đường bằng với 18.000 pound nhiên liệu trong tổng số cân nặng khoảng 21.000 pound của mình. Hàng nghìn người theo dõi chiếc máy bay cất cánh và mọi trái tim như ngừng đập khi chiếc máy bay cất cánh thì Steve bị trôi trở lại đường băng, nhưng trước khi chúng tôi kịp nhìn thấy giây phút tai họa đó thì anh đã lao đi như một con chim nhạn bay lên trong bầu trời đêm của vùng Trung Tây.

Tôi theo anh trong những giờ bay đầu bằng một máy bay khác, và Will cùng nhóm của anh chuẩn bị hạ cánh xuống Toronto để tôi có thể khai trương Virgin Mobile vào ngày tiếp theo ở Canada. Khi chúng tôi bay vào trận bão tuyết, thì chiếc máy bay có gì đó trục trặc: Khi bay lên từ Kansas, Steve đã mất ít nhiên liệu và dường như hệ thống GPS của anh gặp sự cố khi bay qua biên giới Canada. Tôi bị đâm sầm xuống mặt đường rải nhựa và đá dăm khi va chạm với đội bay theo sau. Rốt cuộc, tôi buộc phải bỏ lại để bay về Toronto với nỗi lo không biết liệu Steve có như vậy không. Nhưng như hầu hết mọi thứ ở Scaled Composites (công ty của Burt ở sa mạc Mojave), mọi tình huống đều đã được lường trước, và trong 24 giờ tới thì

John Karkow, một nhà thiết kế máy bay tài giỏi của Burt, đã ngồi tính toán và đi đến kết luận rằng nếu dòng khí quyển hẹp vẫn thổi mạnh xung quanh trái đất thì Steve có thể làm được. Trong 67 giờ đồng hồ, Steve đã chiến đấu với mọi yếu tố và anh bay ở độ cao gần 15 kilomet để cố gắng tận dụng nhiên liệu và gió sao cho hiệu quả nhất.

Rời Kansas lạnh giá vào đêm ngày thứ Hai, anh quay trở lại sân bay đó, thức trắng và hạ cánh ở bất cứ nơi nào trên bề mặt trái đất vào một ngày mùa xuân nắng đẹp. Đó là giây phút hạnh phúc nhất tôi từng có và dù không tham gia trực tiếp vào nỗ lực này nhưng tôi cảm thấy rất tự hào về Steve và cảm thấy đôi chút kỳ lạ với thành tựu mà anh đạt được – cảm giác mà bạn chỉ cảm nhận được khi ở cùng anh.

Không có nghi ngờ hay thắc mắc gì về điều mà anh đã đạt được. Đối với Steve, đó là một kỷ lục thế giới, nhưng đối với một hàng không quốc tế lớn, đó là một điều cực kỳ quan trọng bởi lẽ chúng tôi đã chứng minh được một điều rằng bạn có thể chế tạo một chiếc máy bay nhẹ, hiệu quả cao, sử dụng các vật liệu phi kim loại để làm thân máy bay hay cánh máy bay và đạt được độ cao ổn định khi bay. Chiếc Global Flyer tiêu tốn ít nhiên liệu trong một giờ bay hơn một chiếc xe tải bốn bánh của Mỹ. Nếu bài học về chiếc phi cơ này có thể được áp dụng cho máy bay dân dụng và trở thành một phần không thể thiếu của Boeing và Airbus thì ngành hàng không thương mại có thể trở thành một trong những cách thân thiện với môi trường nhất để đưa con người bay xung quanh hành tinh.

Tương lai của ngành công nghiệp hàng không trên thế giới trở nên ảm đạm là vào một buổi sáng mùa đông trong lành tháng 1/2005 tại Toulouse. Thật đặc biệt khi Thủ tướng Anh và Tổng thống Pháp có cuộc hội đàm với nhau từ khi mối quan hệ của hai nước trở nên xấu đi khi cuộc chiến chống khủng bố bắt đầu. Nhưng, buổi sáng hôm đó, tôi đã được đứng và theo dõi Tony Blair cùng Jacques Chirac mở cửa chiếc máy bay tuyệt vời nhất mà tôi từng thấy trong cuộc đời. Đó là một chiếc Airbus A380 khổng lồ và trông nó như một con quỷ. Tôi liên tưởng ngay đến bộ phim mới xem hai ngày trước có tên là The Aviator (Người phi công) nói

về câu chuyện cuộc đời của doanh nhân người Mỹ, Howard Hughes. Chiếc Airbus này là chiếc máy bay đầu tiên khiến cho chiếc "Spurce Goose" khổng lồ được sản xuất năm 1946 trở nên bé tẹo. Trong chiếc A380, chiếc Airbus được thiết kế lớn nhất trên thế giới với sức chứa 800 người, mặc dù những người trung thành của Virgin thấy hài lòng khi nghe chiếc máy bay của chúng tôi chỉ chở được 550 người – do đó trên máy bay có phòng đôi, có phòng tập thể hình, có sòng bạc mà chúng tôi vẫn muốn đặt trên những chuyến bay dài. Không giống như Howard Hughes, người chưa bao giờ có thị trường cho con voi trắng của mình, tôi nhìn chiếc Airbus A380 đầy tự tin. Biết toàn bộ câu chuyện về những mánh khóe bẩn thỉu, độc giả sẽ không ngạc nhiên khi biết rằng những chiếc A380 khổng lồ này sẽ được nhìn thấy ở Heathrow, vào năm 2005, BA vẫn còn kiểm soát gần 50% vị trí đậu máy bay và là nơi mà mọi người phải ngồi túm tụm chờ hạ cánh và các độc giả sẽ biết chúng quý giá đến mức nào.

Vào mùa hè năm 2004, tôi cũng tiến thêm một bước nữa trên con đường tiến tới giấc mơ của mình về việc sử dụng sức mạnh của nhãn hiệu và con người để thay đổi thế giới tốt hơn bằng cách thành lập một nhóm được gọi là Virgin Unite. Tổ chức mới này dành cho nhân viên Virgin khắp nơi trên thế giới và sẽ trở thành phương tiện để kết nối chúng tôi lại với nhau, hy vọng sẽ tạo nên một sự khác biệt với một vài thử thách xã hội khắc nghiệt hơn mà chúng tôi đang gặp phải. Holly tình nguyện dành thời gian bất cứ lúc nào mà con bé có trong năm cuối cùng học tại trường y để giúp chúng tôi về vấn đề sức khỏe tình dục mà giới trẻ đang gặp phải tại Anh – nơi mà khoảng 40 năm trước, tôi đã bắt đầu mở một trung tâm hỗ trợ sinh viên. Tôi cảm thấy rất vui khi nói rằng trung tâm đó vẫn đang cung cấp dịch vụ tư vấn miễn phí trên đường Portobello tại phía Tây London.

Cuộc chạy đua theo chiến tranh và hậu quả của nó không làm nhà Branson nản lòng. Holly đã đạt điểm A và hoàn thành (gần hết) mục tiêu của cuộc đời mình là học tại trường Đại học Y. Holly tổ chức sinh nhật lần thứ 21 của mình và Sam con trai tôi cũng vừa tròn 18 tuổi.

Mặc dù Sam có thể không có chung một mục đích tại trường học như Holly, nó biết cách vui chơi và (có thể điều này giống bố nó) biết cách tận hưởng cuộc sống.

Joan và tôi rất tự hào về những gì Holly đã làm để tiến tới tấm bằng y khoa của mình nên chúng tôi quyết định tổ chức một bữa tiệc thật lớn nhân dịp sinh nhật lần thứ 21 của con bé. Thời tiết ở Kidlington, Oxfordshire thật là đẹp, buổi tối tháng 11 trời lạnh và Holly trông thật đáng yêu trong chiếc váy màu trắng. Joan và tôi huých nhẹ nhau và cùng nhau nghĩ về cô bé xinh xắn mà chúng tôi đã bế về chiếc nhà thuyền London tại kênh Regent năm 1984. Một vài tháng sau khi Sam tròn 18 tuổi, một sự kiện "nông nổi bồng bột" đã xảy ra ở Roof Gardens tại Kensington. Nếu nói rằng những lời nói của bạn nó là khiếm nhã thì đó là một cách nói giảm đi rồi. Vào dịp này, Joan và tôi phải bịt tai vào chứ không phải là huých nhẹ tay nhau nữa.

Những ngày ở Toulouse với chiếc Airbus A380 đã khiến tôi nhớ tới Howard Hughes và bộ phim khiến tôi nhận ra cái ranh giới mong manh giữa thiên tài và sự điên rồ, giữa lòng quyết tâm và sự bướng bỉnh. Tuy nhiên, một lần nữa tôi cám ơn những vì sao may mắn đã đem đến cho tôi một gia đình ổn định và luôn bên tôi suốt những năm khủng hoảng, khi Virgin vẫn phải hoạt động mà không có bảng cân đối kế toán của các công ty đa quốc gia hay sự độc quyền của nhà nước. Ngài Howard Hughes già tội nghiệp không hề có ai bên cạnh để có thể quay sang hỏi ý kiến hay cũng không có những người bạn và gia đình, những người mà sự dí dỏm, sự hấp dẫn và thông minh của họ có thể giúp chúng ta trong suốt cuộc đời, giúp ta tiếp tục bước đi khi chúng ta ngắm nhìn những vì sao.

Tôi cũng đã ra một quyết định quan trọng là dành thời gian cho bố mẹ tôi, đặc biệt là bố Ted, người nhiều tuổi nhất. Mặc dù họ đều khỏe ở tuổi 80, nhưng họ vẫn đi lại bằng máy bay, du lịch vòng quanh thế giới. Họ yêu thích châu Phi, và tôi cũng vậy. Năm 1999, chúng tôi mua khu bảo tồn rất đẹp có tên là Ulusaba ở Nam Phi, nơi chúng tôi xây một ngôi nhà trên núi nhìn ra khu rừng rậm. Chúng tôi điều hành nó như một công ty, nhưng chắc chắn là

chúng tôi phải sắp xếp được thời gian để đến đó. Đó là khoảng thời gian đáng nhớ và trân trọng. Trong những thập kỷ qua, tôi càng đánh giá cao sự thông minh của bố tôi. Ví dụ, ông đã có lời khuyên rất thông minh về cuộc chiến tranh Iraq, cuộc chiến tranh mà ông phản đối kịch liệt, và nhờ cuộc chiến tranh đó ông đã củng cố quan điểm của tôi, đó là một khi sung nỏ, chúng tôi phải đứng bên nhau và hỗ trợ những người đàn ông và phụ nữ trẻ dũng cảm từ tất cả các nước đồng minh, những người đang "làm theo lệnh" tại Iraq.

Vào mùa xuân năm 2004, bố tôi hoàn toàn hồi phục sau cuộc phẫu thuật thay thế hông phức tạp một vài năm trước đó và tôi có một dịp nghỉ phép ngắn ở Virgin để đi cắm trại với ông ở Serengeti. Đó là một nơi tuyệt vời, nơi mà bạn có thể cảm nhận được thiên nhiên vẫn đang làm theo số mệnh của mình. Ở đó, tôi có thể hoàn toàn hiểu tại sao rất nhiều nhà nhân chủng học tin rằng đây là nơi con người có xuất phát điểm từ một loài. Chúng tôi dành 10 ngày để theo cuộc di cư theo bầy của loài dê rừng và loài sư tử ăn thịt. Đối với những người chưa bao giờ ở mười ngày trong lều với bố của mình – nếu bạn may mắn đã có dịp trải nghiệm – thì tôi có khuyên bạn nên thử. Tôi nghĩ chúng tôi đã hiểu nhau hơn rất nhiều khi chúng tôi nói chuyện nhiều với nhau khi đêm xuống.

Hơn tất cả, tôi ngạc nhiên trước sự hài hước của một người từng chứng kiến tất cả. Ví dụ, vào buổi sáng ngày sinh nhật ông; chúng tôi thức dậy và khá khó chịu sau một đêm ngủ trong lều nhưng bố tôi cứ rọi đèn. Chúng tôi không nói ra cho đến khi ông nói: "Nếu bố là một người theo Công giáo, bố sẽ sám hối trong ngày hôm nay. Bố đã có một giấc mơ tuyệt vời. Giấc mơ đó là về một cô gái."

"Bố có làm gì sai trái với cô ta không?" Tôi hỏi

Bố tôi trả lời ngay: "Bố không biết ý con là gì. Bố đã xử sự rất tốt. Cô ấy thật là quá nghịch ngợm!"

Và đó là câu nói của một người đang ở tuổi 80.

Có rất nhiều thứ ảnh hưởng đến cuộc sống của tôi và đến cả cách tôi nhìn nhận mọi việc. Ulusaba mà một trong số đó. Ulusaba có nghĩa là "Nơi có chút đáng sợ" vì đó là một thành lũy đá hay một đài quan sát mọc lên từ rừng rậm, nơi các binh lính đứng và tấn công kẻ thù. Đối với tôi, đây là một nơi yên bình, nơi tôi có thể ngồi quanh đống lửa vào ban đêm cùng bạn bè và gia đình, lắng nghe các câu chuyện và các kế hoạch – giống như cách những người cổ xưa thường làm.

Tôi dành nhiều thời gian ở châu Phi và đã may mắn có dịp đi vào rừng rậm. Tôi nghĩ chẳng có nơi nào trên thế giới đẹp hơn ở đó và ngắm mặt trời mọc. Không khí trong lành hơn bất cứ nơi đâu trên thế giới và bạn hoàn toàn được hòa mình vào thiên nhiên. Tôi nhớ một buổi hoàng hôn khi đi xuống con sông tại Ulusaba và tôi đã ngắm nhìn hai con sư tử ba tháng tuổi chơi đùa cùng mẹ chúng. Khi sư tử mẹ mệt, nó ngậm hai đứa con vào miệng và đưa chúng vào bụi cây. Tôi ngạc nhiên trước sự hiền lành của sư tử mẹ. Chúng tôi tiếp tục đi và thấy con báo ở trong khu bảo tồn thú săn của chúng tôi trong một thời gian dài chúng tôi đã đặt tên cho nó là Makwele. Nó đang chơi đùa cùng đàn con, chúng chạy qua những cái cây, ngã xuống và rượt đuổi thành vòng tròn. Sự nhanh nhẹn, uyển chuyển, khôi hài của chúng khiến tôi ngạc nhiên.

Lần đầu tiên tôi đến Ulusaba là khi tôi ở Nam Phi để mở đường bay của Virgin Atlactic đến Cape Town vào năm 1999. Lúc đó, tôi tìm một nơi nào đó đặc biệt trong rừng cây bụi và hướng đến vùng Sabi-Sand. Khi tôi lái xe, dãy núi đồ sộ hiện ra một cách đột ngột từ bụi cây, một cảnh tượng cổ xưa của trái đất. Chọn được địa điểm, chúng tôi đề nghị Mark Netherwood, một người bạn đã từng quản lý đảo Necker Island, cùng làm việc với chúng tôi để tạo ra một điều gì đó ấn tượng mà không làm hỏng khu rừng rậm. Không đâu giống Ulusaba của châu Phi. Rock Lodge nằm cao trên mỏm đá với tầm nhìn xuống khu rừng rậm hùng vĩ và các con thú săn mồi, ở dưới khu lòng sông là Safari Lodge, ở đó có một con

đường xuyên bộ tuyệt với có tên là Robinson Crusoe đi qua rừng cây tới một con đập nơi những con hà mã và cá sấu đang dầm mình trong đầm lầy. Trong khu vực này của châu Phi không có nhiều thú săn mồi; bạn được đảm bảo rằng bạn có thể nhìn thấy hầu hết các loài sinh vật mà không phải đi quá xa. Bạn có thể thức dậy sớm vào buổi sáng hoặc buổi tối và lái xe đi thậm chí là đi bộ (với hướng dẫn viên), và bạn sẽ thấy nhiều điều ngạc nhiên.

Khi viết những dòng này, tôi có thể nhìn thấy những con hươu cao cổ đi ngang qua và những con voi ở phía xa xa. Tôi rất thích những con voi vì chúng rất thông minh và hiếu động. Những con voi nhỏ như lũ trẻ thơ hay những đứa trẻ ở thời niên thiếu. Chúng thích một loại cây có tên là marula có quả nhỏ màu đỏ và loại cây này rất hấp dẫn loài voi. Chỉ sáng nay thôi, tôi dành vài giờ đồng hồ ngắm nhìn một con voi đực nhỏ lay cái cây để lấy quả. Quả rơi xuống như kẹo và được con voi hút vào bằng vòi. Nhưng khi nó chuẩn bị ăn thì anh nó đến và cố gắng ăn tranh. Chúng đã đánh nhau. Chú voi đực nhỏ hét lên: “Sao anh dám ăn kẹo của em” – giống như cách con người làm. Những con voi không bao giờ phá hủy cửa hàng kẹo marula của chúng, nhưng số lượng voi đang nhiều lên và chúng đang phá hủy rất nhiều loài cây khác. Con người muốn giết voi. Chúng tôi cố gắng giúp đỡ loài voi để chúng không bị giết và tôi nhận ra rằng không ai thực sự trồng cây trong rừng rậm. Do đó, một phần cùng với sự nóng lên của trái đất, một phần để tránh việc giết voi và một phần để tạo việc làm cho người châu Phi, chúng tôi đang lập một vườn ươm cây và sẽ lao động chăm chỉ để trồng lại những loại cây đó ở trong rừng. Rất nhiều cây sẽ bị voi hay hươu cao cổ dẫm nát hay thậm chí bị c ăn, những những số khác sẽ sống sót.

40 năm trước, tôi đã làm việc chăm chỉ cho Virgin phát triển trở thành một công ty toàn cầu lớn. Cùng với những thành công lớn, chúng tôi gặp rất nhiều thử thách, được làm dịu đi bằng niềm vui và trong một thời gian dài, như thế dường như là đã đủ. Nhưng trong khi mình nhận thức về sự cần thiết về trách nhiệm xã hội, thì dần dần tôi cảm thấy mình nên làm nhiều hơn nữa trên phương diện rộng hơn để giúp đỡ mọi người. Thành lập Virgin Unite là một phần của quá trình phát triển của tôi như là một nhà doanh nghiệp xã hội. Một

trong những chuyến đi đầu tiên của tôi cùng với Virgin Unite là chuyến đi tới Nam Phi cùng Brad Pitt. Bệnh HIV/AIDS đứng đầu trong lịch trình của chúng tôi, chúng tôi cùng Brad đến thăm một số bệnh viện ở các thị trấn khác nhau ở các vùng nông thôn. Khi đến một bệnh viện, chúng tôi thấy các bức tường được dán đầy quảng cáo của những người làm dịch vụ tang lễ. Vào bên trong, chúng tôi bị sốc khi nhìn thấy hàng trăm người từ bỏ bản thân chết dần chết mòn với căn bệnh HIV/AIDS. Bên ngoài hành lang, mọi người đang chờ những chiếc giường của hàng chục người vừa chết đêm qua – nó giống như băng chuyền chở người chết vậy. Dường như không có điểm kết thúc cho sự chịu đựng vì thậm chí các nhân viên của bệnh viện cũng chấp nhận kết quả này là một phần không thể tránh khỏi của "Châu Phi".

Những con số vừa được công bố trong vài năm nhưng thường bị bỏ qua dường như là quá lớn để có thể hiểu được, do đó mọi người thường không để ý đến nữa. Con số 15 nghìn người đang chết mỗi ngày vì HIV/AIDS, TB và sốt rét là quá nhiều để có thể chấp nhận được, và hầu hết là xảy ra ở tiểu vùng Saharan, châu Phi. Nếu điều này xảy ra ở Anh hay ở Mỹ, chúng ta sẽ không cho phép nó xảy ra.

Tôi cảm thấy bị xúc phạm bởi sự nực cười này. Những căn bệnh này có thể chữa trị, nhưng chúng không được chữa trị. Dường như châu Phi gặp phải rất nhiều vấn đề nan giải – làm sao họ có thể thay đổi tình thế nhanh hơn được? Chúng tôi khá thờ ơ khi đưa Brad đi gặp Nelson Mandela tại nhà của anh để bàn về chiến dịch AIDS 46664. Trong chiến dịch đó, Mandela đã sử dụng số hiệu tù của mình để kêu gọi Nam Phi không khai giảm số lượng bệnh nhân AIDS khi thống kê. Bỏ qua các số liệu thống kê là một việc dễ dàng vì bạn sẽ thấy mệt mỏi khi có quá nhiều số liệu. Một khoảng khắc nhẹ nhàng hơn đến với tôi là khi tôi giới thiệu Brad và Mandela: "Đây là Brad Pitt trong các bộ phim" và Mandela quay sang nháy mắt nói với Brad: 'Oh, anh làm phim gì thế?'".

Sau đó, trong khi Brad đang đứng chụp ảnh cùng Nelson Mandela, Mandela mặc áo phông có số 46664 thì ai đó thì thầm rằng vị cựu Tổng thống thật là người may mắn khi có rất nhiều phụ nữ trẻ cảm thấy hạnh phúc khi được ngồi gần ông. Brad cười và hóm hỉnh trả lời: "Cả những người đàn ông trẻ nữa chứ!"

Ngày hôm sau, chúng tôi đưa Brad đến gặp Taddy Betcher, người tự một mình gây dựng CIDA, trường đại học miễn phí đầu tiên của châu Phi ở thành phố Johannesburg. Taddy đã bắt đầu từ hai bàn tay trắng, nhưng anh nghĩ rằng nếu anh được giao một tòa nhà trống, nếu anh có thể hạ thấp chi phí bằng cách yêu cầu học sinh tự điều hành ngôi trường và tự nấu nướng, tự dọn dẹp vệ sinh và tự quản lý và nếu anh có thể kinh doanh bằng cách để các nhân viên hàng đầu của anh đến giảng dạy, thì anh có thể đem đến cho sinh viên một tấm bằng kinh doanh được chính thức công nhận mà không phải trả bất cứ chi phí nào cả. Hầu hết những người dân châu Phi chưa bao giờ có được kiểu giáo dục như thế này vì họ đều đến từ những vùng nông thôn hoặc thị trấn nghèo nàn. Những đứa trẻ nghèo đến từ các vùng nông thôn hoặc thị trấn chưa bao giờ có cơ hội được đứng trên nấc đầu tiên của chiếc thang danh vọng, nhưng 1.600 học sinh đang được đào tạo mỗi năm thông qua CIDA để lấy bằng có tiêu chuẩn dưới 300 đô-la cho một khóa học, bao gồm cả sách giáo khoa và nơi ở. Tôi đánh giá cao những gì mà Taddy đang làm và chúng tôi sớm bắt đầu hợp tác với CIDA, Lover Life và Life College, ba tổ chức doanh nghiệp xã hội nhỏ nhằm xây dựng một chương trình tốt nghiệp với tên gọi Woman on the move (Phụ nữ năng động). Chương trình này sẽ giúp những phụ nữa trẻ đào tạo lẫn nhau. Khi họ được đào tạo, họ sẽ quay trở lại cộng đồng của mình và đào tạo lại cho khoảng 30 người trẻ khác trong khu vực đó. Bằng cách này, chúng tôi bắt đầu xây dựng một lực lượng trên khắp Nam Phi để tham gia vào chương trình đào tạo. Một phần cơ sở của chương trình này sẽ lan đi như là một thông điệp quan trọng về giáo dục y tế, vốn đang là vấn đề cực kỳ cần thiết tại châu Phi.

Rất nhiều thứ đã có xung đột và đến với nhau trong suốt chuyến đi khiến tôi muốn đóng góp thêm sức lực vào công việc, nhưng những chuyến đi với bệnh viện và các trại trẻ mồ côi

quá tải là những chuyến đi có ảnh hưởng nhất đến tôi. Tôi quyết định cống hiến nhiều thời gian hơn – khoảng 50% thời gian của mình – dành cho các hoạt động xã hội và môi trường. Tôi cảm thấy tôi đã đi một chặng đường dài tới châu Phi trong năm năm kể từ khi tôi phát hiện ra Ulusaba.

Chuyến đi của tôi tới châu Phi là một chuyến đi dài và đầy trải nghiệm. Cái chết là một phần của cảnh quan, và trong khi những loài vật đang săn giết nhau trong khu rừng rậm thì chẳng có lý do gì mà rất nhiều người châu Phi lại phải chết vì những căn bệnh có thể phòng tránh được.

Một số cơ hội giúp đỡ đang ở quanh đây. Tôi trở về từ châu Phi trên chuyến bay của Virgin Atlantic Challenger một ngày và như thường lệ, tôi đi dạo xung quanh, nói chuyện với hành khách. Một phụ nữ dễ thương ngồi ghế hạng thường nhìn tôi và cười. Cô mời tôi ngồi bên cạnh một chút. Cô ấy giới thiệu cô ấy tên là Marianne Haslegrave và là Giám đốc của The Commonwealth Medical Trust (Hội Niềm tin Y tế). Tôi hơi lúng túng nhưng tôi không nghĩ là tôi sẽ thảo luận với cô về bệnh rò.

Cô nói với tôi về bệnh rò, và đây là lần đầu tiên tôi nghe đến căn bệnh này này. Khi bị mắc bênh rò, các cô gái trẻ ở độ tuổi 12 hay 13 phải tự sinh con mà không được ai hỗ trợ, đó là một phong tục ở một số quốc gia như Nigeria và Somalia. Một vết rách ở âm đạo, gọi là đường rò khiến cho nước tiểu không cầm lại được; và kết quả là những người phụ nữ trẻ này bị chồng bỏ và bị gia đình xa lánh. Nhờ có công tác chăm sóc bà mẹ tốt, trường hợp mắc chứng này cuối cùng ở Mỹ là vào năm 1890, nhưng căn bệnh này này vẫn còn phổ biến ở châu Phi.

Marianne đã cống hiến cả cuộc đời mình để giúp đỡ những cô gái này. Tôi biết rằng mình phải làm gì đó và yêu cầu Jean Oelwang, người đang điều hành Virgin Unite xem xét vấn đề này. Jean đến Quỹ dân số của Liên Hợp Quốc (UNFPA) để xem chúng tôi có thể giúp được gì.

Anh đến đúng lúc một người bạn tốt là Natalie Imbruglia đến gặp tôi và nói cô ấy muốn làm một điều gì đó để giúp đỡ những người phụ nữ trẻ. Tôi mời cô và Jean ăn trưa và Natalie đồng ý tham gia chiến dịch giúp cải thiện chứng bệnh đường rò này vì không có ai khác đứng phía sau vấn đề này.

Chúng tôi đưa cô đến Ethiopia và Nigeria để cô có thể tự nhìn nhận vấn đề. Cùng lúc đó, tôi góp tiền và thông qua công việc tuyệt vời này cùng sự cống hiến của nhóm tại UNFPA, chúng tôi làm việc về căn bệnh đường rò ở Nigeria trong vòng nửa tháng. Tại đó, trong vòng hơn hai tuần, 500 phụ nữ trẻ đã được chạy chữa và chúng tôi tiến hành nâng cấp bệnh viện. Từ đó, Natalie đã làm việc không mệt mỏi cho dự án của mình và tôi thấy tự hào về cách cô ấy tập hợp mọi người khi cần. Cô ấy còn trẻ, xinh đẹp và có tài, cô sẵn lòng giúp đỡ những vấn đề tưởng như bình thường nhất và điều đó khiến cô ấy trở thành một hình mẫu có vai trò quan trọng. Cô ấy cũng sử dụng âm nhạc của mình để nâng cao nhận thức về chứng bệnh rò này và để gây quỹ – chính điều này đã đem đến cho chúng tôi ý tưởng tổ chức một phong trào âm nhạc, nơi mà các nhạc sĩ sẵn sàng và có thể tham gia vào các hoạt động xã hội khó khăn. Natalie nói với tôi rằng việc tận mắt chứng kiến những phụ nữ trẻ thế này là một trong những chuyến đi buồn nhất của cô. Đó là điều tồi tệ nhất xảy ra với họ – rất nhiều người trong số đó mới chỉ là những cô bé, bị cộng đồng ruồng bỏ, xa lánh. Một vài trong số họ đã sống trong những túp lều đằng sau gia đình hơn 20 năm. Thật là vô nhân đạo khi tình trạng này vẫn đang xảy ra trong khi có thể giải quyết nó một cách dễ dàng. Điều này có thể tránh được bằng cách kiểm soát hộ sinh và hạn chế việc các cô gái trẻ phải kết hôn quá sớm, nhưng thật là khó khi chúng ta muốn áp đặt quan điểm của mình lên các nền văn hóa khác – tuy nhiên, ít nhất chúng ta cũng được phép giúp đỡ để cải thiện tình hình và cung cấp các chương trình đào tạo và giúp đỡ họ cải thiện cơ sở hạ tầng y tế.

Tôi cố gắng tỏ ra lịch thiệp, nhưng có lúc bạn phải nói ra suy nghĩ của mình để diễn đạt đúng ý của mình, như trường hợp khi tôi nói với thượng nghị sĩ của Mỹ vào hồi cuối năm 2005 về một phần của dự án phát triển liên minh về HIV/AIDS. Trên xe taxi, Jean giải thích

ngắn gọn với tôi: "Có một số vấn đề với chính quyền Bush liên quan đến bao cao su. Họ đã cam kết tài trợ một lượng tiền lớn dành cho chiến dịch chống virus HIV/AIDS nhưng họ không sẵn lòng mua bao cao su."

Tôi gật đầu "Ừ, tôi hiểu."

"Vì thế anh hãy cẩn thận về cách anh nói về vấn đề này tại Thượng nghị viện" Jean tiếp tục.

Ngay khi cô nói thế, tôi mỉm cười.

Tôi thấy hơi kỳ cục khi ở trong nhà Thượng nghị viện để bàn về vấn đề tình dục. Ai đó sử dụng từ "chăn thả" để miêu tả cách HIV có thể lây lan qua quan hệ tình dục với nhiều người – giống như một con ong đi từ bông hoa này sang bông hoa khác. Một trong những nghị sĩ của Đảng Cộng hòa đứng bật lên và tuyên bố rằng mọi người nên kiêng quan hệ tình dục.

Tôi đứng lên và nói: "Điều đó rất hay, nhưng không thực tế. Mọi người đang đi quan hệ lung tung – nhưng họ nên sử dụng bao cao su khi quan hệ. Không sử dụng bao cao su, không quan hệ." Tôi có thể cảm thấy Jean đang dùng tay che mặt cười.

Tôi đang hy vọng vào một đám người tiên phong đứng ngoài sân của CIDA vào một buổi chiều, tôi gặp Đức Đà Lai Lạt Ma lần đầu tiên và thật bất ngờ, Taddy gặp tôi trên vỉa hè và nói: "Này, Richard, tôi vừa có một ý tưởng hay. Tại sao anh không mở trường Branson School về kinh doanh nhỉ?"

Taddy là một người đàn ông có khiếu truyền cảm hứng, và khi anh nói, bạn sẽ thấy mình đang gật đầu đồng ý. Từ những lời anh ấy nói trên phố, tôi quyết định sẽ xây dựng ngôi trường đầu tiên của mình. Trường CIDA đã cung cấp những tấm bằng quản lý kinh doanh

được chính thức công nhận đặc biệt dành cho những sinh viên gặp hoàn cảnh khó khăn, và tôi kiên quyết rằng Virgin Unite sẽ làm việc với Taddy để mở một ngôi trường riêng tại CIDA nhằm giúp đỡ những người trẻ bắt đầu công việc kinh doanh của riêng mình. Một trong những điều đầu tiên mà chúng tôi muốn làm là gây quỹ vay vốn quay vòng dành cho các công ty của sinh viên. Ngay khi các công ty này có lợi nhuận, họ sẽ trả lại tiền vay và số tiền đó sẽ được sử dụng cho các công ty khác mở sau.

Mô hình của tôi là từ Muhammad Yunus, người có 30 năm thành công trong việc điều hành một hệ thống tín dụng vi mô dành cho những người nghèo nhất trên thế giới, thông qua ngân hàng Grameen Bank, ngân hàng dành cho người nghèo. Ông là người đầu tiên cho một nhóm thợ thủ công vay 27 đô-la để bắt đầu công việc kinh doanh của họ vào năm 1976 khi ông còn là một giáo sư về kinh tế tại Banladesh. Ông đã cho họ vay và tin tưởng rằng họ sẽ trả lại tiền cho ông – như ông nói: "Những người nghèo nhất trong những người nghèo có tinh thần trách nhiệm rất cao". Thậm chí ông cho một người ăn mày vay 55.000 đô-la trong chương trình dành cho những người có hoàn cảnh khó khăn. Tầm nhìn xa của Giáo sư Yunus là xóa bỏ cảnh đói nghèo. Cho đến nay, ông đã cho 350 triệu người vay số tiền trị giá 1,5 tỷ đô-la, phần lớn là phụ nữ và rất ít người không trả nợ cho ông.

Virgin Atlantic Challenger tài trợ cho sáng kiến Fast Track (Con đường nhanh nhất) của tờ báo Sunday Times, tờ báo đã rủ mười nhà doanh nghiệp hàng đầu đến ăn tối tại nhà tôi hàng năm tại Oxford, nhằm đóng vai trò như một nhà cố vấn cho các công ty non trẻ. Tôi bán đấu giá hai vị trí trong chương trình Wake up Trips (Chuyến đi thức tỉnh) tới châu Phi. Hai nhà doanh nghiệp của Anh là Tom Bloxam và Leo Caplan đấu giá với giá 120.000 bảng để đi cùng chúng tôi. Việc này đã khởi đầu quỹ ban đầu cho các hoạt động kinh doanh của sinh viên để giúp họ bắt đầu kinh doanh với thế giới. Hầu hết mọi người đều cắt băng khánh thành, mở rượu vang khi khởi đầu một điều gì mới mẻ. Thay vào đó, vào tháng Mười, tôi cùng với Tom và Leo tháo giầy và tất, in dấu chân lên mặt sân bê tông tại sảnh ra vào của ngôi trường doanh nhân Branson mới mở. Tôi thấy xúc động khi nhìn thấy dấu chân của

chúng tôi, tôi hy vọng nó sẽ truyền cảm hứng cho các sinh viên khi "bước vào dấu chân của các doanh nhân toàn cầu". Dấu chân đầu tiên của con người được tìm thấy trên đất sét ở phiến đá tại châu Phi. Nhưng đối với tôi, điều quan trọng hơn đó là tại tòa nhà số 27 Harrison Street, nơi Nelson Mandela đã làm việc khi còn trẻ trước khi ông bị bắt giam trong nhiều năm liền. Tiểu sử của ông được viết sau khi ông được trả tự do có tên là Long way to Freedom (Hành trình dài tới tự do); các sinh viên cũng sẽ có một bước dài trên con đường của họ để tiến tới sự tự do trong kinh doanh chống lại rất nhiều những điều nhảm nhíkhác.

Chủ nghĩa Tư bản – ở dạng thuần túy nhất là các nhà doanh nghiệp thậm chí giữa người những người nghèo nhất trong số những người nghèo – đã có hiệu quả; nhưng những ai kiếm được tiền từ đó thì hãy đem tiền cho xã hội, đừng chỉ ngồi lên đống tiền như thể là họ đang ấp trứng vậy. Mỗi cá nhân tại trường Branson School đều có ý tưởng lấp đầy khoảng trống ở đây và ở kia. Khi cơ hội đến, họ sẽ sớm nhận ra xem nó có đáng để theo đuổi không. Các sinh viên sẽ bán tiền, hình thành các mối làm ăn, trở thành hướng dẫn viên du lịch, mở quán cà phê trên phố và nhà hàng – bất cứ thứ gì có thể khiến họ thoát khỏi thị trấn và các khu nhà ổ chuột.Tôi thường tạt qua đó khi ở Nam Phi và tôi cảm thấy ngạc nhiên và cảm động khi nhìn một vài đứa trẻ lấp một số cái hố trên đường vào sau đó đứng sang một bên đường để xem có ai đủ lòng tốt để trả tiền cho chúng vì đã lấp hố hay không. Đó là một ví dụ về Chủ nghĩa Tư bản.

Khi Sam tròn 18 tuổi và rời trường học, nó nghĩ sẽ dành một năm để đi du lịch. Tôi nghĩ đó là một ý tưởng hay và tôi hỏi liệu tôi có thể đi theo nó một thời gian không. Tôi đã làm việc khá cần cù từ khi 15 tuổi, tôi không muốn làm người khác thất bại và không muốn bỏ lỡ một năm chuyển giao. Thật may mắn, chúng tôi là một gia đình, mọi người có thể lựa chọn để đi du lịch cùng nhau hơn là đi riêng lẻ, và Sam với tôi rất thân thiết nhau, nên đó không phải là vấn đề "hiểu nhau hơn nữa" mà là muốn có khoảng thời gian vui vẻ bên nhau. Tôi phải đi Australia vài lần để họp và sau đó chúng tôi đi dọc theo bờ biển để đến Vịnh Byron, điểm xa nhất về phía tây của nước Australia. Chúng tôi ở một phòng trong khách sạn Rae,

một khách sạn nhỏ kỳ lạ, mang phong cách Địa Trung Hải Morocco nhiều hơn là của vùng quê Alice Springs, nằm ngay trên bờ biển Watego và dọc theo đường mũi đất Byron Lighthouse, nơi có nhiều con đường uốn khúc chạy qua khu rừng nhiệt đới thần thoại. Khi khu rừng mở ra vùng đất mũi, chúng tôi nhìn thấy một con cá đuối lười nhác đang bơi dọc và một đàn cá mập nhỏ.

Tại thị trấn nhỏ Byron, một đám người hippi đang reo hò theo kiểu phương Tây trên đường. Ở đây có nhiều cửa hàng trống đánh bằng tay hơn ở San Francisco và khói cần sa bay nặng nề trong không khí, giống như thời gian đang trôi ngược về thời Mùa hè của tình yêu vậy.

Buổi sáng đầu tiên, chúng tôi dậy sớm và chạy xuống bãi biển với hai chiếc ván lướt để "bắt vài con sóng". Sam và bạn của nó biết lướt ván nhưng tôi chưa bao giờ thử cả. Tôi có thể lướt với diều và cho dù vậy thì lướt sóng vẫn rất khó đối với tôi. Tôi chỉ chờ sóng đến, trèo lên ván lướt và nó đưa tôi vào bờ. Ngày đầu tiên, tôi không thể nào đứng dậy. Ngày thứ hai, tôi không thể đứng dậy. Trong đầu tôi vẫn nhớ có đàn cá mập ngoài xa phía mũi đất.

"Dễ lắm, nhìn này chú làm như thế này này, chú Richard". Một đứa bạn rám nắng của Sam cười nắc nẻ khi chúng nhao đi trên một con sóng dài, cuộn tròn.

Tôi quyết tâm nhưng tôi vẫn phải rất vất vả trong ngày thứ ba khi ai đó bên cạnh tôi nói: "Này, Richard, có hai người đang nấp trong bụi cây với quả máy ảnh có ống kính viễn vọng đây."

Ngay lập tức, lòng tự trọng của tôi dâng cao hơn và con sóng tiếp đến, tôi đứng dậy, giữ thăng bằng như một nhà chuyên nghiệp già và lái tấm ván một cách êm ru. Nó giống như lái xe đạp vậy. Bạn cố gắng và cố gắng, đột nhiên bạn ngã và không bao giờ nhìn lại.

Đó là một ngày hoàn hảo, một trong những giây phút ít ỏi trong cuộc đời tôi, tôi thấy chẳng có gì là quan trọng. Tôi không gọi điện thoại, tôi không nghĩ về bất cứ thứ gì. Tôi đang ở trên những con sóng, không quan tâm đến thế giới. Những ngày như thế này quả là hiếm có và quý báu. Tôi nhớ khi Holly khoảng năm tuổi, chúng tôi đi chơi một tuần đến một làng chài ở Bantham, Devon mà không có Joan đi cùng. Đó là một tuần cực kỳ đặc biệt cho cả hai chúng tôi.

Một vài năm sau khi tôi lướt ván thành công, Sam và tôi lái xe 60 dặm để đến một vùng núi, làm những điều ngốc nghếch, kể những câu chuyện phiếm và cùng nhau cười, chúng tôi giống như hai người bạn tốt hơn là cha và con. Chúng tôi rất hạnh phúc một cách cởi mở và chúng tôi không muốn ngày đó kết thúc.

Chương 31: ĐỔI THAY

2006

Rất nhiều điều đã đến cùng một lúc vào mùa hè năm 2006 khiến tôi phải tập trung vào hai vấn đề có mối liên quan với nhau đó là hiện tượng nóng lên toàn cầu và giá nhiên liệu tăng cao. Tôi nhìn thấy tín hiệu báo động đầu tiên khi các con số cho thấy rằng hóa đơn tiền nhiên liệu của Virgin tăng nửa tỷ đô-la một năm.

Khi còn trẻ, có thể do bị ảnh hưởng bởi một người họ hàng của mình là Peter Scott, người sáng lập ra Quỹ Động vật hoang dã Thế giới, tôi rất quan tâm đến vấn đề môi trường. Tôi bị hấp dẫn bởi Thuyết Gaia, một giả thuyết do James Loverlock đưa ra khoảng 40 năm về trước, thuyết này chỉ ra rằng Trái đất là một thực thể sống như một tế bào đơn lẻ, và giống như một tế bào đơn lẻ, mọi thứ mà nó cần để tồn tại đều nằm trong nó. Giáo sư Lovelock tin rằng hành tinh này có thể tự hàn gắn mọi phá hủy nhưng thậm chí với Gaia, không có điểm để trở về và khi đã vượt quá điểm này thì mọi thứ không thể đảo ngược trở lại. Chúng tôi biết nguy hiểm nào đến từ việc lãng phí tài nguyên và đốt cháy nhiên liệu hóa thạch một cách bừa bãi nhưng rất nhiều lý do, giữa những phần xanh nhất của phần màu xanh thì không có cảm giác khẩn cấp thực sự. Tôi e rằng không để cho đến khi điều này ảnh hưởng đến cá nhân tôi thì tôi mới đứng dậy và để ý.

Lần đầu tiên tôi quan tâm đến nhiên liệu thay thế là vào những năm 1990 khi tôi ý thức hơn rằng dầu là nguồn tài nguyên hạn chế. Dầu ở vùng biển Bắc do Anh sở hữu đang cạn kiệt và hầu hết phần còn lại nguồn cung cấp trên thế giới đang nằm trong tay của OPEC tại vùng Trung Đông bất ổn, nơi đó có thể làm cho dầu lửa vừa bị tấn công vừa đắt đỏ. Cuộc chiến tranh giữa Iraq và Iran vào những năm 1980 đã nâng giá dầu từ trung bình 16 đô-la một thùng lên đến khoảng 70 đô-la một thùng. Khi Saddam theo chân Kuwait tới mỏ dầu năm

1990, họ khẳng định rằng dầu không được bảo vệ khỏi chiến tranh. Là người tham gia kinh doanh ngành giao thông, tôi cần phải quan tâm đến giá dầu cũng như tính sẵn có của dầu và tôi tìm nhiên liệu thay thế. Virgin sử dụng hơn 700 triệu ga-lon nhiên liệu máy bay cho bốn tuyến hàng không, và một lượng lớn dầu diesel cho công ty Virgin Trains. Vào năm 1997, khi chúng tôi đầu tư vào một đoàn tàu mới, tôi hỏi nhà sản xuất Alstom để đảm bảo rằng đoàn tàu này sử dụng nhiên liệu một cách hiệu quả. Kết quả là đoàn tàu Pendolino của chúng tôi là đoàn tàu duy nhất ở châu]u cho 20% lượng điện quay trở lại hệ thống đường dây mỗi lần phanh tàu. Và tàu điện diesel Voyages của chúng tôi được chuyển sang dùng nhiên liệu sinh học xay từ bã nho và đậu nành.

Năm 2005, sau cơn bão Katrina, khi Mỹ khoan nền của Vịnh Mexico và các nhà máy lọc dầu khổng lồ dọc bờ Vịnh bị tàn phá hoặc phá hủy, giá dầu lọc ở Mỹ tăng cao kịch kim. Cùng với thiếu hụt về khả năng, tôi bắt đầu tìm hiểu tiềm năng đầu tư vào nhà máy lọc dầu của riêng mình, và trên thực tế tôi đã đăng một bài báo nói rằng chúng tôi đang xây dựng một nhà máy lọc dầu với hy vọng sẽ làm giá dầu giảm xuống.

Ted Turner là sự pha trộn của một nhà tư bản, một chuyên gia môi trường, một nhà từ thiện, ông nổi tiếng vì đã sáng lập và kênh thời sự CNN, ông đang sở hữu Atlanta Brave, một nhà du thuyền Olympic và từng chiến thắng cúp America. Lần cuối cùng tôi gặp ông là ở Hội nghị thượng đỉnh Y tế Thế giới Time vài tháng trước, cùng với Bill Gates, Madeleine Albright, Paul Wolfwitz, Bono và một số nhân vật khác – và sau khi tôi thông báo ý định của mình về việc xây dựng một nhà máy lọc dầu, Ted gọi điện cho tôi và nói: “Richard, anh đã nghĩ đến nguồn nhiên liệu thay thế chưa?”

“Anh có gợi ý gì không?”

“Tại sao anh không xây dựng một nhà máy lọc nhiên liệu sạch thay vì nhiên liệu bẩn? Hãy đến và gặp người của tôi đi. Họ sẽ nói với anh rằng vẫn còn một cách khác.”

Ted mời tôi đến Washington ăn trưa với một vài thành viên của Quỹ tài trợ Liên hợp quốc, một nhóm chuyên gia cố vấn đã bắt đầu với quỹ tài trợ 1 tỷ đô-la để kiểm tra các vấn đề môi trường và thúc đẩy nhiên liệu sinh học ở Mỹ. Xung quanh bàn ăn với Ted là Thượng Nghị Sĩ Tim Wirth, Chủ tich UNF, John Podesta, cựu trưởng nhóm nhân viên của Bill Clinton; Boyden Grey, cố vấn pháp luật của George Bush (mới được bổ nhiệm là Đại sứ của Mỹ ở châu]u) và Reid Detchon, lãnh đạo Liên minh Năng lượng tương lai.

Vấn đề thảo luận ngay lập tức được chuyển sang nhiên liệu sinh học. Tôi đã biết một chút về nhiên liệu nói chung, nhưng chưa biết nhiều về nhiên liệu sinh học như mọi người. Trong khi họ nói chuyện, tôi ghi chép vào quyển sổ tay mà tôi luôn mang theo, và vào cuối bữa ăn, tôi nhận ra rằng họ đã đúng. Thay vì đầu tư vào kiểu lọc dầu truyền thống, Virgin nên đầu tư một số tiền lớn vào sản xuất nhiên liệu thay thế. Tôi thấy may mắn khi đưa ra một quyết định nào đó, tôi có thể tham gia ban chỉ đạo của Liên minh năng lượng tương lai của Ted; và khi quay trở lại với nhóm của mình ở công ty Virgin, tôi yêu cầu họ tìm hiểu về ethanol do nhà máy sản xuất. Kết quả là tôi trở nên thích thú với tiềm năng của nhiên liệu sinh học. Đó thực sự là một điều cần thiết đối với môi trường và là một cách để nới lỏng sự phụ thuộc của thế giới vào các giếng dầu. Cả về mặt môi trường lẫn kinh tế, thật hoàn hảo nếu các quốc gia tự sản xuất dầu và sử dụng nó như điểm xuất phát, không cần phải chuyên chở nó qua nửa vòng trái đất – do đó ta có thể tiết kiệm được chi phí và giảm sự phát thải khí CO2.

Tôi thành lập Virgin Fuels vào đầu năm 2006, và bắt đầu một chương trình nghiên cứu đầu tư và phát triển nhiên liệu sinh học. Lần đầu tư đầu tiên của chúng tôi là để hỗ trợ công ty Cilion ở California, công ty này sản xuất ethanol sinh học từ ngô. Chúng tôi bắt đầu xây dựng nhà máy nhiên liệu sinh học ở phía Tây nước Mỹ và tại bang Tennessee, với cả hai mục đích là khởi nguồn và sử dụng, rồi sau đó chuyển sang Brazil. Bước tiếp theo là mở rộng sang bờ Đông của nước Mỹ và một số nơi khác ở châu Âu.

Tôi không hoàn toàn là người thuộc chủ nghĩa vị tha. Nhiên liệu thay thế sẽ là một hoạt động kinh doanh tốt, đầu tư vào lĩnh vực này sẽ tạo sức ép lên giá dầu thô và sẽ là vòng bảo hộ cho ngành hàng không và công ty tàu của Virgin. Nếu giá dầu vẫn tăng cao thì chúng tôi có thể khiến nó giảm giá cả về việc nghiên cứu, phát triển và việc đầu tư vào chi phí xây dựng nhà máy. Thật là hoàn hảo nếu nhiên liệu của riêng chúng tôi thay thế một vài hoặc tất cả các nhiên liệu truyền thống trong khoảng từ năm đến sáu năm nữa.

Đầu mùa hè năm 2006, công ty Virgin Fuels đã sẵn sàng đầu tư lần đầu nhưng tôi vẫn chưa nhận thức đầy đủ về tính cấp bách của hiện tượng nóng lên của toàn cầu. Nhưng không gì có thể thức tỉnh vấn đề này hơn việc cựu Phó Tổng thống Mỹ đã vượt qua cả một chặng đường đến nhà bạn ở Holland Park, London để thuyết trình một bài giảng cá nhân về hiện tượng nóng lên của toàn cầu. Khi bộ phim An Inconvenient Truth (Một sự thật đau lòng) được sản xuất vài tháng sau đó, tôi nhận ra rằng ông đã thử tôi vào ngày hôm đó.

Chúng tôi ngồi xuống ở dãy bàn thấp trong phòng khách, Joan phục vụ bánh và trà. Al ngồi ở góc bàn và bật chiếc máy tính cá nhân của mình lên. Tôi ngồi trên một chiếc ghế tựa lớn, Will Whitehorn ngồi sau tôi và Steve Howard của Nhóm Khí hậu ngồi ở phía đối diện, tất cả chúng tôi đều hướng về màn hình. Đây quả là một trải nghiệm hiếm có khi được lắng nghe một nhà diễn thuyết thiên tài như Al Gore thuyết trình ngay tại nhà. Đó không chỉ là một bài thuyết trình hay nhất mà tôi từng được nghe trong cuộc đời mình mà nó còn làm xáo trộn khiến chúng tôi nhận thức được rằng chúng ta đang phải đối mặt với ngày tận thế của thế giới. Tác động lên loài người và thế giới tự nhiên có thể lớn đến mức chúng ta không có sự lựa chọn nào khác ngoài việc phải làm một điều gì đó quyết liệt, trước hết là để ngăn chặn các tác động đó và sau đó là để quay lại.

Trong suốt cuộc thảo luận căng thẳng của chúng tôi, Steve Horward nói rằng chúng tôi cần phải khiến mọi người tin rằng đây là một vấn đề có thể giải quyết được. Một số người nghĩ rằng việc giải quyết vấn đề thay đổi khí hậu có thể phá hủy nền kinh tế và do đó đây là một

vấn đề không thể giải quyết được; nhưng chúng ta có thể làm nhiều thứ. Chúng ta thực sự không có sự lựa chọn nào khác trong vấn đề này: chúng ta phải hành động.

Al đồng ý. Nhìn thẳng vào tôi, ông hỏi: "Richard, anh rất hiểu thế giới. Anh có thể cùng tôi đi tiên phong giải quyết sự biến đổi khí hậu. Chúng ta cần các nhà lãnh đạo về kinh doanh dẫn đường chứ không phải các chính trị gia."

Bài giảng của Al Gore có tính chất luận chiến, nhưng nó có đủ tính khoa học để mang lại hiệu quả. Đó là lần đầu tiên tôi được nghe thuyết trình đầy đủ về tính tàn khốc của những ảnh hưởng mà sự biến đổi khí hậu mang đến. Ngay lập tức tôi thấy rằng nếu chúng ta không nhanh chóng làm gì đó để xử lý tình trạng phát thải khí carbon thì chỉ trong một thời gian ngắn nữa thôi, Trái đất sẽ không còn là nơi có thể sinh sống được và các loài động vật trên hành tinh sẽ giảm nhanh. Hầu hết các loài động vật và thực vật sẽ bị tuyệt chủng và cuộc sống sẽ trở nên khốn khó. "Tôi chỉ định khai trương đường bay mới tới Dubai", tôi nói. Thông thường, tôi thích làm những việc như thế này – nhưng bây giờ tôi có thể nhìn thấy nghịch lý của nó. Chúng ta muốn kết nối thế giới, chúng ta muốn bay nhưng chúng ta cũng muốn giải quyết vấn đề biến đổi khí hậu.

"Chúng ta có bao nhiêu thời gian?" tôi hỏi

Al trả lời: "Các nhà khoa học nói rằng chúng ta có thể có mười năm trước khi vượt qua điểm chóp, nếu vượt qua điểm đó thì đã là quá muộn. Chúng ta phải có một bước khởi đầu với quy mô lớn và phải thực sự quyết tâm. Việc đầu tiên chúng ta cần làm đó là bắt đầu cân bằng lượng khí CO2 trong vòng năm năm tới. Sự tiến hóa là một phần của quá trình này. Bộ não của chúng ta rất giỏi trong việc nhận thức nguy hiểm ở dạng răng nanh và móng vuốt, nhện độc và lửa, nhưng chúng ta cảm thấy rất khó để đối đầu với những hiểm nguy vô hình cho đến khi mọi thứ đã là quá muộn – giống như việc thế giới đang nóng lên. Điều đó đang diễn ra ở hai cực trái đất, nơi rất ít người nhìn thấy và quan tâm."

Al nói rất thuyết phục và có pha một chút hài hước, bất chấp trong cuộc tranh luận của ông với Will về việc Lovelock viết thuyết Gaia lần đầu tiên khi nào. Đôi khi thật thú vị khi trong cùng một căn phòng có hai người đều cho là mình đúng!

Sau khi Al Gore ra về, Will và tôi có một cuộc trò chuyện dài về cách mà Virgin có thể dẫn đường trong vấn đền giải quyết hiện tượng biến đổi khí hậu. Rõ ràng, với hơn 50 nghìn người đang làm việc cho chúng tôi và đứng trước nguy cơ công ăn việc làm của họ bị đe dọa, tôi không muốn có một sự thay đổi mạnh mẽ nào, điều đó có nghĩa là chúng ta đang làm ăn thua lỗ, nhưng tôi đã thấy cách mà Virgin có thể hành động có trách nhiệm là tạo ra những thay đổi nhỏ – ví dụ như sử dụng bóng đèn sáng lâu hơn và không dùng giấy – cũng như những thay đổi lớn, như chuyển sang dùng nhiên liệu sinh học khi có thể. Chúng tôi đặt ra cụm từ "Chủ nghĩa Tư bản Gaia" để miêu tả điều này. Khái niệm Chủ nghĩa Tư bản Gaia nói về các cách giải quyết: chúng ta muốn lấy sự mâu thuẫn rõ ràng và chỉ ra rằng nó hoạt động và khiến nó trở thành sự thật. Chúng ta có thể thực hiện điều này một cách hiệu quả vì Virgin giống như một hệ sinh thái có quy mô lớn. Các phần của hệ này hoạt động và điều hành tách rời nhau, và thậm chí chúng có những cổ đông riêng của mình, nhưng chúng luôn có mối liên hệ với nhau.

Ba tháng sau, Bill Clinton gọi cho tôi để xem liệu tôi có hứa ủng hộ Sáng kiến toàn cầu của ông không. Đêm hôm đó, khi đang ngâm mình trong bồn tắm, tôi nảy ra một ý tưởng. Al Gore đã nói rằng ông ấy cần tôi dẫn đường. Chuyện gì sẽ xảy ra nếu tôi hứa sẽ ủng hộ 100% lợi nhuận của Virgin Group có được từ hãng hàng không của chúng tôi cùng công ty tàu hỏa và sau đó đầu tư số tiền này vào việc phát triển nhiên liệu thay thế? Điều này có thể tạo ra sự khác biệt và có thể sẽ cuốn hút các nhà lãnh đạo khác cùng tham gia.

Sau cuộc trò chuyện với Bill Clinton, hai tháng sau đó tôi bay đến New York và tham dự vào Sáng kiến toàn cầu của Clinton. Ngày 21/9, ngày thứ hai của hội nghị, tôi tham gia cùng Bill Clinton và Al Gore hứa sẽ ủng hộ 3 tỷ đô-la để phát triển nhiên liệu sạch. Khi tôi định ký vào

văn bản cam kết, tôi nhìn lên Tổng thống Bill Clinton và có một khoảng lặng xúc động, ngừng bút và tôi nói: "Nhiều số không kinh khủng."

Đó là một lời cam kết chắc chắn, không chỉ thúc đẩy Virgin Group tiến về phía trước mà còn truyền cảm hứng cho các công ty khác. Ý tưởng xác định các công ty giao thông của chúng tôi đầu tư nhưng nếu ý tưởng đó cùng chung một hướng thì tiền sẽ phát triển từ các công việc kinh doanh khác của chúng tôi. Chúng tôi sẽ làm, cho dù chuyện gì xảy ra đi nữa. Một trong những điều mà tôi nhấn mạnh rằng đây không phải là công việc từ thiện. Dự án Gaia của chúng tôi dựa trên ý nghĩa về thương mại. Tôi không muốn phương tiện truyền thông có ấn tượng rằng đây là một kiểu từ thiện vì lý do môi trường – nhưng họ đã làm như vậy, họ vẽ tôi thành một người hảo tâm mang tầm vũ trụ.

Lời công bố công khai của tôi trong giây lát đã lan tỏa khắp thế giới. Sau đó, Steve Horward nói: "Richard, chúng ta làm việc với rất nhiều tổ chức khác nhau, nhưng bước đi thay đổi của Virgin là không song song. Thực sự rất ấn tượng khi thấy cỗ máy Virgin tự giải phóng mình."

Một số người hỏi tôi cảm thấy thế nào về việc giá dầu đang tăng cao. Với sự thất vọng của một vị Chủ tịch của một hãng hàng không, tôi nói: "Tôi nghĩ rằng việc tăng giá dầu là điều tốt nhất đang xảy ra trên thế giới. Nó buộc các Chính phủ và các công ty lớn phải tìm ra cách mới để ít phụ thuộc vào dầu. Chúng tôi cần một vài điều gì đó tương tự xảy ra để ngừng sự phụ thuộc hoàn toàn vào nhiên liệu hóa thạch. Nếu chúng ta thấy đúng, thì điều này có thể làm cuộc chiến tranh ở vùng Trung Đông dừng lại trong tương lai."

Tôi thích học những điều về ngành công nghiệp mà tôi không biết. Ở trường, tôi không hứng thú với hóa học. Giờ đây tôi muốn học mọi thứ để biết về ethanol, cellulosic ethanlol, ISO butanol, methane và carbon; những sản phẩm tốt nhất để tạo ra nhiên liệu từ đường, ngô, cỏ, cây liễu và các sản phẩm rác, về năng lượng gió và năng lượng mặt trời; và về

hydrogen, về địa nhiệt. Sau một khóa học ba tháng cấp tốc, tôi cảm thấy mình đã được trang bị đầy đủ để bắt đầu thực hiện lời thề 3 tỷ đô-la bằng cách tăng giá sản phẩm của Virgin Fuels theo sức ép của toàn cầu. Nhưng cách tốt nhất để họ bắt tay vào việc: cố gắng biến Necker và Moskito thành hòn đảo 100% carbon trung tính đầu tiên; xây dựng nhà máy sản xuất ethanol từ ngô và đường đầu tiên; cố gắng phát triển ISO butanol sạch cho máy bay; và nhiều việc khác nữa. Tôi muốn tái chế năng lượng như việc nguồn vốn tư nhân đã làm cho điện thoại hai thập kỷ trước bằng cách biến một ý kiến nhỏ thành hiện tượng của thế giới.

Đến cuối năm 2006, tôi mời Tim Flannery đến Necker để nói chuyện với tất cả các Giám đốc quản lý của Virgin trên toàn thế giới về vấn đề môi trường. Tim là một nhà khoa học và một nhà thám hiểm lỗi lạc của Australia, ông là tác giả của cuốn sách làm rung chuyển thế giới The weather makers (Người tạo nên thời tiết). Ông cũng là người đầu tiên khiến tôi suy nghĩ về vấn đề khí hậu. Tôi nghĩ rằng những gì Tim sẽ làm đó là giúp Virgin có được một nền tảng về khoa học cho con đường mà chúng tôi đang bắt tay vào, và giúp cho chúng tôi hiểu tại sao mình lại đi trên con đường đó. Tôi vừa thực hiện một cam kết chắc chắn rằng đây sẽ trở thành chiến lược công nghiệp của Virgin trong thế kỷ XXI. Tôi chắc chắn rằng mình đang bị nhiều người chỉ trích. Mọi người có thể chỉ trích tôi rằng: "Nếu sự phát thải khí CO2 là một vấn đề thì tại sao Richard Brandson lại không ngừng các máy bay của ông ấy?" Nhưng mọi người muốn bay và nếu chúng tôi ngừng lại, chúng tôi sẽ tạo ra một khoảng trống và một ai đó không có tinh thần trách nhiệm sẽ thế chỗ. Chúng tôi muốn trở thành người thực hiện các chuyến bay, nhưng bay theo cách có trách nhiệm. Đối với vấn đề này, vào cuối năm, chúng tôi hướng tới việc tiết kiệm nhiên liệu khi máy bay cất cánh. Nếu những chiếc máy bay này được lai dắt từ cuối đường băng để chờ cất cánh, thì chúng không cần đứng chờ quá lâu mà động cơ vẫn thải khí CO2. Chúng tôi bắt đầu thí nghiệm những viên bi lăn tại sân bay Gatwick và Heathrow. Nếu các hãng hàng không khác đều làm như vậy thì chúng tôi ước tính chúng ta sẽ tiết kiệm được ba tấn nhiên liệu cho mỗi chuyến bay và cùng với những nỗ lực khác, các hãng hàng không có thể cắt giảm khoảng 25% lượng phát thải khí carbon trên toàn thế giới.

Còn trường hợp của Virgin Atlantic Challenger Global Fyer. Chiếc máy bay này không làm bằng kim loại; thay vào đó nó được làm hợp chất carbon, chất liệu nhẹ nhưng có thể vận hành an toàn ở độ cao nhằm nâng cao hiệu suất sử dụng năng lượng một cách ngạc nhiên. Một năm trước, khi đến Salina và Kansa, tôi đã nhìn thấy chuyến bay đầy kinh ngạc đó cất cánh. Tôi đã đuổi theo nó tới vùng hoang vu lạnh lẽo của Canada và trở lại Kansa khi nó hạ cánh 67 giờ sau. Tôi rất thích thú khi mình được chứng kiến nó đã lượn vòng giống như một con đại bàng rực rỡ trên độ cao khoảng 15 nghìn mét, và sử dụng ít nhiên liệu hơn một phương tiện bốn bánh trong mỗi giờ bay. Thành tựu đáng ngạc nhiên này đã dẫn đường cho chúng tôi mở công ty Virgin Galactic và đầu tư vào vũ trụ, vùng biên giới cuối cùng. Không có vũ trụ, và không có công việc của những tổ chức như NASA thì chúng tôi thậm chí còn không biết hoặc không hiểu về tình hình thực tế của sự biến đổi khí hậu hay tình hình dân số thế giới. Các thông tin từ vệ tinh cho phép người nông dân dự đoán thời tiết trong khoảng thời gian lâu hơn và giúp họ lên kế hoạch trồng trọt và thu hoạch một cách tốt nhất. Vũ trụ cũng cung cấp cho chúng ta câu trả lời về những chuyến đi cần thiết trong tương lai mà không có ảnh hưởng của khí quyển. Tuy nhiên, đáng buồn là công nghệ thì vẫn bẩn, vẫn ô nhiễm còn hàm lượng carbon vẫn ngày một tăng cao. Kỷ nguyên của chiến tranh lạnh và không có đầu tư tư nhân vào hệ thống phóng tàu lên vũ trụ đã sử dụng nhiên liệu có thể tái chế. Chúng tôi cũng có mục đích thay đổi điều đó.

Sử dụng chiếc máy bay Virgin Atlantic Challenger Global Flyer như là một mô hình, đoàn máy bay của Virgin Galactic là đoàn máy bay thân thiện với môi trường. Bên cạnh việc xây dựng tàu vũ trụ từ vật liệu carbon tổng hợp, mẫu hệ thống phóng tàu đầu tiên sử dụng hỗn hợp nhiên liệu chuyển hóa từ khí tê và cao su, và với hệ thống phóng tàu độc đáo đó, chúng tôi có thể thực hiện hàng nghìn chuyến bay cho từng người trong NASA.

Một trong những sự kiện lớn của công ty trong những năm vừa qua là Virgin Galactic vẫn hoạt động tốt. Dĩ nhiên chúng tôi có ý tưởng về hệ thống phóng tàu thân thiện với môi trường do Burt Rutan phát triển – thật thích thú khi nhận ra rằng đây có thể là hệ thống

phóng tàu lên không gian mới để đưa hành khách và các nhà khoa học lên vũ trụ. Điều thứ hai, tôi có thể nhìn rõ tương lai và trả lời rất nhiều câu hỏi như: tại sao không gian vũ trụ lại là vấn đề quan trọng? Và tại sao anh lại tham gia vào vấn đề này? Dường như rất nhiều người nghĩ rằng Virgin Galactic là một kiểu thử thách, một thú tiêu khiển cá nhân cho dù nó vô cùng đắt đỏ. Quả thực, không gian vũ trụ là tương lai của loài người. Mọi người từ Tiến sỹ Tim Hansen ở Viện Goddard của NASA, một trong những cha đẻ của khoa học không gian, cho đến Giáo sư Stephen Hawking, cha đẻ của vật lý hiện đại, đều đồng ý rằng lối tiếp cận tốt hơn đến không gian và việc sử dụng không gian đang trở nên quan trọng đối với việc định hướng lại các ngành công nghiệp thế giới trong việc đương đầu với hiện tượng biến đổi khí hậu.

Lúc đầu, chúng tôi thậm chí còn không biết về biến đổi khí hậu nếu không có công việc từ trên vũ trụ chứng minh rằng khí hậu đang biến đổi. Khoa học dưới mặt đất không thể chứng minh sự biến đổi khí hậu như cách mà các vệ tinh đã làm. Thứ hai, rất ít người nhận ra rằng chúng ta không thể cung cấp thực phẩm cho tất cả mọi người trên thế giới mà không quan sát về khí hậu và dự báo thời tiết, công việc mà chúng ta chỉ có thể làm từ không gian. Vệ tinh thời tiết và nông nghiệp cùng hệ thống định vị toàn cầu trong không gian giúp người nông dân hiểu về các kiểu thời tiết và năng suất tăng 15% so với dự báo bằng kinh nghiệm. Các thùng chứa hoa quả sẽ không bị hỏng tại các bến tàu nữa; người nông dân sẽ chọn để xay ngô một ngày sớm hơn, trồng sớm hơn một ngày, trồng trong ngày kế tiếp. Điều đầu tiên mà rất nhiều người nông dân tại vành đai trồng ngô ở Mỹ, ở vùng đồng bằng Ấn Độ hay ở vùng miền trung Trung Quốc làm vào mỗi buổi sáng đó là lên mạng Internet và kiểm tra xem vệ tinh nông nghiệp dãy dài thông báo xem họ nên làm gì trong ngày hôm đó hoặc tuần đó. Lối tiếp cận với không gian cho phép chúng ta nâng cao khoảng 10% sản lượng lương thực trong 15 năm qua – đáp ứng được với sự tăng dân số.

Một trong những điều quan trọng nhất mà chúng ta đang phải đối mặt như một phần của sự văn minh hóa đó là gia tăng dân số. Đó là chìa khóa cho sự tồn tại của chúng ta trên hành

tinh này. Chúng ta không thể tìm thấy giải pháp mang tính khoa học và công nghệ trừ khi chúng ta có sức mạnh ý chí để tìm ra giải pháp đó. Vấn đề là cuộc vận động hành lang về môi trường chưa thực sự hiểu được là trên hành tinh này có 6,5 tỷ người.

Tim Flannery nhìn thấy Trái đất như một con tàu vũ trụ đang quay trong không gian. Đây là điều mà anh ấy nói về chủ đề dân số trên con tàu Trái đất trong cuốn The Weather Makers:

Năm 1961, vẫn có chỗ cho diễn tập quân sự. Ở thời đó, thế giới chỉ có 3 tỷ người, và con người chỉ sử dụng một nửa tổng số tà*i nguyên mà hệ sinh thái toàn cầu có thể cung cấp một cách bền vững. Chỉ trong 25 năm sau, vào năm 1986, chúng ta đã tạo ra một bước ngoặt, vào năm đó dân số thế giới lên đến 5 tỷ người, và chúng ta đang khát tài nguyên, chúng ta đã sử dụng tất cả nguồn tài nguyên bền vững của trái đất.*

Sự thật là, năm 1986 đánh dấu một năm mà loài người đạt đến điểm năng lực cung cấp của Trái đất, và chúng ta bị thiếu hụt ngân sách cho môi trường, nguồn ngân sách chỉ bền vững bằng cách chiếm nguồn vốn cơ sở. Việc chiếm nguồn vốn cơ sở diễn ra dưới hình thức khai thác quá mức cho phép trong nghề đánh cá, chăn thả quá mức trên các đồng cỏ khiến các khu vực này biến thành sa mạc, phá hủy các khu rừng, và làm ô nhiễm các đại dương và không khí, dẫn đến việc chúng ta đang phải đối mặt với rất nhiều các vấn đề về môi trường. Cuối cùng, nguồn dự trữ môi trường chỉ còn lại số lượng rất ít mà chúng ta có thể đếm được dễ dàng.

Vào năm 2001, số tiền thâm hụt của loài người đã lên đến 20%, và dân số đạt tới con số 6 tỷ người. Đến năm 2050, khi dân số được ước tính là đạt 9 tỷ người, gánh nặng về sự tồn tại của con người ước tính là chúng ta sẽ sử dụng số tài nguyên bằng số tài nguyên của gần hai hành tinh – trong trường hợp nếu chúng ta vẫn tìm thấy nguồn tài nguyên. Nhưng chúng ta sẽ gặp khó khăn trong việc tìm kiếm tài nguyên và việc xử lý rác thải, đặc biệt là khí gây hiệu ứng nhà kính, là yếu tố cản trở.

Trong thế kỷ tới, khi dân số đạt mức 9 tỷ, chúng ta sẽ để tâm đến vấn đề không gian. Trong suốt năm 2006, khi tôi đi đến các thành phố lớn của các quốc gia trên thế giới như Trung Quốc, Ấn Độ, Mỹ, tôi quan sát, nhìn và suy ngẫm. Tôi là người tin vào lòng nhân đạo và vào giá trị của mỗi con người. Tôi không thể chịu được sự khổ sở của loài người và sẽ làm tất cả mọi việc tôi có thể để xóa đói nghèo, bệnh tật, nỗi đau khổ – con số 9 tỷ người sẽ còn thay đổi. Con số tuyệt đối và sự sử dụng nguồn tài nguyên quá mức sẽ giết chúng ta. Tôi không biết câu trả lời nằm ở đâu, hay hướng đi tiếp là hướng nào. Tôi biết rằng chúng ta đang trong tình thế khẩn cấp phải ngăn chặn sự biến đổi khí hậu nhanh nhất có thể để chúng ta có được không gian để thở trước khi chúng ta bắt đầu nghĩ đến dân số.

Kế hoạch của chúng tôi cho Virgin Galactic đang tiến triển với tốc độ nhanh chóng. Chúng tôi đã tiến hành khởi công xây dựng trạm không gian trong tương lai ở New Mexico. Nó giống như một câu chuyện viễn tưởng khoa học. Nhà thiết kế về thuyết vị lai Phillipe Starck có ý tưởng về logo con mắt ấn tượng – tròng mắt màu xanh nhạt với con ngươi màu đen – và logo này được đặt trên một chiếc đĩa phẳng trùm lên một hầm dưới mặt đất chứa tên lửa khổng lồ. Chiếc đĩa trượt nhẹ vào trong như cách được miêu tả trong tác phẩm Star Trek để mở miếng đệm phóng ở bên dưới.

Quay trở lại năm 2004, chúng tôi lần đầu tiên bàn về việc khai trương Virgin USA ở Mỹ như là một phương án hàng không thay thế có chi phí rẻ cho hãng vận tải nội địa lúc bấy giờ để thực hiện chuyến bay dài giữa bờ Đông và bờ Tây. Virgin đặt hàng máy bay Airbus để giới thiệu dự định của chúng tôi và trông chờ một vài ý kiến phản đối theo cách cạnh tranh lành mạnh. Điều chúng tôi không trông đợi đó Virgin bị Luật bài ngoại cũ chặn lại. Vào những ngày đầu thực hiện các chuyến bay, Mỹ lo lắng về việc "máy bay nước ngoài" đang bay trên bầu trời nước Mỹ. Để ngăn chặn việc này, vào năm 1926, chính phủ Hoa Kỳ đã thông qua Đạo luật Thương mại Hàng không. Đạo luật Thương mại Hàng không đòi hỏi tất cả các hãng hàng không nội địa phải nằm dưới sự quản lý của công dân Mỹ. Điều này được Đạo luật Hàng không dân dụng năm 1938 thúc đẩy, Đạo luật này nói rằng người nước ngoài không

được nắm giữ quá 25% cổ phiếu có quyền biểu quyết trong bất kỳ công ty hàng không nào đặt tại Mỹ. Điều này có nghĩa là 75% cổ phiếu phải nằm trong tay của công dân Mỹ và Bộ Giao thông Mỹ yêu cầu chúng tôi phải tái cơ cấu.

Chúng tôi cố gắng làm theo nhưng không biết sẽ gặp phải những vấn đề không bao giờ kết thúc. Hai năm dài lê thê trôi qua với những tranh cãi về pháp luật và cuối cùng, vào năm 2006, tôi yêu cầu Fred Reid, cựu Giám đốc của Delta bắt tay vào một công việc mới. Đó là công ty dưới sự quản lý của một công ty Mỹ là VAI partner, công ty nắm giữ 75% vốn cổ phần và hai phần ba số thành viên có quyền bỏ phiếu là thành viên của Ban Giám đốc. Chúng tôi tách riêng Virgin America ra khỏi Virgin Atlantic Challenger và tất cả các công ty khác của chúng tôi bao gồm Virgin Galactic hay bất cứ công ty nào có nhãn hiệu Virgin. Bên cạnh việc đặt hàng thêm máy bay mới, chúng tôi dành khoảng 200 triệu đô-la để bắt đầu chiến dịch marketing ở Mỹ. Chúng tôi chuyển văn phòng hoạt động từ New York về San Francisco và tôi nghĩ rằng cuối cùng chúng tôi cũng đang đi đúng hướng.

Tuy nhiên, tôi đồng ý trở thành người đại diện thường trực của hãng hàng không. Tôi sẵn sàng ra ngoài quảng bá nó như tôi luôn từng làm với tất cả các công ty Virgin. Có thể tôi xuất hiện quá nhiều. Tôi nhận được rất nhiều lời phản đối từ Công đoàn lao động và các hãng hàng không lớn ở Mỹ như Continential Airlines, American, United và nhiều hãng khác nữa. Chứng chỉ của Bộ Giao thông vận tải bị giữ trong vài tháng vì sự phản đối của những người ủng hộ chế độ bảo hộ nền công nghiệp trong nước, trong khi chúng tôi làm mọi thứ có thể để phù hợp với mọi rào cản và mọi bước đi. Dù Virgin America nằm dưới sự điều hành của một ban mà thành viên phần lớn là người Mỹ, những người phản đối nói rằng đó là một mánh khóe và tôi sẽ phải chịu trách nhiệm. Từ năm 2005 đến năm 2006, người ta thông báo với chúng tôi rằng: “Phản ứng của Virgin America đối với các yêu cầu là chưa đủ để chứng minh rằng hãng hàng không này là hãng hàng không của công dân Mỹ”. Những người chống lại chúng tôi thúc giục Bộ Giao thông vận tải yêu cầu chúng tôi phải đưa thêm nhiều hồ sơ bổ sung. Cho dù chúng tôi có làm gì thì dường như vẫn không đủ.

Một lần nữa, chúng tôi đề xuất tái cơ cấu hãng hàng không. Trong lần tái cơ cấu này, cổ đông có quyền biểu quyết được một người tín nhiệm nắm giữ do Bộ Giao thông vận tải phê duyệt và chỉ có hai Giám đốc của Virgin Group nằm trong Ban Giám đốc gồm tám người. Bên cạnh việc loại bỏ quyền phủ quyết và đồng thuận của Virgin Group, Virgin America nói rằng họ sẽ loại tôi ra khỏi Ban Giám đốc và thậm chí có thể bỏ hoàn toàn nhãn hiệu Virgin. Ban Giám đốc mới nói họ sẵn sàng để loại bỏ Chủ tịch Hội đồng quản trị Fred Reid "nếu Bộ Giao thông vận tải thấy cần thiết".

Về điểm đó, tôi lùi bước, mặc dù tôi được thông báo như một cổ đông. Tôi thấy rất hài lòng về sự thay đổi ý kiến của người ủng hộ chủ nghĩa dân túy về Virgin America. Lãnh đạo bang California là Arnold Schwarzeneger, thị trưởng San Francisco là Gavin Newsom và Hillary Clinton đều nói rằng hãng hàng không mới sẽ tạo ra hàng nghìn việc làm trong năm dịch vụ đầu tiên (theo ước tính thì hãng sẽ tạo ra 50 nghìn việc làm mới trên khắp nước Mỹ tính đến năm thứ năm). Thậm chí San Francisco Giants cũng lên tiếng ủng hộ. Bất ngờ lớn nhất là có 50 nghìn lá thư được gửi đến ủng hộ chúng tôi tại Quốc hội và Bộ Giao thông vận tải. Có khoảng 25 nghìn người Mỹ đã ký vào kiến nghị ủng hộ chúng tôi và một trang web được lập để mọi người có thể truy cập để đọc tin tức đó là www.letVAfly.com. Người ta cũng bán những chiếc áo phông và những chiếc cốc nhựa có in slogan LET VA FLY (Hãy để VA được bay).

Tôi nghĩ mọi người nhận ra rằng Virgin America sẽ giữ giá thấp và cải thiện chất lượng các chuyến bay. Trên thực tế, một nghiên cứu của nhóm Campel-Hill cho thấy rằng Virgin America đã được phép bay vào năm 2006 và hãng đã tiết kiệm cho người tiêu dùng Mỹ hơn 786 triệu đô-la, hay khoảng 88 đô-la cho mỗi chuyến bay. Điều đó dẫn đến việc hạ giá của hầu hết các hãng hàng không, nếu không nói là của tất cả các thị trường mới. Đây là một vấn đề mà phe phản đối đưa ra. Như Fred nói: "Trong thời kỳ cũ của ngành hàng không, chúng tôi là ác mộng của mọi người. Họ muốn giết một hãng hàng không mới nhưng mạnh ngay

trong trứng nước. Có thể họ cần chú ý rằng điều mà các khách hàng đang nói đến đó chính là mức độ của dịch vụ."

Tất cả những nỗ lực của chúng tôi đều trở nên vô ích. Vào cuối năm 2006, Virgin America vẫn không được bay. Tin đồn nổi lên rằng chúng tôi chỉ được phép bay nếu Mỹ được mở cửa bay đến Heathrow và các sân bay châu Âu khác, thậm chí hai vấn đề trên hoàn toàn không hề liên quan tới nhau.

Vào cuối tháng 9/2006, tôi ở Nam Phi khi Brad Pitt và tôi gặp Nelson Mandela để giúp đỡ ý tưởng về việc dỡ bỏ những quả mìn còn sót lại trong lòng đất với tên gọi là Sole of Africa (châu Phi đơn độc). Chương trình này có khẩu hiệu: "Đã đến lúc bạn đặt chân xuống". Các nhà tài trợ khác bao gồm vợ của Mandela's là Graca Machel, vợ của Jordan là Queen Noor và vợ của John Paul Mitchell là John Paul DeJoria. Chương trình Sole of Africa hợp tác với Quỹ Mineseeker (Quỹ dò mìn) để loại bỏ 100 triệu quả mìn bị chôn sâu dưới đất. Những quả mìn này cứ 20 phút lại giết chết hoặc khiến ai đó bị thương. Một phần tư triệu dặm vuông trên thế giới bị bỏ không, hầu hết diện tích này nằm ở châu Phi, đặc biệt là ở Mozambique. Graca sinh ra trong một gia đình nông dân ở đất nước tươi đẹp này nên cô rất hào hứng tham gia dự án. Chúng tôi bắt đầu ở Mozambique để dọn sạch đất và biến đất này trở lại thành đất nông nghiệp. Ngay khi đất được dọn sạch, hợp tác xã "Sole" đào tạo người dân địa phương cách gieo trồng và thu hoạch vụ mùa, việc này đồng nghĩa với việc cung cấp lương thực cho họ và giúp họ kiếm kế sinh nhai bằng cách bán sản phẩm dư thừa.

Bộ Quốc phòng Anh đã tạo ra một công nghệ radar tuyệt vời được sử dụng trên khí cầu do một công ty của tập đoàn Virgin là Lightship Group xây dựng để định vị mìn. Trước đó, chỉ 40 m2 đất được dọn sạch một ngày thì nay nhờ công nghệ khí cầu tối tân này ta có thể quét qua 100m2 đất trong một giây. Những việc mà trước đây con người mất 500 năm để làm thì nay con người chỉ mất một thập kỷ hoặc ít hơn thế. Khi Mozambique trở lại với những người nông dân của nó thì chúng tôi lại tiếp tục đi từ nước này qua nước khác.

Graca cũng là một người ủng hộ trẻ em. Cô và Mandela thảo luận với chúng tôi về vấn đề rất nhiều trẻ mồ côi ở châu Phi mắc bệnh AIDS. Một lần nữa, con số đưa ra là chưa toàn diện. Brad khá sốc khi Mandela quay sang anh và nói: "Có một triệu trẻ em ở đây có bố mẹ chết vì bệnh AIDS. Trung bình hơn một nghìn trẻ em ở Nam Phi bị mồ côi một ngày. Trẻ ở độ tuổi sáu, bảy và tám hiện nay đang là trụ cột trong gia đình."

Số lượng những câu chuyện thương tâm là quá nhiều nhưng có một câu chuyện mà tôi thấy rất cảm động. Câu chuyện như thế này: có một bé gái nhỏ đang đi dạo trên bãi biển, trên bãi biển có những con sóng xô bờ rửa sạch hàng trăm con sao biển đang nằm chờ chết trên bờ. Khi cô bé cúi xuống, nhặt một con sao biển và ném nó trở lại biển cả. Một người đàn ông già đi ngang qua và hỏi cô bé: "Tại sao cháu lại làm vậy? Chẳng có gì khác cả vì ở đây có cả hàng trăm con nữa." Cô bé nhìn người đàn ông và nói: "Nếu cháu có thể làm nên sự khác biệt cho một trong số đó thì cũng đáng chứ ạ."

Đây chính là câu chuyện đã tạo nên Starfish, một tổ chức nhỏ được thành lập và điều hành AIDS Community Day Care Center (Trung tâm chăm sóc cộng đồng AIDS) ở Nam Phi. Virgin Unite đã làm việc từ bước nền tảng đầu tiên và tìm cách chăm sóc những đứa trẻ mồ côi. Châu Phi là một nơi của những người phụ nữ mạnh mẽ, kỳ diệu, đó là những người có thể đem mọi thứ đến với nhau bằng cách của Mẹ trái đất. Nora là một trong những người như thế. Tôi nhớ lần đầu tiên gặp cô tại một ngôi làng nhỏ cách Johannesburg 45 phút. Trong một túp lều nhỏ, được quét dọn sạch sẽ, một người phụ nữ lớn tuổi là Nora đang nấu cơm cho 200 đứa trẻ mồ côi đang sống cùng cô. Bằng cách này hay cách khác, cô có thể nuôi chúng bằng cách ra ngoài và tìm kiếm thực phẩm, sau đó nấu cho chúng bằng một cái bếp nhỏ. Chúng tôi chỉ đứng đó nhìn và tất cả những gì tôi có thể thấy là một đám đông 200 đứa trẻ với cơ thể bé nhỏ và đôi mắt quá to trên khuôn mặt gầy đói. Chúng chẳng có ai thân thích và trông quá đáng sợ để bạn có thể ôm lấy.

Chỉ có một người phụ nữ. Chẳng có cách nào để có thể chăm sóc được 200 đứa trẻ nhưng cô ấy đã làm được điều đó. Thật đáng kinh ngạc. Có một cách mà chúng tôi có thể giúp đỡ đó là đầu tư vào người phụ nữ này, một người đang cần sự giúp đỡ và được sinh ra như là một người mẹ đảm đang. Đó là một vấn đề lớn và không ai thực sự suy nghĩ về kết quả của việc những đứa trẻ lớn lên mà không có tình yêu cùng sự quan tâm, điều mà chúng thực sự cần khi đang trong giai đoạn phát triển về tâm lý và tình cảm. Tôi nhìn quanh đám trẻ, chúng đang chơi và ăn một cách ngon lành bữa ăn đạm bạc của mình. Và tôi có thể thấy ngay rằng trong cái lều nhỏ này chẳng có đủ chỗ để cho chúng ngủ.

Tôi hỏi: "Nora, bọn trẻ ngủ ở đâu?"

Cô cười và nói: "Ôi, chúng như những con chim. Chúng tản ra khắp nơi vào buổi tối và tìm một chỗ nào đó an toàn để ngủ. Buổi sáng, chúng tỉnh như sáo và quay về để ăn sáng – và bằng cách nào đó tôi luôn cố gắng tìm cho chúng cái gì đó để ăn".

Tôi cảm thấy xúc động xen lẫn tức giận. Nếu mẹ chúng đã được phát thuốc kháng vi-rút RNA thì họ có thể nuôi nấng những đứa con của mình thay vì để mấy tay phục vụ tang lễ hốt tiền. Tổ chức Starfish đã sẵn sàng giúp đỡ Nora, nhưng chúng tôi đưa cho họ một ít tiền để chi trả một số chi phí. Làm việc với những nhà tình nguyện của Virgin Unite, chúng tôi mở rộng túp lều của Nora và xây thêm một phần nữa bên cạnh để làm chỗ cho bọn trẻ ngủ. Sau đó chúng tôi cho cô một cái bếp lớn và hứa rằng sẽ cung cấp nhiên liệu nấu ăn thường xuyên. Chúng tôi không thể đem đến cho tất cả những đứa trẻ của Nora một gia đình riêng nhưng chúng tôi có thể giúp Nora và những phụ nữ như cô.

Thật đáng buồn, lục địa châu Phi là một trong số ít nơi trên thế giới mà ở đó tỷ lệ nhiễm HIV ngày một gia tăng. Vào năm 2010, ước tính sẽ có xấp xỉ ba triệu trẻ em ở Nam Phi rơi vào cảnh mồ côi. Hiện giờ chúng tôi hỗ trợ hai Trung tâm chăm sóc cộng đồng. Vào tháng Mười, chúng tôi hỗ trợ thêm năm trung tâm nữa cùng với tổ chức Loomba Trust. Cherie Blair đi

cùng chúng tôi trong chuyến đi đó và bắt đầu công việc. Nếu tính cả Anh và Mỹ, chúng tôi có rất nhiều nguồn để hỗ trợ cho hoạt động của các tổ chức này. Điều chúng ta đều cần phải làm là không cho tình trạng đáng buồn này tiếp diễn. Cảm xúc này của tôi lên đến đỉnh điểm trong một vài phút, ngay cả khi tôi tham dự bữa tối trịnh trọng do Loomba Trust tổ chức. Con người không thể chết dần vì những căn bệnh có thể phòng tránh và chữa trị được – bất kể họ sống ở nơi nào trên thế giới.

Cái chết vì bệnh AIDS của một trong số những người bồi bàn của chúng tôi ở Ulusaba một vài năm trước đã khiến tôi suy nghĩ nhiều. HIV/AIDS là căn bệnh có thể chữa trị được ở phương Tây và tỷ lệ tử vong đã giảm xuống một cách đáng kể. Như tôi đã chứng kiến, điều làm được ở phương Tây khác xa so với ở châu Phi. Ai đó ở nơi chúng tôi đang sống mà bị chết như vậy thì là một cú sốc. Cho dù có kết quả xét nghiệm dương tính Donald Makhubele vẫn sáng tác thơ, nhạc và các ca khúc. Ông đã viết những lời rất đẹp trước khi chết. Khi tôi đọc những lời này tôi cảm thấy buồn vì một tài năng trẻ như ông đã ra đi.

Những dòng dưới đây được bạn của chúng tôi viết – nhà thơ, nhạc sĩ Donald Makhubele. Ông đã qua đời vì bệnh AIDS. Âm nhạc của ông và suy nghĩ của ông cùng với những ca từ đẹp đẽ sẽ sống mãi và khiến mọi người hiểu rõ hơn. Mơ ước của ông là được ở bên mọi người khi còn sống và khỏe mạnh. Thế giới dường như vẫn nghe được tiếng nói của ông vọng về từ cõi vô tận…

BIẾT SỰ THẬT VÀ SỰ THẬT SẼ ĐEM TỰ DO ĐẾN CHO BẠN MỘT CÂU CHUYỆN NGẮN VỀ CĂN BỆNH CỦA DONALD.

Ngày 14/9/2003 là ngày thứ hai tôi làm việc ở Ulusaba Private Game Reserve (Khu bảo tồn động vật săn mồi tư nhân Ulusaba). Đó là mùa hè nhưng đến nửa đêm thì tôi bắt đầu cảm thấy lạnh. Tôi cảm giác như đang là mùa đông vậy. Tôi định sang phòng của David. David

đang ở phòng bên cạnh, nên tôi định mượn anh ấy cái máy sưởi vì tôi không thể chịu đựng cái lạnh thêm chút nào nữa.

Sáng hôm sau, David đưa cho tôi ít tiền để đi khám. Bác sĩ không nói cho tôi biết thứ gì đang giết chết tôi. Ông nghi ngờ đó là bệnh sốt rét; nhưng đó không phải là bệnh sốt rét. Tôi trở về Ulusaba cùng với mẩu giấy nhắn của bác sỹ.Tôi không thể làm việc cho đến ngày tôi khỏi hẳn bệnh.

Tôi quay trở lại với công việc nhưng từ đó cuộc sống của tôi bị xáo trộn. Mỗi khi cảm thấy mệt tôi đều phải nghỉ ở nhà. Tôi đã đến khám chỗ bác sỹ tư nhân Songonmas nhưng họ đều không phát hiện được gì.

Chỉ một ngày sau kỳ nghỉ phép hàng năm của tôi, tôi nhận ra rằng dạ dày của tôi rất đau. Sau đó tôi đến phòng khám tư của bác sỹ Hlatswayo ở Hazyview. Ông đã giúp tôi rất nhiều vì ông đã khuyến khích tôi đi khám ở bệnh viện Matilwane.

“THÚ NHẬN V[ĐỪNG NGẠI YÊU CẦU GIÚP ĐỠ”

Bác sỹ và tôi thỏa thuận rằng tôi sẽ đến bệnh viện khám. Khi tôi đến bệnh viện, tôi định sẽ thừa nhận vì tình trạng của tôi không được tốt. Họ đưa tôi đi chụp X-quang nhưng cuối cùng họ cũng không phát hiện ra điều gì. Họ cũng kiểm tra máu và vẫn chẳng kết luận được gì cho đến khi họ lấy một chút nước từ dạ dày của tôi để kiểm tra. Lúc đó dạ dày của tôi đầy nước. Họ gửi mẫu đó đến phòng thí nghiệm nên tôi phải ngồi chờ kết quả. Kết quả là tôi bị viêm màng phổi TB.

Sau khi nhận kết quả, tôi bắt đầu uống thuốc TB họ đưa cho tôi (Rifampin) và thú thực là những viên thuốc này đã giúp tôi cảm thấy khá hơn rất nhiều. Tôi cố gắng lấy lại cân nặng.

Tôi ăn ngon miệng hơn nhưng tình trạng của tôi bắt đầu xấu hơn sau khi tôi dừng điều trị bằng thuốc Rifampin. Mỗi ngày tôi uống năm viên và sau đó là hai viên nhưng tình trạng sức khỏe của tôi lại bắt đầu xấu đi. Tôi cảm thấy chóng mặt, tay chân bải hoải và đổ rất nhiều mồ hôi. Khi tôi trở lại bệnh viện để kiểm tra, tôi nói với các bác sĩ về tình trạng của mình nhưng họ không hề lưu tâm. Họ chỉ làm theo cách riêng của họ. Tôi tiếp tục điều trị bằng thuốc chữa TB trong gần chín tháng cho tới khi tôi quay trở lại khám một lần nữa, và lần này họ yêu cầu tôi kiểm tra HIV.

"NGƯỜI CỦA TÔI ĐANG CHẾT DẦN VÌ THIẾU HIỂU BIẾT".

Họ tiến hành kiểm tra và sau khi có kết quả, họ nói với tôi rằng tôi dương tính với HIV nhưng họ không thể điều trị cho tôi vì họ đang chờ kết quả đếm CD4, chỉ sau khi có kết quả thì họ mới biết nên tiếp tục điều trị như thế nào. Họ nói rằng họ không thể điều trị cho tôi nếu tế bào CD4 của tôi lớn hơn 200 và họ chỉ điều trị khi tế bào đó dưới 200.

QUAN ĐIỂM CỦA TÔI

Theo như tôi biết thì Chính phủ đang hỗ trợ những người nhiễm HIV/AIDS trong việc phá hủy quốc gia. Họ nói với tôi rằng kết quả đếm CD4 của tôi là trên 200, điều đó có nghĩa là hệ thống của tôi vẫn khỏe mạnh và đó là lý do tại sao họ không thể giúp tôi. Tôi nghĩ rằng kết quả này hoàn toàn sai. Tại sao lại phải chờ đến khi kết quả CD4 của tôi giảm xuống trước khi họ giúp tôi? Tại sao họ không thể chắc chắn rằng virus sẽ không đi qua ranh giới để biến từ HIV sang AIDS?

"CHÚA PHÙ HỘ NHỮNG NGƯỜI SẴN LÒNG GIÚP ĐỠ NGƯỜI KHÁC VÌ CHÚA SẼ CHO HỌ SỰ KHÔN NGOAN".

Vì mọi thứ tôi đã trải qua trong suốt thời kỳ bị mắc bệnh và cho đến tận bây giờ, tôi biết rằng cái gì đang giết chết tôi. Tôi cảm giác như tôi có thể đứng lên và tỏa sáng. Nhờ đó mà mọi người có thể biết sự thật và sự thật sẽ đem tự do đến cho mọi người. Tôi mất khá nhiều thời gian để quyết định liệu có nên thực hiện kiểm tra hay không. Vì tôi lo sợ rằng nếu họ thông báo tôi có kết quả dương tính mọi người sẽ cười nhạo tôi. Nhưng tôi phải nói với các bạn rằng tôi biết tình trạng của mình và tôi chấp nhận nó. Tôi tha thứ cho bản thân và cầu xin Chúa tha thứ. Tôi để tất cả mọi thứ lại phía sau khi tôi đi từ X đến nơi tiếp theo. Tôi rất dũng cảm và mạnh mẽ để sống chung với căn bệnh và tôi sẽ không bao giờ chết giống như một kẻ nhát gan mà phải giống như một vị anh hùng.

Nhân đây, tôi là một nhạc sỹ viết về HIV/AIDS nên tôi phải biết tình trạng của mình để có thể luyện tập những gì tôi dạy cho mọi người. Tôi muốn trở thành một ví dụ, đặc biệt là ở vùng nông thôn nơi tôi ở và mọi người vẫn còn sợ phơi bày bản thân mình. Virus sẽ lan rộng nếu chúng ta giấu giếm nó không cho người khác biết.

Hãy cùng chung tay góp sức, tự hào về bản thân và có chung mục đích để đánh bại kẻ thù của chúng ta. Đây không phải là một căn bệnh mà đây là một cuộc chiến tranh đang phá hoại lục địa châu Phi của chúng ta. Mong những người đang đọc thông điệp này hãy để ý đến nó và hãy có ý tưởng gì đó để giúp đỡ đất nước.

TÔI L[DONALD, NGƯỜI BỊ NHIỄM BỆNH

Là một người sống chung với HIV, tôi luôn nghĩ về những điều tích cực theo cách mà không có gì đau đớn xảy đến với tôi nữa và trong tim tôi không có chỗ cho sự thất vọng vì trước đây tôi đã có quá nhiều nỗi thất vọng trong cuộc đời mình. Không có sự thất vọng như thế lần thứ hai.

Tôi tự hào về bản thân mình, tôi yêu bản thân mình và tôi luôn luôn chăm sóc bản thân mình để sức khỏe tôi trở nên tốt hơn và tôi sống cho cuộc sống và tương lai của người khác. Giờ đây tôi thực sự nhận thức được rằng tôi phải chịu trách nhiệm với gia đình và bản thân mình và hy vọng tôi sẽ khỏe trở lại. Tôi thực sự không tin rằng bạn có thể sống với HIV và AIDS trong một thời gian dài nhưng tôi tin rằng tôi đã sống với nó trong một quãng thời gian mà tôi không hề biết về tình trạng của tôi. Giờ đây tôi biết điều đó, tôi hứa rằng bệnh này sẽ được cứu chữa và tôi sẽ khỏi và trở thành một người đàn ông tự do. Là một người đàn ông đã được thả ra khỏi xiềng xích, tôi đang kể với bạn rằng bạn sẽ đứng dậy lần nữa. Chúa nói rằng Ngài sẽ ban sức mạnh cho kẻ yếu để họ có thể bay như một con đại bàng.

Nếu điều này có hiệu quả với tôi lần nữa thì tôi biết rằng nó sẽ có hiệu quả với bạn, các bạn của tôi; đừng sợ đi kiểm tra vì cuộc kiểm tra này rất hữu ích, đặc biệt khi bạn không chắc chắn về tình trạng của mình. Đây là thời điểm thích hợp để bước tiếp và dũng cảm chiến đấu lại với bệnh tật và lắng nghe. Chúng ta sẽ đứng nếu chúng ta sát cánh bên nhau, còn nếu chia rẽ thì chúng ta sẽ ngã; do đó hãy cùng nhau chung sức để trở thành người chiến thắng vào cuối mỗi ngày.

Nguyên nhân chủ yếu khiến Donald chết đó là AIDS; nhưng nguyên nhân chính là bệnh sốt rét. Sau khi Donald qua đời, tôi thề rằng sẽ không có nhân viên nào của Virgin sẽ phải chết một cách không cần thiết như vậy. Sau những lời nói xúc động của Donald, và khám phá bản thân, tôi cho là một công ty đang phạm sai lầm khi công ty đó dù ở đâu trên thế giới đã đánh mất nhân viên của mình vì bệnh AIDS, và mỗi công ty trên thế giới phải thề rằng họ sẽ khuyến khích nhân viên của mình tự nguyện đi khám và chắc chắn một điều là họ được uống thuốc antitretrovials kịp để ngăn ngừa HIV chuyển thành AIDS. Việc đầu tiên là tôi cố gắng sắp xếp mọi thứ trong nhà về đúng trật tự. Joan và tôi bắt đầu hỗ trợ tất cả những người đang làm việc cùng chúng tôi. Sau đó, chúng tôi tổ chức một cuộc kiểm tra HIV cho tất cả mọi người và chúng tôi cố gắng thu hút mọi nhiều người tham gia nhất có thể. Hầu hết mọi người đã tham gia; và chúng tôi cũng đề nghị những người trẻ nhiễm HIV đến và giải

thích xem thuốc antiretroviral đã cứu sống cuộc đời họ như thế nào để mọi người hiểu chương trình đã hoạt động ra sao. Chúng tôi làm hai bộ phim đặc biệt dành cho châu Phi. Bộ phim nói về cách cơ thể con người hoạt động; điều gì xảy ra khi mức CD4 giảm xuống dưới 200; tại sao con người lại chết; hệ thống miễn dịch hoạt động như thế nào; và cách bao cao su bảo vệ con người. Trong một cuộc kiểm tra tại một trong những công ty ở Nam Phi, gần 24% số người có kết quả dương tính với HIV. Tôi e rằng đó là con số trung bình, điều này có nghĩa là 24% nhân viên của chúng tôi có thể sẽ chết trong vòng sáu đến bảy năm nữa nếu họ không sử dụng thuốc antiretrovirals. Chúng tôi giải thích rõ rằng chúng tôi sẽ cung cấp miễn phí thuốc antiretrovirals cho tất cả những ai có CD4 thấp hơn 300. Chúng tôi cũng bắt đầu đặt ra tiêu chuẩn 0% ở các công ty trên thế giới, nhằm đảm bảo rằng không có nhân viên nào của Virgin phải chết vì bệnh AIDS, đó sẽ bao gồm 0% nhân viên có kết quả dương tính với HIV, và 0% những người mẹ mang bầu có kết quả dương tính với HIV sẽ truyền HIV cho đứa trẻ. Con số này cũng bao gồm 0% khoan dung cho sự phân biệt đối xử với những người dương tính với HIV trong công ty của chúng tôi.

Donald nói: "Đây không chỉ là một căn bệnh mà còn là một cuộc chiến nhằm phá hủy lục địa châu Phi của chúng ta. Chúng ta hãy cùng nhau hành động, hãy tự hào về bản thân chúng ta và đặt ra mục đích để đánh tan kẻ thù." Để tưởng nhớ Donald, tôi đã quyết định sẽ thành lập một "Phòng chiến tranh" để giúp phối hợp và gắn kết tất cả các tổ chức ở châu Phi đang cố gắng chiến thắng căn bệnh thế kỷ này. "Phòng chiến tranh" sẽ đưa ra các vấn đề, tìm ra cách giải quyết và tối đa hóa các tiềm lực. "Phòng chiến tranh" sẽ tham gia vào công việc chứ không phải để tranh luận. Nó sẽ thức tỉnh thế giới về những căn bệnh mới như AIDS trước khi con người không thể kiểm soát được. Trong cuộc chiến với HIV, sốt rét, TB và bệnh đường rò. Tổ chức này sẽ huy động các chuyên gia, các nhà vận động và các tín đồ tham gia nhanh chóng bằng cách tìm những người liên lạc, Chính phủ và các nhà sáng lập. Mục đích cuối cùng là đảm bảo rằng không có ai như Donald nữa và qua cái chết của ông thì hàng nghìn người khác sẽ được sống.

Sau khi Donald qua đời, tôi tình cờ ghé thăm một bệnh viện địa phương với mẹ tôi, và một cách ngẫu nhiên tôi gặp một người đàn ông vui vẻ có tên là Dyke. Dyke từng là tài xế ở Ulusaba. Anh đang nằm trên giường bệnh tuyệt vọng với thân hình chỉ còn da bọc xương. Khi anh nhìn thấy mẹ tôi, tôi thấy trong mắt anh ánh lên niềm vui. Ngay lập tức, chúng tôi cho anh uống thuốc antiretroviral. Anh hồi phục rất nhanh. Anh hoàn toàn hồi phục. Nhờ được uống thuốc và điều trị đúng cách, anh đã được cứu sống khi cái chết đang cận kề. Những người bị AIDS đều phải có cơ hội sống lại như thế này. Thật đáng buồn, Dyke đã chết vì bệnh sốt rét khi anh đang trên đường đến Mozambique. Cái chết của anh khiến tôi có thêm quyết tâm không để một loài côn trùng nhỏ tiếp tục cướp đi sinh mạng của hàng nghìn người mỗi ngày ở châu Phi.

Tôi thực hiện một số cuộc nghiên cứu với Virgin Unite và một người đàn ông tuyệt vời đến từ Mỹ có tên là Tiến sỹ Brian Brink về tìm kiếm hy vọng ở một nơi không cây cối, chỉ có đồi núi đá và cái nghèo thương tâm của một thị trấn nông thôn bụi bặm ở Elandsdoorn ở tỉnh Limpopo. Chúng tôi đi qua trung tâm y tế Ndlovu. Trung tâm này do tiến sỹ Hugo Templeman điều hành. Ông là một nhà vật lý tâm huyết người Hà Lan, ông đã cống hiến 15 năm qua để chữa bệnh HIV/AIDS cũng như những căn bệnh khác đang giết người dân châu Phi như TB và sốt rét.

Một trong những điều đầu tiên mà tôi chú ý khi đi thăm quan khu dự án phát triển ngoài bệnh viện Ndlovu bao gồm một lò bánh mỳ, một hiệu sửa chữa, một nhà máy sản xuất tã lót, trường mẫu giáo, trường máy tính, hiệu rửa xe, một phòng tập thể hình đều đang tuyển nhân công địa phương. Hugo thấy rằng tôi cảm thấy rất ấn tượng.

“Vâng, chúng tôi đều hy vọng và chúng tôi muốn mọi người biết rằng họ sẽ khỏe trở lại. Họ cũng cần phải kiếm sống để nuôi sống gia đình và bản thân trong quá trình điều trị.”

Tiến sỹ Brink đã chiến đấu một trận chiến khó khăn trong suốt nhiều năm qua để có được thuốc antiretroviral miễn phí cung cấp cho khoảng 10 nghìn công nhân người Anglo đang cần nó. Cuối cùng, anh đã thắng bằng cách chỉ ra rằng việc mất đi những nhân viên đã được đào tạo tốn kém nhiều hơn so với việc mua thuốc điều trị. Khi giành chiến thắng, anh hỏi: "Thế còn gia đình của những người thợ mỏ bị HIV và AIDS thì sẽ như thế nào?"

Tôi nhiệt liệt tán thành quan điểm thẳng thắn của anh. Chúng tôi thảo luận với Hugo và Virgin Unite về việc xây dựng một bệnh viện để phục vụ quận Sabi-Sands ở Ulusaba. Lần đầu tiên tôi giúp đỡ việc kiểm soát sự lây lan của HIV là vào đầu những năm 1990, khi tôi bắt đầu làm công việc từ thiện phân phát miễn phí bao cao su Mates. Từ phát miễn phí bao cao su Mate cho đến mở một trung tâm y tế cùng Anglo America. Chúng tôi quyết định rằng bệnh viện mới sẽ được đặt tên là Trung tâm y tế cộng đồng Bhubezi theo ngôn ngữ Zulu nghĩa là con hổ. Trung tâm này sẽ phục vụ 100 nghìn người. Trung tâm điều trị bệnh HIV, TB và sốt rét miễn phí, nhưng các dịch vụ y tế khác sẽ được tính tiền rẻ để đảm bảo rằng trung tâm y tế sẽ có khả năng hoạt động sau một thời gian dài. 100 nghìn người ở Ulusaba sẽ được bảo vệ. Tuy nhiên, đối với những người sống xa bệnh viện thì họ phải được điều trị tại nhà.

Thật là khó để đến được những khu vực hẻo lánh để cung cấp dịch vụ y tế. Do đó, chúng tôi phát động một phong trào mang tên Những thiên thần của Thiên đường trong toàn bộ tập đoàn Virgin Group nhằm gây quỹ mua và bảo trì xe máy. Các công ty đặc biệt là Virgin Trains và Virgin Atlantic Challenger đã gây được một triệu đô-la Mỹ để mua hơn 100 chiếc xe máy. Chúng tôi đang xây dựng mô hình làm việc như sau: một người nào đó từ một làng quê vay tiền mua xe máy; ngược lại họ được đào tạo và trả tiền để cung cấp dịch vụ chăm sóc y tế bằng xe máy cứ ba ngày một tuần, còn những ngày còn lại họ có thể sử dụng xe máy cho công việc kinh doanh của riêng mình. Bằng cách này, hoạt động này sẽ bền vững hơn và nhiều người trong cộng đồng sẽ có việc làm. Năm 2007, chúng tôi bắt đầu kiểm tra mô hình với một đối tác lớn là SHEF. Công ty này đã xây dựng hơn 64 trung tâm y tế và dược bền

vững trên khắp Kenya, và những trung tâm này do người dân địa phương làm chủ. Chúng tôi muốn nhân rộng những trung tâm như thế này để cung cấp dịch vụ chăm sóc y tế cho khắp các vùng của châu Phi, không chỉ với một trăm mà với hàng nghìn nhân viên y tế làm việc bằng xe máy, và bằng cách chỉ cho mọi người cách kiếm sống và giúp đỡ lẫn nhau.

Mặt khác, tôi cũng đang làm việc chăm chỉ thông qua Virgin Unite để cố gắng giúp đỡ các nước đang phát triển giải quyết một số vấn đề mà họ đang gặp phải. Bên cạnh đó, tôi cũng đang làm việc chăm chỉ để tiếp tục chương trình du hành không gian. Đó là một ranh giới khác lạ nhưng hấp dẫn. Virgin Galactic đã khuấy động thế giới và mọi người đã đăng ký chuyến bay đầu tiên của chúng tôi. Sau đó, một điều gì đó ấn tượng đã diễn ra trong chuyến du hành cá nhân của tôi lên vũ trụ.

Tháng 11, khi đang ở Necker với Burt Rutan, nhà thiết kế tàu vũ trụ và một nhóm khách hàng của chúng tôi, họ chính là những người tìm những chi tiết của dự án do chính Burt nói ra. Will gọi điện từ London để thông báo rằng anh ấy vừa nghe Giáo sư Stephen Hawking trên chương trình Today trên sóng Radio 4.

Will nói: "Stephen Hawking đã thực hiện một cuộc phỏng vấn đầy kinh ngạc về việc tại sao con người cần phải đi vào không gian – tại sao ông vẫn muốn bay và tại sao ông thích đi cùng Richard Branson nếu có thể!"

Chúng tôi tập hợp tất cả những khách hàng sáng lập và Burt thành một nhóm nhà phát biểu và chúng tôi kết nối Internet và bật podcast của Stephen Hawking từ đài BBC: "Loài người phải chuyển tới một hành tinh xa hơn hệ mặt trời để bảo vệ tương lai muôn loài. Cuộc sống có thể bị tiêu diệt vì thảm họa nguyên tử hay một thiên thạch lao vào Trái đất. Một khi chúng ta mở rộng ra không gian và thành lập thuộc địa thì tương lai của chúng ta sẽ an toàn. Không có hành tinh nào giống Trái đất trong hệ mặt trời nên loài người sẽ phải đi đến một ngôi sao khác. Những tên lửa hóa học và hạt nhân hiện tại đều không đủ để đưa người dân

lên không gian và thực hiện được điều này sẽ mất 50 nghìn năm. Tôi không kể đến việc sự thực hiện những chuyến đi với tốc độ ánh sáng để đưa mọi người đến một nơi định cư mới.

"Thay vào đó, tôi ủng hộ sự hủy diệt phản vật chất như là một động lực. Khi vật chất và phản vật chất gặp nhau, chúng sẽ biến mất trong một vụ nổ phóng xạ. Nếu vụ nổ này được phát ra từ đằng sau một con tàu vũ trụ thì nó có thể đưa con tàu về phía trước. Di chuyển với tốc độ thấp hơn tốc độ của ánh sáng một chút thì ta sẽ mất khoảng sáu năm để bay tới một ngôi sao mới. Để đạt được tốc độ gần bằng tốc độ của ánh sáng thì cần phải tốn rất nhiều năng lượng.

"Mục tiêu tiếp theo của tôi là bay vào vũ trụ; có thể Richard Branson sẽ giúp tôi."

Các phi hành gia của chúng tôi đang trở nên phấn khích. Tất cả chúng tôi đều cảm thấy tự hào được trở thành một phần của của dự án mà mọi người nhiệt tình tham gia. Tôi chưa bao giờ hết ngạc nhiên vì Giáo sư Hawking, một người mà tôi cực kỳ ngưỡng mộ. Tôi gặp ông khoảng hai năm về trước nên tôi đã nhấc điện thoại lên và gọi cho ông. Tôi giải thích rằng chúng tôi chưa tặng vé miễn phí sử dụng dịch phụ Virgin Galactic cho ai, mặc dù có rất nhiều người nổi tiếng đã đến với chúng tôi, nhưng nếu Stephen cảm thấy đủ sức khỏe để tham gia chuyến bay thì chúng tôi sẽ dành cho anh ấy một cơ hội đặc biệt để bay vào không gian.

Sử dụng giọng nói ghi âm của mình, ông giải thích rằng loài người đơn giản là phải bay vào không gian nếu chúng ta tiếp tục duy trì sự sống trên Trái Đất. "Loài người sẽ đe dọa sự sống trên Trái Đất. Hai nguyên nhân chính của mối quan tâm này là sự nóng lên toàn cầu và biến đổi gen do vắc-xin và các cơ quan vi mô. Vì chúng ta có đủ kiến thức về những việc có thể xảy ra trên hành tinh này để biết rằng chúng ta cần phải sử dụng các nguồn tài nguyên còn lại của hệ mặt trời nếu chúng ta tiếp tục sống như là một nền văn minh. Và chúng ta cũng cần phải có động cơ để bay ra ngoài vũ trụ và khám phá; và không phải chỉ có robot

mới bay vào không gian mặc dù robot là một phần của câu trả lời. Mọi người phải có thể bay ra ngoài vũ trụ." Ông cho biết thêm: "Virgin Galactic là một bước tiến để bay vào vũ trụ trong số rất ít những công ty được chọn."

Theo yêu cầu của tôi, Stephen Attenborough, người đứng đầu mối quan hệ giữa các phi hành gia, đến gặp Giáo sư Hawking cùng với Trưởng phòng khám để thảo luận về công tác hậu cần để sắp xếp một chuyến bay trọng lực mô phỏng cho ông càng sớm càng tốt.

Tiếp tục từ sự quan tâm của Tiến sỹ Hawking đến dự án của chúng tôi, chúng tôi nhìn vào rất nhiều khía cạnh khác nhau để xem tại sao vũ trụ lại là một vấn đề quan trọng. Có một lý do ngắn hạn về việc hiểu vấn đề biến đổi khí hậu và việc cung cấp cho chúng tôi những thông tin để giữ cho hành tinh này tiếp tục sản xuất thực phẩm để cung cấp cho dân số đang ngày càng tăng lên. Nhưng theo ông nói thì về mặt lâu dài chúng ta cũng cần phải bay vào không gian để cung cấp những nguồn năng lượng cho hành tinh và có thể là một vài giải pháp cho vấn đề biến đổi khí hậu. Ví dụ, rất nhiều ý kiến hay đang được triển khai như ô mặt trời. Ô mặt trời không lớn như mọi người nghĩ mà nó chỉ là những cấu trúc pha lê nhỏ được làm từ phim trong suốt, chúng được rải vào không gian như những quả bóng ở điểm Lagrange nằm ở giữa Mặt trời và Trái Đất. Ở đây, những chiếc ô sẽ phản lại khoảng 5% tia mặt trời trong số vô vàn tia. Mọi người cũng nghĩ rằng mạng Internet là một nguồn phi năng lượng, nhưng nó phát ra rất nhiều khí gây hiệu ứng nhà kính. Các nhà khoa học đã nhìn vào nông trại Serva, nơi được cung cấp nhiên liệu bằng những ô thu năng lượng mặt trời và chiếu lại tín hiệu đài từ không gian trực tiếp đến máy tính, tiết kiệm 80% điện. Một trong những điều mà mà tôi vô cùng quan tâm đó là khả năng đưa một nhóm nghiên cứu nhiên liệu Virgin Fuels lên mặt trăng, sau đó xây dựng một đội tàu vũ trụ để chúng tôi có thể làm việc ở đó. Điều này nghe có vẻ như một câu chuyện viễn tưởng nhưng từ đầu thập kỷ tôi không tưởng tượng được việc sẽ có ngày được điều hành một đội tàu vũ trụ với những nhà vật lý tài ba nhất như hôm nay. Để giữ quan điểm của Stephen Hawking rằng tương lai của chúng ta có thể nằm trên vũ trụ, tôi tìm kiếm một loại nhiên liệu ngoài không

gian đó là Helium-3. Đây là một dạng heli hiếm gặp trên bề mặt Trái Đất và có sẵn ở lõi Trái Đất, ở một nơi rất xa mà chúng ta không thể tới được. Nhưng lượng khí dồi dào này có mặt trong bụi Mặt Trăng. Khi tôi tính toán rằng chỉ cần một con tàu chở khí này về từ mặt trăng thì có thể cung cấp điện cho nước Mỹ dùng trong một năm, điều này khiến tôi thực hiện thêm nhiều cuộc nghiên cứu để tìm ra các khả năng. Helium-3 được tạo ra dưới một áp lực và hơi nóng tuyệt đối. Nó được tạo ra khi mặt trăng tách ra khỏi Trái Đất và bay vào quỹ đạo xung quanh Trái Đất, và tiếp tục được hình thành bởi gió mặt trời trong hàng triệu năm. Các nhà khoa học chỉ có thể tạo ra một lượng nhỏ xíu với chi phí khoảng hàng tỷ đô-la bằng máy gia tốc tại Trung tâm nghiên cứu hạt nhân châu Âu (Cern). Lấy được chất này từ Mặt Trăng bằng cách thu thập bụi và sau đó đốt nóng để lấy khí sẽ không quá tốn kém cũng như không vượt quá khả năng của chúng ta. Helium-3 có thể cung cấp tất cả năng lượng mà Trái Đất cần trong tương lai bằng cách nấu chảy, cách này vừa sạch vừa an toàn. Chất này cho phép đất được đánh dấu để phát triển nhiên liệu sinh học được dùng để trồng thực phẩm. Nghe có vẻ cường điệu nhưng Helium-3 có thể cứu sống nhân loại vào một ngày nào đó.

Vào tháng 2/2003, khi cuộc xâm lược Iraq của Mỹ và Anh dường như là một điều không thể tránh khỏi, tôi quyết định không thể đứng nhìn. Tôi phải làm một điều gì đó để dừng cuộc chiến này lại. Thật đáng buồn là trước khi tôi có thể thì Mỹ đã bắt đầu đánh bom Iraq. Nhưng điều này khiến tôi suy nghĩ: có thể chúng tôi nên tập hợp lại với nhau thành một nhóm những vị bô lão toàn cầu với hy vọng rằng tiếng nói, sự thông minh và sức thuyết phục của họ có thể giúp tránh những xung đột như vậy trong tương lai.

Cùng lúc đó, tại nhà của mình gần Bath, Peter Gabriel, một người bạn tốt của tôi đã có một tầm nhìn tuyệt vời rằng công nghệ đang đẩy con người tới một nơi to lớn hơn – nhưng vẫn chưa có ai dẫn đường và sử dụng công nghệ như là một lực lượng mạnh mẽ. Rất nhiều các nhà lãnh đạo hiện nay không ở đó để làm những điều đúng đắn cho nhân loại, thay vào đó, hầu hết họ đều có những chương trình liên quan đến sức mạnh chính trị, quân sự, kinh tế

hay sức mạnh tôn giáo. Ý tưởng của chúng tôi cùng hướng về một chuyến đi cảm động tới Nam Phi vào tháng 11/2003 khi chúng tôi đang giúp đỡ Mandela bắt đầu chiến dịch 46664 của mình. Từ khi đó, chúng tôi tham gia vào một chuyến đi mà chúng tôi hoàn toàn mãn nguyện với sự giúp đỡ của nhiều cá nhân để xây dựng giấc mơ lập tổ chức Global Elders (Hội Bô lão toàn cầu) . Chúng tôi tin rằng đàn ông và phụ nữ, những con người chính trực và có khả năng lãnh đạo đều có thể có những ý kiến tuyệt vời. Đó là sự thông thái của các vị bô lão được truyền từ đời này qua đời khác trong bộ lạc hay của làng xã. Sự thông minh về trực giác chính là những gì mà ngôi làng công nghệ cao toàn cầu cần. Khi Mandela và vợ ông là Graca Machel đồng ý trở thành những người sáng lập và Archbishop Tutu đồng ý làm trưởng nhóm, chúng tôi biết rằng chúng tôi có nòng cốt của một điều gì đó rất đặc biệt.

Vào tháng 7/2006 ở Necker, chúng tôi tổ chức một cuộc gặp gỡ giữa những nhà lãnh đạo hàng đầu thế giới trong các lĩnh vực công nghệ, từ thiện, kinh doanh, khoa học, nghệ thuật và rất nhiều lĩnh vực khác. Tất cả các nhà lãnh đạo đều tập trung lại để tranh luận về ý tưởng hội bô lão và tiếp tục đi đến bước tiếp theo.

Peter và tôi mở đầu trong ngày đầu tiên của hội nghị qua bài phát biểu giải thích về ý tưởng hội bô lão. Peter nói: “Tôi thấy rằng ý tưởng này dựa trên các bộ tộc châu Phi, những người kính trọng các vị bô lão trong ngôi làng của họ. Nhưng bây giờ chúng ta đi xa hơn ngôi làng nhỏ bé đó. Giờ đây chúng ta có Google và Wikipedia và tất cả những công cụ kết nối con người khác.”

Tôi gật đầu. “Có những vị bô lão đang làm việc một mình trong một thời gian dài. Những người đàn ông và phụ nữ tốt bụng đã nói lên ý kiến của mình. Ý kiến đó chính là liệu những người được tôn trọng nhất trên thế giới có thể tập hợp lại thành một nhóm, họ sẽ hành động hiệu quả hơn. Thay vì có sức mạnh của một người, chúng ta sẽ có sức mạnh của 12 người.”

Đó là hai tuần với đầy những ý tưởng tuyệt vời và đầy tranh cãi, nhưng đông đảo mọi ý kiến đều cho rằng thế giới cần một nhóm người như thế này. Đó là một trải nghiệm tuyệt vời khi được gặp những con người tuyệt vời như Archbishop Tutu và Tổng thống Carter. Cả hai người đó đều có cái nhìn sâu sắc về ý tưởng các vị bô lão. Tôi sẽ không bao giờ quên những khoảnh khắc kỳ diệu như lúc Peter chơi đàn dương cầm trong phòng khách tại Great House còn Tutu và vợ của ông là Leah đang cùng nhau khiêu vũ. Hay đó là khi Peter trong chiếc áo dài màu trắng đang dạy Tutu bơi. Dường như ông rất thích thú với việc học bơi và ông đã dành nhiều thời gian với Peter và tôi luyện tập trong bể bơi.

"Tôi có một bể bơi ở nhà và tôi không sử dụng nó. Vợ tôi và những đứa trẻ đều biết bơi, nên có thể tôi sẽ tham gia", anh nói và cười tươi.

Chúng tôi cũng rất vinh dự khi có một số vị bô lão cùng tham gia bày tỏ quan điểm về cách làm thế nào để nhóm Global Elders có thể tạo nên sự khác biệt. Zachie Achmat đến từ nhóm Treatment Action Group (Nhóm chuyên gia cố vấn sức khỏe cộng đồng) đã truyền cho chúng tôi tất cả niềm say mê của ông về việc mọi người có kết quả dương tính với HIV đều đảm bảo chắc chắn được điều trị bằng thuốc antiretroviral. Anh thực sự đã cống hiến cả cuộc đời mình để đấu tranh cho cuộc đời của người khác, anh từ chối điều trị cho chính bản thân mình cho đến khi mọi người đều có thuốc điều trị. Hy vọng rằng nhóm Global Elders có thể đóng vai trò trong việc truyền bá tiếng nói của mọi người như Zachie và Taddy Bletcher – những người đang làm những công việc có tầm ảnh hưởng, những người mà tiếng nói của họ cần phải được cả thế giới lắng nghe để giúp họ mở rộng tầm ảnh hưởng của mình. Mọi người đều phát biểu một cách tự do và thật lòng, đưa ra những ý kiến, quan điểm thẳng thắn và hiểu biết.

Jean Oelwang bắt đầu một phần bằng việc nhận xét về Mandela. "Đây là một thời điểm đáng ngạc nhiên trong lịch sử. Mandela có sự can đảm về tinh thần thực sự. Ông sẽ nói những điều như nhau trước mặt và đằng sau lưng công chúng. Ông tập trung vào những gì tốt nhất

cho nhân loại và ông chứng minh tính lãnh đạo, không chỉ thông qua hành động mà còn thông qua lòng trắc ẩn."

Bà bắt đầu chuyển sang Archibishop Tutu. Ông khó khăn đứng dậy từ chiếc ghế thấp và nói đùa: "Điều này có thể xảy ra khi bạn ở tuổi tôi. Bạn phải có một cuộc trò chuyện với cơ thể mình và nói, này anh bạn, chúng ta phải thức dậy thôi, anh thấy thế nào?"

Tôi xoa vai ông, tất cả những điều mà Tutu nói đều rất xúc động. "Tôi rất vui khi tôi không phải là Chúa. Chúa chắc hẳn đang rơi nước mắt; quyền năng của Người là vô hạn nhưng dường như quyền năng đó rất yếu. Chúng ta phân vân tại sao Chúa lại không tiêu diệt những kẻ đã làm những điều sai trái. Nhưng có những người lớn lên và làm những điều đúng đắn – họ đã đánh đổ nạn phân biệt chủng tộc ở Nam Phi. Thỉnh thoảng, như mặt trời chiếu sáng những cơn mưa, Chúa ngắm nhìn và mỉm cười. Ngày hôm nay, Người đã mỉm cười trên hòn đảo này. Tôi chắc chắn tin rằng đây là một hành tinh mang tính đạo đức. Dù cho mọi sự biểu hiện đối nghịch mà dường như là ác quỷ đang nổi giận. Nhưng cuối cùng thì cái tốt vẫn chiến thắng. Lòng trắc ẩn, sự quan tâm là những điều quyết định cuối cùng."

Một vấn đề quan trọng mà chúng tôi thảo luận đó là sự khác biệt mà hội các vị bô lão có thể tạo ra, không lặp lại vai trò của Liên Hợp Quốc, hoặc những công việc quan trọng của Tổ chức Y tế Thế giới (WHO). Tôi bắt đầu cuộc trao đổi: "Chúng ta đã bàn bạc về ý tưởng các vị bô lão sẽ có phạm vi hoạt động ở những vùng mà Liên hợp quốc và đất nước chưa bao trùm."

Rõ ràng là Jimmy Carter có kinh nghiệm riêng không chỉ làm việc cho Liên hợp quốc mà còn làm việc cho cả công ty của riêng mình, Trung tâm Carter. Ông nói rằng một trong những vấn đề gây khó khăn cho UN đó chính là quyền phủ quyết và có quá nhiều những người đang thương lượng đằng sau để thông qua Nghị quyết. "Bạn không thể phớt lờ quyền phủ quyết của UN. Các vị bô lão có thể bỏ qua điều này. Không có nơi nào mà mọi người lại có

thể ủng hộ một nghị quyết đầy tranh cãi. Để xúc tiến hòa bình. Để đưa cho các chuyên gia cách mà bạn thương lượng về hòa bình. Có những tổ chức như Havard, Carter Center, nhưng bạn không thể đi đến Liên hợp quốc vì bạn biết Mỹ sẽ bỏ phiếu phủ quyết một bên, còn Nga và Trung Quốc sẽ phủ quyết bên khác. Do đó, Global Elders sẽ là một nền móng của hòa bình hay là bất cứ một hội nào đó mà mọi người sẽ tìm đến đầu tiên, chẳng hạn như: Tại sao tôi lại không đến Hội bô lão để chống lại chiến tranh? Nếu chúng ta có một Liên hợp quốc hoàn hảo thì chúng ta sẽ không cần có hội này nữa. Nhưng Liên hợp quốc không thể giải quyết vấn đề hòa bình hay làm dịu bớt những nỗi đau khổ, vi phạm quyền con người, hay sự áp bức phụ nữ. Bạn không thể khiến họ tranh luận về sự áp bức phụ nữ vì có rất nhiều quốc gia theo đạo hồi đang chống lại điều này. Và cả những nước theo đạo tin lành cũng vậy. Đây là vấn đề mà các vị bô lão có thể giải quyết mà không hề bị ép buộc và và có một sự thực khủng khiếp đó là vấn đề này đang không được thực hiện. Tôi cá rằng Kofi Annan sẽ thốt lên "Lạy Chúa tôi!" khi đề cập đến vấn đề này. Carter Center đã lập một ủy ban cấp cao về Quyền con người mà Liên hợp quốc không hề muốn. Chúng ta đang nói về một tổ chức ma có thể thay thế Liên hợp quốc và tránh những cưỡng ép cố hữu của một tổ chức 200 thành viên.

Đây là một công việc rất nặng nề. Chúng tôi đạt được sự đồng thuận trong suốt buổi họp rằng Hội Global Elders nên tìm kiếm biện pháp để củng cố quyền của phụ nữ và để thực hiện nó từ vị trí của các chính trị gia.

"Nhưng không với uy quyền", Jimmy nói. "Đó là điều quan trọng. Chỉ có uy quyền thuộc về đạo đức".

Nơi nào mà công việc của Tổ chức Y tế Thế giới được quan tâm, thì Hội các vị bô lão sẽ cần một chương trình lớn hơn để nhìn vào các vấn đề đang gây tranh cãi như HIV/AIDS, đảm bảo mọi người có nước sạch để uống vì hiện nay có khoảng 80% dân số ở các nước thế giới thứ ba không được tiếp cận với nguồn nước sạch, và đang phải chịu đựng bệnh tật. Trong

khi Hội Global Elders hỗ trợ việc xóa bỏ bệnh sốt rét. Ví dụ chỉ WHO có quyền được sử dụng từ "xóa bỏ".

Jimmy nói: "Global Elders có thể cố gắng cải thiện chất lượng cuộc sống tại các nước bị tác động mạnh bởi nạn đói. Cho dù họ không muốn tạo ra một điều gì đó, họ vẫn có thể hỗ trợ việc cơ cấu. Việc làm nhẹ bớt những nỗi đau khổ thông qua việc xóa bỏ bệnh tật là một phần công việc của Hội."

Một ngày thường diễn ra như thế này – những cuộc thảo luận và tranh cãi gay cấn, qua mỗi lần thảo luận thì ý tưởng và giấc mơ của chúng tôi lại như tiến thêm được một bước đi mới. Tất cả chúng tôi đều hiểu chính xác Peter đến từ đâu khi anh nói: "Thế giới là một tấm gương sống. Các nhà du hành không gian nói rằng từ trên vũ trụ bạn nhìn thấy một quả bóng màu xanh. Quả bóng đó được ánh sáng bao trùm; mọi thứ đều được phản chiếu. Đứa con bốn tuổi của tôi kể cho tôi nghe một câu chuyện. Nó nói rằng khi mọi người kết nối với nhau, họ tỏa sáng, nếu không thì họ sẽ rơi vào bóng tối. Do đó, chúng ta nên cố gắng kết nối với nhau. Họ ở đây không phải là những con số hay những số liệu thống kê mà là những con người thực."

Các ý tưởng kích thích những ý tưởng khác nảy ra. Nó như thể chúng ta có những hy vọng được chôn giấu bên trong và chỉ chờ cơ hội để bật ra. Thậm chí, chỉ trước khi Jimmy Carter rời đi, ông quay trở lại với những ý tưởng nảy ra vào phút chót. "Các vị bô lão chính là lương tâm của thế giới. Họ có thể là những người dẫn đường cho thế giới, một vật thể được công nhận để thúc đẩy lý tưởng hòa bình và sự công bằng. Được ở đây là một điều thú vị. Đây là một trải nghiệm đầy cảm hứng, thú vị, bất ngờ và phấn khởi." Ông nở một nụ cười và vẫy tay chào mọi người rồi bước lên chiếc trực thăng chở ông và phu nhân Rose.

Quay trở lại căn nhà, tôi hỏi xem Tutu có muốn uống trà không. Anh nháy mắt trả lời: "Không, tôi không phải là người Anh."

Tôi nói đùa: “Ồ, anh sẽ thích trà của Peter. Anh ấy có nhiều thời gian để pha trà hơn tôi.”

Một tháng sau, tôi gặp Graca và Mandela ở nhà họ để lựa chọn thành viên cho Hội Global Elders. Những đứa trẻ chạy nhốn nháo xung quanh chúng tôi. Jean và tôi ra khỏi cuộc họp, cảm thấy rằng Global Elders cuối cùng cũng trở thành hiện thực. Chúng tôi tiếp tục tới Ulusaba và có một lễ kỷ niệm tuyệt vời để ký vào những bức thư mời. Thật là xúc động khi cả bố và mẹ tôi có mặt ở đó để chia sẻ những giây phút đặc biệt với chúng tôi. Giấc mơ mà Peter và tôi đã mơ ước trong nhiều năm đang trên đà phát triển.

Chương 32: BAY CAO

2007

Hầu hết mọi nơi ở bán cầu Tây vào buổi sáng tháng 2/2007 đó đều lạnh cắt da cắt thịt, trời có tuyết rơi, gió thổi mạnh và bão tuyết. Trong khi đó, mẹ tôi đang bơi vào buổi sáng trong làn nước trong vắt ở rặng đá ngầm tại Necker. Bà đã 80 tuổi và chưa bao giờ ngừng hoạt động. Tôi nhìn về phía Tây Nam, hướng về hòn đảo mà tôi không thể nhìn thấy, tôi đã mua với giá 10 triệu bảng, khá lớn so với giá 180 nghìn bảng vào năm 1976. Tôi cảm thấy một thử thách mới và tâm trí tôi đang đầy ắp những kế hoạch.

Bây giờ, bạn nghĩ rằng một hòn đảo thiên đường có thể đủ cho bất cứ ai và bạn có thể đúng. Tuy nhiên, tôi đã mua hòn đảo quý thứ hai này để cứu nó khỏi bị phá hủy bởi sự phát triển quá đà của con người. Moskito được đặt tên theo tên gốc là Moskito Indians, đó là người đã sống khi ông Walter Raleigh đến và đặt tên hòn đảo là Virgin Islands theo Hoàng hậu Elizabeth I. Nó có một cái âu thuyền khá bẩn thỉu và một vài tòa nhà nhỏ tới mức một cơn gió nhẹ cũng đủ sức thổi bay chúng, nhưng hơn cả là hòn đảo vẫn còn nguyên vẹn như ban đầu. Đó là một nơi tuyệt đẹp và ít nhất tôi có thể làm điều gì đó để biến nơi đây thành một nơi có thể sinh sống được. Một hòn đảo là một thế giới vi mô hoàn hảo của thế giới và đây có thể trở thành mô hình Utopian để giải quyết vấn đề nóng lên toàn cầu. Đối với vấn đề này, tôi đề nghị Dan Kammen, một giáo sư ở Berkeley, và Ken Kao đến từ trường Harvard nghiên cứu để đưa ra đề xuất biến Moskio thành một hòn đảo xanh nhất ở Địa Trung Hải.

Tôi mua Necker hơn 30 năm trước, khi mới chỉ 28 tuổi. Tôi muốn tạo ra một hòn đảo kín đáo nơi những người bạn của tôi có thể đi dạo với đôi chân trần. Kết quả là Necker được giữ như một khu Vườn Địa đàng chưa từng bị hư hại, một ngôi nhà mà bạn bè của chúng tôi có thể đến và chia sẻ với chúng tôi trong hòa bình và riêng tư. Tôi cũng từng yêu cầu những

người trên đảo Necker sử dụng những vật liệu thân thiện với môi trường như bóng đèn sáng lâu và các sản phẩm hữu cơ sạch. Chúng tôi trồng một vườn rau sạch, sử dụng nhiên liệu sinh học cho máy phát điện cùng năng lượng gió và mặt trời. Chúng tôi thấy rằng những phương pháp tự nhiên này rẻ hơn những nhiên liệu truyền thống. Nhưng Moskito là một viên đá không chút tỳ vết, ở đó chúng tôi có thể làm nhiều hơn thế.

Khi đi dạo quanh Moskito lần đầu tiên với tư cách là người chủ mới của hòn đảo, tôi cảm thấy tràn đầy phấn khích. Tôi không nghĩ rằng bạn từng trải qua cảm giác tương tự khi ở trên một hòn đảo hoang như vậy. Nơi đây có rất nhiều loài chim đẹp và loài cây nở hoa, ở đó có một khu rừng Địa Trung Hải nhỏ, những ngọn đồi cao hơn đồi ở đảo Necker hướng ra một tầm nhìn có cảnh quan ngoạn mục, và một số vách đá đầy ấn tượng. Ở đây có một hồ nước mặn đầy bùn và một trong những việc lần đầu tiên mà chúng tôi làm đó là tháo nước vào hồ để thu hút chim muông và cá đến sinh sống. Tôi đã quyết định rằng tất cả những vật liệu mà chúng tôi sử dụng đều phải là vật liệu xanh và có thể tái chế. Miệng núi lửa hướng về nơi có gió của hòn đảo và có thể điều hòa không khí cho hòn đảo.

Sống trong một cuộc thí nghiệm về sinh thái quả là một thử thách. Nếu bạn đi vòng quanh thế giới và tuyên bố rằng sẽ giúp thế giới tồn tại thì bạn phải tạo nên những thay đổi lớn trong cách sống của mình. Tạo nên sự thay đổi sẽ thực sự có ích khi bạn tự bước đi và tự nói lên suy nghĩ của chính mình. Moskito sẽ đóng vai trò là mô hình cho các Thủ hiến của đảo British Virgin; và sau đó, nó sẽ trở thành mô hình cho toàn bộ Địa Trung Hải, thậm chí cho cả thế giới. Có ai đó đã gợi ý rằng tôi nên thay đổi cả tên của hòn đảo đó.

Thỉnh thoảng, tôi cảm thấy khó chịu về số lần mà Joan đóng gói và dỡ đồ ra khỏi va li khi chúng tôi đi du lịch vòng quanh thế giới, và tôi thắc mắc: “Em không thấy mệt khi cứ xếp đi xếp lại hành lý như thế à?”

“Ồ, không có gì đâu,” cô ấy trả lời thật đơn giản trong khi gấp một chiếc áo, “Em biết làm như thế nào cho hợp lý mà. Khi còn trẻ, em đã từng làm việc trong một cửa hàng cầm đồ ở Glasgow. Em đã tháo mọi thứ ra khi mọi người mang đồ đến cầm vào ngày thứ Hai, và em lại đóng lại khi họ quay lại chuộc đồ vào thứ Sáu.”

Tôi cười. Cô ấy có một cuộc sống khác từ khi được lớn lên ở trong một căn hộ của người trông nom nhà cửa và làm việc cho một cửa hiệu cầm đồ ở Glasgow. Nhưng cái cách mà cô ấy so sánh những chuyến du lịch của chúng tôi với công việc tại cửa hiệu cầm đồ và hướng tiếp cận thẳng thắn với cuộc sống là một trong những lý do khiến tôi yêu Joan. Ngay khi ký vào tờ Climate Initiative (Sáng kiến khí hậu) với Bill Clinton, tôi ngồi ở đuôi giường xem một cuộc thảo luận trên bản tin thời sự về tính cấp bách của hiện tượng nóng lên của toàn cầu. Joan ngồi đằng sau tôi, đóng gói đồ đạc vào một chiếc va li khác đặt trên giường.

“Jame Lovelock tin rằng chúng ta có thể đã vượt qua điểm chop và lượng khí CO2 trong không khí cho thấy loài người đã đi đến sự diệt vong,” tôi nói với cô.

“Loài người gây ra rắc rối. Loài người phải giải quyết những rắc rối đó. Phải có ai đó có thể giải quyết vấn đề này. Có rất nhiều con người tài năng ở ngoài kia,” Joan nói như thể vấn đề này đã quá rõ ràng. Tôi quay lại và nhìn chằm chằm cô ấy. Cô ấy nói đúng. Nếu tôi nhìn vào lịch sử phát triển khoa học và công nghiệp diễn ra cho đến thế kỷ XVII thì hầu hết những sự đổi mới to lớn trong 400 trở lại đây đều đến với chúng ta như là kết quả của một giải thưởng lớn. Tôi thích đọc cuốn Longtitude (Kinh độ) của Dava Sobel, cuốn sách này đã được trao giải công nghiệp lần đầu tiên trong thời kỳ hiện đại. Chính phủ Anh đã trao tặng 20 nghìn bảng vào đầu thế kỷ XVIII cho những ai có thể phát triển một chiếc đồng hồ đeo tay chính xác đến mức người thủy thủ khi đang đi trên biển cũng có thể chỉ ra mình đang ở tọa độ nào.

Những thủy thủ lão luyện phải luôn luôn dựa vào vị trí của mặt trời và những ngôi sao để đánh dấu đường đi của họ trên bản đồ nhưng khi trời nhiều mây họ thường đi chệch hướng hàng dặm, bị lạc đường và thậm chí là bị đắm tàu. Bản đồ thường không chính xác và khả năng họ đến được mục tiêu thường thấp hơn khả năng bị lạc. Một phương pháp đơn giản để định hướng đúng sẽ vô cùng giá trị rất đối với nước Anh, nơi thuộc địa của họ trải dài hơn một nửa thế giới. Người chiến thắng cuối cùng đó là một người thợ làm đồng hồ tên là John Harrison, nhưng nếu không có một giải thưởng lớn như vậy thì chắc chắn ông sẽ không dành cả nửa cuộc đời mình để tìm lời giải cho một câu đố khó. Giải thưởng trở thành một cách chính để các nền kinh tế hiện đại phát triển. Những chiếc xe đầu tiên, và thật mỉa mai là cả những chiếc máy bay đầu tiên đều được lắp đặt trong các cuộc chạy đua giành giải thưởng.

Đôi khi giải thưởng là do Chính phủ trao, như trường hợp giải thưởng kinh độ hay do các cá nhân trao, như trường hợp của Blue Riband. Nhưng giải thưởng là sự khuyến khích để các ngành khoa học ở thế kỷ XVIII và XIX phát triển. Và dĩ nhiên giải thưởng cũng là yếu tố truyền cảm hứng cho việc thiết kế Spitfire vào đầu những năm 1930. Sau Chiến tranh Thế giới lần thứ II, Chính phủ nắm quyền và họ trả tiền cho các nhà khoa học để họ đưa ra những giải pháp; những giải thưởng lớn do các cá nhân tặng thường rất ít.

Bản thân Virgin cũng là một bên hưởng lợi từ giải thưởng X, Virgin được thành lập để kích thích việc hình thành những chuyến du lịch tư nhân lên vũ trụ với giá rẻ. Burt Rutan và Paul Allen đã chiến thắng một giải thưởng trị giá 10 triệu đô-la khi phát triển một tàu vũ trụ đầu tiên có tên là SpaceShipOne. Đó chính là giải thưởng khiến chúng tôi đầu tư vào con tàu SpaceShipOne cùng với Burt và cuối cùng là Virgin Galactic.

Nếu lượng carbon và methane đã có sẵn ở trong khí quyển Trái Đất vượt quá điểm chóp, chúng ta có thể sẽ phải thử thách các nhà khoa học và những con người tài năng tìm ra một giải pháp để chiết xuất các khí này.

Tôi nhấc điện thoại lên và gọi cho một nhóm người để nói với họ rằng tôi không bị điên. Tôi nói chuyện với Will, người hiểu rất rõ về khoa học và đang điều hành Virgin Galactic; tôi nói chuyện với Josh Bayliss, một luật sư của chúng tôi, và cuối cùng tôi nói chuyện với Shai Weiss, Chủ tịch Hội đồng quản trị của Virgin Fuels để hỏi ý kiến của họ. Tất cả đều đưa ra một quan điểm lạc quan. Họ đồng ý rằng điều này có khả năng thực hiện nhưng tôi nên hỏi ý kiến của một nhà khoa học. Do đó tôi hỏi James Lovelock, Steve Howars thuộc Nhóm Climate Group và Tim Flannery. Họ nói với tôi rằng một số công tác làm giảm khí CO2 đã và đang được thực hiện bằng ở nhiều nơi trên thế giới và việc khuyến khích một giải thưởng mới là một ý tưởng rất hay. Do đó, lời nhận xét bình thường của Joan đã nhanh chóng biến thành giải thưởng trị giá 25 triệu đô-la để tìm cách loại bỏ carbon dioxide ra khỏi khí quyển. Việc này không thể nhầm lẫn được với việc ngăn chặn khí CO2 bị thải vào khí quyển. Giải thưởng của chúng tôi trao cho việc thu khí CO2 đã có sẵn ở trong khí quyển, và công việc này bao gồm cả khí methane và khí gây hiệu ứng nhà kính nói chung.

Chúng ta không tìm kiếm một giải pháp nông nghiệp cho vấn đề này bởi lẽ các nhà khoa học đều đã biết những giải pháp này. Bằng giải pháp nông nghiệp, tôi cũng có ý định sử dụng tảo biển ở đại dương để thu hồi CO2 và đây là một lĩnh vực rất thú vị. Người ta đã thực hiện một số thí nghiệm ở khu vực Nam Thái Bình Dương – Nam Đại Tây Dương, New Zealand và Brazil: tảo biển hút khí CO2 và khi chết, tảo biển chìm xuống đáy và theo lý thuyết sẽ không gây hại gì. Nhưng vấn đề là luôn luôn có những kết quả không dự tính trước được và người ta cũng không biết được rằng liệu vùng tảo biển rộng lớn sẽ có ảnh hưởng đến số lượng các loài cá như thế nào.

Mọi người đang trồng thêm nhiều cây cối, và chúng tôi vẫn sẽ tiếp tục trồng thêm nhiều cây nữa. Chúng tôi cũng đề xuất sử dụng một vùng đất ở châu]u để dành cho việc trồng cây. Chúng tôi đang nói về việc duy trì sự đa dạng sinh học của khu rừng nhiệt đới Amazon, những khu rừng ở châu Phi và châu Á. Dù vậy, thậm chí như tôi đã viết, trong 24 giờ tới, việc phá rừng sẽ tạo ra lượng khí CO2 tương đương với chuyến bay của tám triệu người từ

London đến NewYork. Một trong những ý tưởng cũ về hiện tượng biến đổi khí hậu đó là rắc hóa chất để tạo mưa và đây không phải là điều chúng ta đang tìm kiếm vì đây không phải là ý tưởng mới. Cái mà chúng ta đang tìm kiếm là một cách tìm ra một quá trình sử dụng nguồn lực của thiên nhiên hay một cái gì đó để lấy khí CO2 ra khỏi bầu khí quyển, chúng ta đang tìm kiếm một điều gì hoàn toàn mới mà chưa ai từng nghĩ đến.

Đề xuất Giải thưởng Khí hậu của chúng tôi dường như gắn kết cực kỳ tốt đẹp với một loạt các dự án mà chúng tôi đang làm nhằm kết nối lại với chế độ Chủ nghĩa Tư bản Gaia, sáng kiến của Clinton và công ty Virgin Fuels, rồi kết nối chuyển tiếp Giải thưởng Khí hậu với Virgin Galactic. Khi tôi đã có đầy đủ thông tin để đảm bảo rằng điều này có ý nghĩa và sắp xếp được một nguồn quỹ để dành cho giải thưởng thì tôi gọi điện cho Al Gore hỏi ông ấy liệu ông có thể khởi xướng giải thưởng cùng tôi không.

"Tôi rất lấy làm vinh hạnh, Richard." ông trả lời không chút do dự.

Chỉ sáu tuần sau cuộc trò chuyện giữa tôi và Joan, vào ngày 9/2/2007, Al Gore và tôi tổ chức một cuộc họp báo trong vườn nhà tôi ở London để công bố giải thưởng trị giá 25 triệu đô-la mang tên "Virgin Earth Challenge" (thử thách trái đất của Virgin) để kích thích sự đổi mới sáng tạo để đấu tranh với sự biến đổi khí hậu. Al trả lời giới truyền thông có mặt ở đó: "Những gì mà chúng ta đang phải đối mặt đó là tình trạng khẩn cấp của hành tinh. Do đó, một số điều bạn sẽ không bao giờ để tâm lại là những vấn đề cần phải để tâm đến."

Khi cảnh chúng tôi tung quả bóng được sơn giống như hình trái đất được nhìn từ vũ trụ lên trời được ghi lại, tôi nói: "Giải thưởng sẽ được trao cho bất cứ ai đưa ra ý tưởng mới về cách loại bỏ khí gây hiệu ứng nhà kính ra khỏi bầu khí quyển trong vòng ba năm. Trái đất không thể chờ đợi 60 năm. Chúng tôi cần người nào đó có khả năng khám phá ra câu trả lời để chú tâm vào vấn đề này." Tôi thấy rằng trong khi tìm kiếm một giải pháp cho carbon dioxide trong bầu khí quyển có thể khó khăn như tìm phương pháp chữa bệnh ung thư thì nếu có

điều gì đó được phát hiện, chúng ta có thể tận hưởng cuộc sống và không cảm thấy có lỗi vì đã quên không tắt đèn hay đốt than đá.

Tôi thấy hài lòng khi rất nhiều nhà khoa học đã đồng ý với chúng tôi. Như Tim Hansen, một nhà khí hậu học và cũng là Giám đốc của Viện Nghiên cứu không gian Goddard của NASA đã nói: "Sẽ tiết kiệm hơn khi tìm được phương án giải quyết vấn đề khí hậu một cách trực tiếp bằng việc cắt giảm sự ô nhiễm gây ra biến đổi khí hậu."

Những người am hiểu tham gia cuộc thi Virgin Earth Challenge gồm cả những nhà khoa học của NASA và một số nhà nghiên cứu về môi trường hàng đầu trên khắp thế giới bao gồm James Lovelock, Crispin Tickell và Tim Flannery, người mà đã nói với tôi rằng anh thấy rất phấn khởi về tiềm năng của cuộc thi. Ngay khi giải thưởng được công bố, mọi người đăng ký dồn dập và chỉ trong tháng đầu tiên con số đăng ký đã lên đến 5 nghìn người. Chúng tôi có nhiều bài dự thi đến nỗi phải nhờ một nhóm của trường Đại học Cambridge ở Anh để chỉ định các nhân viên của trường làm việc toàn thời gian để so sánh và phân tích xem có bài dự thi nào thực sự nổi bật không. Chúng tôi đều đồng ý rằng sẽ thật là ấn tượng nếu bất cứ bài dự thi đầu tiên nào gặp may mắn. Chúng tôi chắc chắn rằng chúng tôi sẽ có những ý tưởng lập dị, đầy hứa hẹn hay tầm thường nhưng chúng tôi sẽ chọn ra một người chiến thắng.

Trong lúc đó, Chính phủ Mỹ đang góp phần giết chết thế giới tươi đẹp này bằng cách khoanh tay không làm gì để giải quyết vấn đề. Winson Churchill nhận xét về Chính phủ Chamberlain rằng: "Họ tiếp tục với nghịch lý lạ kỳ, quyết định là những vấn đề đó chưa được quyết định, hay giải quyết vấn đề một cách do dự, không vững vàng và yếu ớt. Thời đại của sự chần chừ đang sắp kết thúc. Thay vào đó, chúng ta đang bước vào thời kỳ mà chính chúng ta đang phải gánh chịu hậu quả."

Ba tuần sau, tôi tận hưởng một kỳ nghỉ yên bình cùng gia đình ở Thụy Sĩ. Chúng tôi đã dành cả ngày thứ Sáu, ngày 23/2/2007 để trượt tuyết. Đêm hôm đó, vào lúc 11 giờ, chúng tôi thư giãn trong một rạp chiếu phim nhỏ xinh xắn ở Zermatt và xem một bộ phim Pháp với phụ đề tiếng Anh. Rạp chiếu phim có ghế sofa và bạn có thể ăn bữa tối ở trên những chiếc bàn thấp. Đó là một nơi rất thoải mái sau một ngày trượt tuyết mệt nhoài và tôi cảm thấy hơi buồn ngủ. Tôi tắt điện thoại, nhưng tôi cảm thấy nó kêu và rung trong túi. Nó ngừng kêu sau tám hay chín tiếng chuông và tôi tiếp tục theo dõi bộ phim.

Trong suốt năm đầu tiên làm trong ngành du lịch và sở hữu một hãng hàng không, nếu có một cuộc điện thoại muộn vào ban đêm tôi sẽ cảm thấy rất lo lắng. Nhưng bây giờ, tôi nhận ra những chuyến bay và chuyến tàu an toàn đến mức nào và đêm hôm đó, tôi cảm thấy chẳng có lý do gì để lo lắng khi nhận được một cuộc điện thoại lúc đêm khuya. Nhưng cuộc điện thoại này có điều gì đó khiến tôi bực mình nên cuối cùng tôi quyết định rời rạp chiếu phim và ra ngoài để kiểm tra hộp thư thoại.

Tôi giật mình khi nhận được tin về vụ tai nạn liên quan đến một con tàu của Virgin ở Cumbria, Đó là một vùng núi xa xôi hoang vắng nằm ở phía Tây Bắc nước Anh. Tôi quay trở vào rạp chiếu phim để báo cho Joan và bọn trẻ. Chúng tôi nhanh chóng quay trở lại khách sạn, đó là nơi mà tôi có thể gọi điện thoại và sắp xếp mọi thứ.

Một trong số những người mà tôi cố gắng liên lạc đầu tiên là Will Whitehorn. Will là Giám đốc của Virgin Trains nhưng điện thoại của anh cứ liên tục chuyển đến hộp thư thoại. Cuối cùng, tôi tìm thấy trong danh sách các số điện thoại khẩn cấp và gọi cho vợ của Will là Lou đang ở Đông Sussex. Tôi có thể nghe thấy mọi người đang nói chuyện và cười nói trong điện thoại.

“Hôm nay là sinh nhật của Will, chúng tôi đang ăn tối tại nhà một người bạn.” Lou nói trong khi chuyển điện thoại cho Will.

Đó là lần đầu tiên trong 20 năm Will bỏ quên điện thoại. Anh nhớ ra chiếc điện thoại khi họ lái xe ra khỏi cổng nhưng vợ anh đùa rằng: "Đừng lo, chẳng có chuyện gì xảy ra trong đêm nay đâu." Nhưng anh biết có chuyện gì đó xảy ra nếu tôi phải đi tìm số điện thoại của Lou và anh ngay lập tức sẵn sàng.

Tôi giải thích nhanh về vụ tai nạn lúc 5 giờ 15 phút chiều của chuyến tàu đi từ London Euston đến Glasgow. Tại thời điểm đó không ai biết vụ tại nạn tồi tệ đến mức nào và không biết có bao nhiêu người bị thương. Tôi được thông báo rằng tàu lao xuống khe núi và lực lượng cứu hộ gặp khó khăn trong khi tiếp cận. Tôi nói sẽ trở về Anh nhanh nhất có thể, nhưng tất cả các sân bay đều đã đóng cửa. Chuyến bay đầu tiên từ Zurich đến Heathrow cất cánh lúc 5 giờ sáng giờ của Anh.

"Tôi sẽ tìm hiểu xem có thêm thông tin gì nữa không", Will nói. Anh nói rằng nếu đó là một tai nạn nghiêm trọng thì chúng ta sẽ không thể đi tàu về phía Bắc tới Heathrow để đến gần khu vực xảy ra tai nạn được. Cuối cùng, chúng tôi tìm được cách dễ dàng hơn là anh bay đến Manchester và chúng tôi gặp nhau ở đó.

Từ Zermatt, tôi bắt taxi và mất khoảng 5 giờ đồng hồ để đi từ trên núi đến Zurich và cố gắng mua vé chuyến bay thẳng đến Manchester. Tôi có rất nhiều thời gian để suy nghĩ trên chuyến bay đêm dài đó. Tôi biết vụ tai nạn tàu khủng khiếp đến cỡ nào. Thậm chí trên đường bằng và kéo dài, hành khách có thể bị chết và vách đá có thể gây ra thương tật.

Vào năm 2005, Virgin Trains thoát khỏi thời kỳ khủng hoảng sụp đổ của ngành đường sắt và việc thành lập Network Rail (Mạng lưới đường sắt). Điều này có thể khó khăn, nhưng mọi việc đều diễn ra suôn sẻ và những chuyến tàu của chúng tôi tràn đầy hứa hẹn. Một trong những điều tôi tự hào đó là thiết kế những con tàu Pendolino là độc nhất vô nhị. Chúng tôi đã thảo luận với nhà sản xuất Alstom về kỳ vọng của chúng tôi và vạch ra những điều mà chúng tôi mong muốn. Một điều mà chúng tôi muốn đó là thiết kế một con tàu thân

thiện với môi trường và đó sẽ là một con tàu thân thiện với môi trường nhất, và điều này đã được chứng minh khi nó được đưa vào hoạt động. Mặc dù điện được lấy từ lưới điện quốc gia của Anh, tàu Pendolino tự hào rằng nó hoạt động hiệu quả và ít thải ra khí carbon như tàu sử dụng năng lượng hạt nhân TGVs của Pháp (một con tàu chạy cực nhanh có tên là Train à grande vitesse). Thay vào đó, ở Anh, chúng sử dụng nhiều hỗn hợp dầu, ga, gió và năng lượng hạt nhân, nhưng do tàu Pendolino của chúng tôi hiệu quả hơn tàu TGV vì tàu có hệ thống phanh tái sinh giống như ô tô Toyota Prius cùng lớp vỏ làm bằng nhôm sản xuất vỏ máy bay nên tàu thải ra ít hơn 78% lượng khí CO2 so với lượng khí mà chuyến bay đến Manchester hay Glasgow xả ra.

Một điểm khác biệt nữa trong thiết kế của con tàu chính là sự an toàn. Khi chúng tôi yêu cầu Alstom xây dựng con tàu và đưa cho họ các thông số kỹ thuật, chúng tôi đã yêu cầu rằng chúng tôi muốn nhìn vào mọi sự đổi mới thành công về mặt an toàn trên toàn thế giới và kết hợp nó vào một con tàu mới. Họ đã cố gắng hết mình, kiểm tra và thử nghiệm ở một vài nơi trên thế giới. Tôi nói với Tony Collins khi anh còn là Giám đốc điều hành của Alstom rằng: “Tôi muốn anh đem đến sự đổi mới tốt nhất trong ngành công nghiệp đường sắt khi anh thiết kế con tàu này. Chúng tôi muốn một con tàu có thể tồn tại sau vụ tai nạn khi chạy với tốc độ tối đa, không quan tâm đến nguyên nhân là gì và khi xảy ra tai nạn thì hành khách có thể tránh xa nó.”

Đó là một đề nghị khó khăn nhưng tôi không biết tại sao những yêu cầu đó lại có thể đạt được. Hành khách được quyền biết tất cả những gì phải làm đều đã được làm để đảm bảo an toàn. Kết quả là con tàu đạt được sự đổi mới ở từng mức độ. Một thiết kế của sự kết nối giữa các toa tàu; thiết kế của từng toa tàu; thiết kế của từng trang thiết bị nội thất; thiết kế cửa sổ, nếu có xảy ra tai nạn thì cửa sổ không vỡ ra từng mảnh và sẽ giết chết hành khách hay hành khách sẽ không thể bị ngã ra khỏi tàu như điều đã xảy ra trong thảm họa Clapham hồi năm 1988. Danh sách các đặc điểm kỹ thuật khá dài.

Một điều khác xảy ra trong rất nhiều thảm họa tàu hỏa liên quan đến bánh xe lửa đó là do thiết kế của giá chuyển hướng giữa bánh xe ở dưới và những mấu nối giữa các toa tàu, khi một con tàu lao đến một toa tàu khác gặp tai nạn thì nó sẽ đâm nát toa tàu phía trước. Tương tự như vậy, do thiết kế cũ của gầm với vỏ tàu ở phía trên đỉnh, một con tàu có thể đâm vào một con tàu khác và đâm nát vỏ tàu qua gầm phía trên và giết chết những người bị mắc kẹt bên trong như trong thảm họa của tàu Clapham. Do đó, chúng tôi quyết định dựng những toa tàu có sức chịu đựng đặc biệt, cho dù tàu có nặng hơn và tốn kém nhiều chi phí hơn. Và để giảm trọng lượng, chúng tôi sử dụng một phương pháp xây dựng có tên là Monococh. Mỗi toa tàu được cấu thành một bộ phận bằng nhôm, hợp nhất với những hành khách trên tàu. Những hành khách đi tàu được ngồi trong một hệ thống hỗ trợ của riêng mình, thậm chí đến cả những chi tiết như chiếu sáng cũng được thiết kế luôn bật sáng sau khi tai nạn xảy ra và pin hỗ trợ tự động trong ba tiếng. Tôi biết rằng chúng tôi đã cố gắng làm tất cả những gì có thể để tạo ra một con tàu an toàn nhất có thể. Tuy nhiên, tôi cảm thấy lo lắng khi không nhận được nhiều thông tin về vụ tai nạn ở Cumbria.

Trong khi tôi đang tìm cách trở về Manchester, Will lái xe đến Heathrow. Khu vực tai nạn đã bị bỏ nên anh phải ngủ dưới bàn làm thủ tục tại sân bay British Midland cho tới khi một nhân viên làm thủ tục ở sân bay đánh thức anh dậy và giúp anh làm thủ tục để bay chuyến đầu tiên đến Manchester. Will cùng Tony Collins, người đã thiết kế con tàu Pendolino tại Alstom và đang điều hành Virgin Trains, gặp tôi khi tôi đến nơi. Chúng tôi không nói nhiều. Chúng tôi thuê một chiếc ô tô và việc đầu tiên chúng tôi làm đó là bật đài lên để nghe bản tin buổi sáng sớm. Đài BBC đang có một bài bình luận liên tục và chúng tôi hy vọng sẽ biết được thêm thông tin gì đó nếu có chuyện gì xảy ra. Họ không biết có bao nhiêu người chết. Chúng tôi thấy nhẹ nhõm khi nghe báo cáo của cảnh sát từ hiện trường vụ tai nạn rằng con tàu không hề bị ảnh hưởng và điều này có nghĩa là có rất nhiều người sống sót.

Tôi quay sang Tony và nói: “Tony, anh đã tạo ra một con tàu thật tuyệt vời.”

Chúng tôi ngồi và lắng nghe bản tin trên đài cứ 5 phút một lần, nhưng cũng chẳng có mấy thông tin. Tôi nói với Wil: "Tôi không biết chúng ta sẽ tìm gì. Chúng tôi vừa gọi cho anh và họ đang mong chờ anh. Họ đã đưa mọi người đến hai bệnh viện riêng."

Đó là một chuyến đi dài và một buổi sớm tháng Hai ẩm ướt. Nước Anh nhìn xám xịt và dữ tợn so với vùng Alps của Thụy Sỹ mà tôi vừa rời đi. Tâm trạng của tôi đang lẫn lộn. Là Chủ tịch của một tập đoàn lớn, tôi cảm thấy mình cần phải ra ngoài kia để chỉ đạo và nói chuyện với đội cứu hộ, nói chuyện với mọi người cũng như đối xử với họ như những thành viên trong gia đình đang gặp nạn. Tôi biết mình phải đi đến bệnh viện và tôi sợ khi phải nghĩ đến cảnh mọi người bị thương nặng như thế nào. Việc họ phải sử dụng đến hai bệnh viện là một điều vô cùng tồi tệ.

Điều khiến nhân viên y tế và các bác sỹ thực tập chuyên khoa phải kinh ngạc đó là khi nghe tin về vụ tai nạn và diễn biến của vụ tai nạn cùng những hình ảnh trong cái đêm mà thăng được cử đi để cứu những người bị nạn lại ùa về trong tâm trí họ, họ đã sẵn sàng đối diện với con số thương vong lên đến hàng trăm người. Theo những báo cáo đầu tiên từ hiện trường thì con số thương vong là khoảng 70 đến 80 người. Nhưng sau đó thì chỉ có 25 người phải nhập viện. Lúc chúng tôi đến nơi vào sáng sớm, chỉ có 11 người vẫn nằm trong bệnh viện với vết thương nghiêm trọng nhưng không nguy hiểm đến tính mạng, hầu hết các vết thương là những tổn thương do dây roi gây ra khi toa tàu lăn xuống đê. Người lái tàu là Iain Black, một cựu cảnh sát Glassgow bị gãy cổ và anh là người bị thương nặng nhất. Người ta đã mất hai tiếng để đưa anh ra khỏi buồng lái mặc du khoang lái vẫn còn nguyên vẹn. Hai người khác cũng bị thương nặng đó là đứa con 18 tuổi của một phụ nữ, nó đã bị chết trên đường tới bệnh viện.

Tôi nhớ rằng bác sỹ thực tập chuyên khoa của bệnh viện đầu tiên mà chúng tôi đến là bệnh viện Royal Preston ở Lancashire đã nói: "Thật kỳ diệu. Theo kinh nghiệm của chúng tôi về

những vụ tai nạn tàu hỏa và so với những gì đã xảy ra hôm nay thì đây quả là một điều kỳ diệu."

Kỳ diệu là một từ mà chúng tôi thường nghe được vào buổi sáng. Chúng tôi đến thăm những ca cấp cứu đặc biệt nhưng chúng tôi không thể nói chuyện được với người lái tàu vì anh đang ở trong tình trạng hôn mê và chuẩn bị phẫu thuật. Nhưng chúng tôi gặp bác sỹ phẫu thuật và ông nói rằng ông nghĩ người lái tàu sẽ ổn cả thôi. Chúng tôi rời bệnh viện và bị một phóng viên của tờ News of the World đến gần và phỏng vấn. Tôi nói vài lời với họ và đi vào bệnh viện Royal Lancashire. Hầu hết những người bị thương đều đã được xuất viện. Một lần nữa, tôi đề nghị được giúp đỡ; và sau đó nhanh chóng đi đến hiện trường vụ tai nạn. Khu vực xung quanh đều ngập nước và chúng tôi không thể tiếp cận hiện trường bằng ô tô. Cảnh sát đã phong tỏa khu vực đó, họ tỏ ra khá quan liêu và hỏi tôi là ai. Tôi nói chuyện với họ nhưng họ vẫn từ chối và không cho tôi vào cho đến khi họ nhận được tin là họ có thể cho tôi vào xem hiện trường vụ tai nạn xảy ra với con tàu của tôi. Dưới sự giám sát của cảnh sát, chúng tôi đi bộ khoảng một dặm về phía đường tàu nằm ngang cánh đồng. Khi chúng tôi tiến đến gần hơn, chúng tôi có thể nhìn thấy khói đang bay lên và ngay lập tức tôi nhớ đến vụ nổ chết người trong thảm họa tàu Clapham.

Khi bạn không biết rõ điều gì đã xảy ra – nghĩa là khi bạn không biết có bao nhiêu thương vong, liệu người lái tàu sẽ sống hay chết, hoặc liệu đội lái tàu của bạn đã làm điều gì hay không, và khi bạn đến hiện trường vụ tai nạn, nhìn thấy con tàu trông như một thứ đồ chơi bị quăng ném, bạn cảm giác như đây không phải là hiện thực. Điều này thật khủng khiếp, nhưng điều thực sự tuyệt vời đó là con tàu vẫn đứng vững sau vụ tai nạn. Chuẩn bị tinh thần cho điều đã xảy là không thể. Bạn nghĩ đến thế giới báo chí và những chuyện như vậy cũng như cách mọi người đưa tin và bạn phải kiềm chế. Nhưng theo kinh nghiệm của tôi, bạn sẽ không thể chuẩn bị cho tình huống mà chúng tôi sắp gặp phải. Chúng tôi không thể "không nói lời xin lỗi" bằng cách đứng tại hiện trường vụ tai nạn và nói lời xin lỗi, khẳng định rằng chúng tôi sẽ phải chịu trách nhiệm với vụ tai nạn và tìm hiểu nguyên nhân gây ra

vụ tai nạn. Đó là một cách logic và mang tính nhân văn để giải quyết tình huống này. Nhưng dĩ nhiên, các luật sư và các công ty bảo hiểm luôn luôn khuyên chúng tôi không nên làm vậy.

Chúng tôi biết rất nhiều về lịch sử các vụ tai nạn và chúng tôi đã nghiên cứu chúng. Một trong những vấn đề lớn nhất là các phương tiện truyền thông có thể khiến cho mọi việc tồi tệ hơn, đặc biệt là cho những gia đình và bạn bè của người gặp nạn. Do đó, một trong những mô hình mà chúng tôi cố gắng tạo ra khi chuẩn bị cho kịch bản tai nạn đó là đối thoại nhanh, hiệu quả và trung thực. Khi chúng tôi đến hiện trường, không có nhiều phóng viên ở đó mà chỉ có một vài cảnh sát và họ đã tổ chức một cuộc họp báo tại hiện trường vào buổi sáng hôm đó. Họ nói rằng họ đã nghi ngờ đường ray trục trặc và con tàu không phải là tâm điểm của những câu hỏi được đặt ra. Điều này khiến chúng tôi nhẹ nhõm vô cùng; mặc dù rõ ràng là vị Chủ tịch của Network Rail không cảm thấy nhẹ nhõm chút nào. Chủ tịch hãng đường ray là John Armitt, ông là người đã tham gia điều hành cơ sở hạ tầng dành cho British Olympics. Đi cùng với Robin Gisby là Giám đốc điều hành và dịch vụ khách hàng của Network Rail, ông giải thích cho chúng tôi một lần nữa về nguyên nhân của vụ tai nạn là do ghi đường tàu gặp sự cố. Chín toa tàu đã lăn khỏi bờ nhưng hầu hết các toa xe này vẫn đứng thẳng, rõ ràng là chúng đã bị quăng lên cao khi đang đi với tốc độ 95 dặm một giờ, và hầu hết các toa tàu đều còn nguyên vẹn. John và Robin cho chúng tôi xem hiện trường vụ tại nạn xảy ra và cách con tàu đã lao ra khỏi đường ray như thế nào trước khi văng ra xa dọc theo con đường rải sỏi.

John chỉ nhìn tôi và an ủi: “Tôi rất tiếc”. Tôi hiểu ông ấy cảm thấy thế nào và ông đã trải qua việc này như thế nào.

Đó là thời điểm để thông báo với đám phóng viên đã tập trung ở phía xa dưới hàng rào chắn của cảnh sát. Tôi thường cười khi xem những bộ phim hài và khóc khi xem những bộ phim buồn và bọn trẻ thường đưa giấy ăn cho tôi lau nước mắt. Mẹ tôi thường nhắc khi nói chuyện với công chúng thì đừng nghĩ đến bản thân mà hãy nghĩ đến những ai mà mình

đang nói với. Thật may mắn là khi tôi đối mặt với báo chí thì cảm xúc của tôi không chiến thắng được bản thân. Rõ ràng là tình hình sẽ khó khăn hơn nếu chúng tôi phải chịu trách nhiệm cho nguyên nhân của vụ tai nạn. Đó vẫn là khoảng khắc dễ xúc động, mặc dù khi một phóng viên nói rằng có một chiếc cầu cạn cách đó khoảng 100 bước chân và thật may mắn là trong giây phút đó con tàu đã dừng kịp thời.

Tôi không biết hết chuyện gì đã diễn ra vào lúc đó nhưng tôi ca ngợi lòng dũng cảm của người lái tàu, người đã ở trong khoang lái cố gắng giảm tốc độ và kiểm soát con tàu hết sức có thể: "Đó là một ngày buồn vì một người đã thiệt mạng và một số người đã bị thương. Những hành động của dịch vụ cấp cứu, RAF và của cảnh sát trong việc giải quyết vụ tai nạn là thật tuyệt vời. Iain Black, người lái tàu, xứng đáng được ghi nhận công lao. Anh đã ra góc khoang tàu để xem có trục trặc gì với đường tàu trước khi con tàu bắt đầu lăn bánh. Anh vẫn ngồi trong khoang lái của mình trong khoảng nửa dặm và lái tàu trên đá. Anh có thể đã cố gắng lùi lại để bảo vệ chính mình nhưng anh đã không làm thế, và anh đã bị thương nặng. Anh ấy thực sự là một người anh hùng. Trong ngày hôm nay chúng ta sẽ phải xem công lao của anh sẽ được ghi nhận như thế không."

Tôi nói tiếp: "Bản thân con tàu là một điều tuyệt vời, nó đã được xây dựng như một cái thùng. Tôi nghĩ nếu đây là một con tàu cũ thì số thương vong sẽ thật khủng khiếp. Mỗi toa tàu được xây dựng như một chiếc xe đua với những thanh lăn. Không một toa tàu nào bị bẹp và cũng không có cửa sổ nào bị vỡ. Mọi người đều phải rút ra bài học từ vụ tai nạn này và hãng Network Rail đang tìm hiểu sự cố của đường ray và chắc chắn rằng sự cố như thế này sẽ không bao giờ xảy ra nữa."

Khi được hỏi tại sao tôi lại trực tiếp đến xem hiện trường vụ tai nạn, tôi trả lời: "Các bạn biết đấy, tôi ở đây không phải với tư cách là ông chủ của một công ty. Tôi ở đây bởi vì tôi là một con người và nếu con của tôi đã đi trên chuyến tàu đó, tôi cũng muốn người chủ của con tàu đến và xem chuyện gì đã xảy ra sau đó đi đến bệnh viện và chia sẻ với những người

gặp nạn. Và tôi nghĩ mọi người đều có những mong muốn giống tôi. Bạn vẫn tiếp tục hỏi tôi là lỗi này thuộc về ai. Chúng tôi không có câu trả lời cho câu hỏi đó; những rõ ràng là đường ray đã gặp sự cố và con tàu không phải là tâm điểm của cuộc điều tra. Mọi việc sẽ trở nên rõ ràng khi được điều tra. Điều duy nhất mà chúng tôi phải làm hôm nay là rút ra bài học cho tương lai và đảm bảo rằng sự cố tương tự như thế này sẽ không bao giờ xảy ra nữa."

Sau khi nói chuyện với báo chí, tôi đến thăm tất cả các cơ sở cấp cứu còn lại. Những chiếc trực thăng và xe cấp cứu đã rời đi và những bộ phận còn ở lại đang kết thúc công việc của buổi đêm và chuẩn bị giám định con tàu. Cảnh sát trưởng Martyn Ripley thuộc Đồn cảnh sát giao thông Anh nói với các chuyên gia, kỹ sư giám định, các nhân viên hiện trường và những điều tra viên đang làm việc tại hiện trường rằng: "Tất cả chúng ta, những người có liên quan đều bất ngờ khi không có thêm thương vong nào cho đến thời điểm hiện tại. Chúng ta rất rất may mắn." Ý kiến này được sỹ quan Jon Rush đến từ Phòng cảnh sát Cumbria ủng hộ, ông nói: "Đây là quang cảnh của sự tàn phá. Chúng ta rất ngạc nhiên vì chúng ta chỉ có một số thương vong."

Sau buổi sáng trong tình trạng không yên đó, tôi cảm thấy rất nhẹ nhõm rằng mọi việc tốt hơn nhiều so với những gì chúng tôi hình dung ban đầu, mặc dù tôi vẫn lo lắng về người phụ nữ đã thiệt mạng và những người bị thương khác. Khi chúng tôi ra khỏi hiện trường vụ tai nạn, Tony nói: "Richard, chắc anh sẽ không nhớ điều này nhưng anh chính là người đã dự cuộc họp mà chúng ta tổ chức với tư cách là nhà sản xuất ra con tàu và nói: "Tôi muốn xây dựng một con tàu an toàn nhất trên thế giới."

Sau đó, chúng tôi đến trang trại gần đường tàu để cảm ơn Geoff Burrows, người chủ cánh đồng nơi con tàu gặp nạn vì những gì ông ấy đã giúp đỡ. Ông đã cung cấp cho hành khách bánh mỳ, trà và nỗ lực giúp đẩy những chiếc ô tô và xe cứu thương ra khỏi đống bùn lầy bằng chiếc xe tải của ông. Cuối cùng, chúng tôi trở lại bệnh viện Loyal Lancashire để gặp gia đình bà Margaret Masson, người phụ nữ đã thiệt mạng. Họ muốn gặp tôi trong nhà xác. Tuy

nhiên, điều này thật khó khăn với tôi, nhưng rõ ràng là họ còn cảm thấy tồi tệ hơn và tôi biết mình nên đến đó và nói chuyện với họ. Tôi ngồi cạnh họ và cảm thấy thực sự xúc động. Họ không tìm tôi để nghe giải thích. Chúng tôi đến để chia sẻ nỗi thương tiếc.

Với tư cách công ty, chúng tôi sau đó đã phân tích xem mọi việc đã được giải quyết như thế nào và chúng tôi học được gì sau vụ tai nạn. Tôi thực sự cảm thấy rất tự hào về cách mà nhóm Virgin đã giải quyết công việc. Từ lâu, chúng tôi luôn sẵn sàng với những kế hoạch khẩn cấp và họ đã giải quyết công việc một cách suôn sẻ. Vì toàn bộ tuyến đường từ London đến Glassgow đã bị đóng cửa, khoảng 20 đến 30 nghìn hành khách đã mắc kẹt trên tuyến đường sắt. Chúng tôi thuê mọi chiếc taxi còn chỗ trống ở Anh và mỗi hành khách đều được trở về nhà bằng taxi lúc một giờ sáng hôm đó. Chúng tôi có xe chở người ở bệnh viện và ở nơi xảy ra vụ tai nạn. Lời chỉ dẫn của những người bị thương và các gia đình được các nhân viên thực hiện lần lượt. Cách mọi người giải quyết các tình huống khác nhau là điều rất quan trọng và họ đã làm rất tốt. Người lái tàu được xuất viện sau một tháng và tôi được báo là anh đã hồi phục hoàn toàn. Hy vọng rằng anh sẽ tiếp tục lái tàu.

Khi tiến hành phân tích thì chúng tôi phát hiện ra một điều khá thú vị đó là: chúng tôi đã đấu tranh với Chính phủ để được phép chế tạo tàu Pendolino với những chi tiết cao. Khi phương tiện truyền thông cứ nhắc đi nhắc lại rằng tỷ lệ sống sót trong vụ tai nạn là một điều "tuyệt diệu" thì tôi muốn khẳng định rằng đó không phải là một điều tuyệt diệu. Nếu đó là một điều tuyệt diệu thì đó là điều tuyệt diệu nhờ thiết kế hoàn hảo của con tàu, trong trường hợp bạn lên kế hoạch thích hợp cho tình huống có thể xảy ra và không dàn xếp biện pháp cho tình huống có thể xảy ra, bạn có thể xây dựng những mức độ an toàn chưa từng thấy trong hệ thống giao thông. Virgin rất tự hào về các số liệu an toàn, chúng tôi chưa bao giờ có thiệt hại về người trong một vụ tai nạn hàng không trong vòng 25 năm hoạt động. Và trong 10 năm điều hành tàu hỏa, tính cho đến thời điểm tai nạn ở Cumbria xảy ra thì chưa có một hành khách nào của chúng tôi bị thiệt mạng. Cái chết của Masson thực sự là một bi kịch và tôi thấy tức giận khi mọi cuộc tranh luận về con tàu là những cuộc tranh luận với

Chính phủ, với những công chức cố vấn cho các Bộ trưởng về việc chúng tôi đã quá chi tiết hóa con tàu. Kết quả là họ đều nói rằng con tàu "quá nặng" và "quá đắt đỏ".

Con tàu gặp tai nạn mà không hề bị hỏng, họ vẫn khăng khăng là chúng tôi có một hệ thống không cần thiết được xây dựng trong con tàu, ví dụ hệ thống máy tính tự động điều khiển toàn bộ con tàu và gửi tín hiệu vệ tinh cho trụ sở của chúng tôi ở Birmingham xem có sự cố nào xảy ra trên tàu Pendolino không. Không giống những tai nạn trong ngành đường sắt trước đây, đó là những vụ tai nạn mà người ta phải chờ cả năm để tìm ra nguyên nhân và gây cho các gia đình đau khổ vô cùng, giờ đây chúng tôi có thể nói về vụ tại nạn ở Cumbria và báo cáo một cách trung thực rằng con tàu đã đi đến đó mà không gặp sự cố nào. Để so sánh, công nghệ mà Network dùng để theo dõi đường tàu và các ghi đường sắt vẫn tụt hậu hàng thế kỷ so với con tàu đang chạy trên đường tàu đó.

Nếu bạn nhìn vào những quy định về sức khỏe và sự an toàn ở Anh thì Virgin Pendolino đã vượt quá điều tối thiểu được quy định về an toàn trong hệ thống của con tàu này nhờ ba yếu tố. Đó là yếu tố mà các công chức nhà nước kêu ca là quá chi tiết. Con tàu được xây dựng vượt trên cả những tiêu chuẩn an toàn hiện tại của Anh. Đây là vấn đề đang được quan tâm trong Chính phủ, đặc biệt với những người đang phân vân không biết phải làm gì với việc những con tàu mới đang được xây dựng không đạt được những chi tiết tiêu chuẩn về an toàn giống như Pendolino.

Trong khi những đường ray mà tàu của chúng tôi đang chạy trên đó không hiện đại bằng tàu, không có lời giải thích nào biện hộ cho việc bảo trì kém. Nhưng ít nhất thì đó cũng là một điều tốt để xem những người đứng đầu Network Rail chịu thất bại và nhận trách nhiệm trong vòng 24 giờ.

Việc giải quyết vụ tại nạn đã trở thành tiêu điểm của BBC cho các nhà báo bàn về các tiêu chuẩn mà các phóng viên của BBC mong chờ từ các tổ chức. Họ nói rằng Virgin đã đặt một

tiêu chuẩn mới dành cho việc quản lý và giải quyết các trường hợp khẩn cấp. Một Giám đốc của BBC đã ở trên chuyến tàu và trong khi bị mặc kẹt trong toa tàu, thì cô đã chứng kiến được cách mà vụ tai nạn được xử lý, cách mà các sự việc được làm sáng tỏ sau đó và cách mà họ đã lần lượt giải quyết. Là một nhân chứng, cô rất ấn tượng về những việc cũng như tiến trình công việc mà mọi người đã làm.

Rất ít người biết rằng chúng tôi đã ra một số quyết định quan trọng trong vòng 12 tháng qua về việc liệu chúng tôi có muốn tiếp tục kinh doanh trong ngành đường sắt hay không. Giờ đây Pendolino đang hoạt động và lượng hành khách của chúng tôi tăng lên nhanh mà chiếm thị phần từ hãng hàng không trên chặng đường từ London đến Manchester, Liverpool hay Glasgow, công ty cuối cùng cũng đã làm ăn có lợi nhuận và rất nhiều người muốn mua lại con tàu. Chúng tôi đã phải quyết định liệu có nên tiếp tục tham gia ngành đường sắt hay không. Trong những năm đầu tiên, chúng tôi gặp phải rất nhiều lời chỉ trích. Điều này gây ra nhiều trục trặc cho tên tuổi Virgin và chúng tôi đã thảo luận rất nhiều về vấn đề liệu chúng tôi có nên mở rộng kinh doanh không. Chúng tôi nhận tàu Pendolonos và sau đó đưa những con tàu này vào hoạt động và chúng tôi quyết định ở lại. Điều thú vị là lúc vụ tai nạn ở Cumbria xảy ra, chúng tôi đã quyết định mở rộng kinh doanh và bắt đầu đấu thầu một cuộc chuyển nhượng thương hiệu khác. Vào năm 2007, chúng tôi đấu thầu lại tuyến đường ven biển miền Đông của công ty GNER đã bị phá sản, nhưng tuyến đường này đã được giao cho National Express.

Tôi rất tin tưởng vào ngành đường sắt và tôi nghĩ rằng một thời đại đường sắt mới đang đến với châu Âu. Tôi sẽ đi xa hơn và tuyên bố rằng chúng ta đang đứng trên phương diện môi trường mà nhờ đó dịch vụ tàu hiệu quả nhanh chóng nên hoạt động trong các thành phố trong tương lai thay vì sử dụng dịch vụ hàng không nội địa. Điều này sẽ đòi hỏi đầu tư liên tục vào mạng lưới của Anh và toàn bộ châu Âu. Buồn cười là mặc dù với nhận thức của công chúng, Anh vẫn đang đầu tư vào đường sắt hơn bất cứ quốc gia nào ở châu Âu và đường sắt của chúng tôi đang trở thành dịch vụ đường sắt tốt nhất châu]u. Như tờ

Financial Times đã chỉ ra trong một bài báo lớn vào mùa xuân năm 2007, cộng đồng chỉ nhìn thấy TGVs của Pháp. Điều họ không nhận ra đó là hầu hết các tàu của Pháp đều đã hoạt động hơn 50 năm và đang cung cấp một dịch vụ thật kinh khủng cho hành khách ở Paris và các thành phố lớn khác ở nước Pháp. Có thể nước Anh không có đường sắt nhanh nhất nhưng họ đang trong quá trình trở thành nhà cung cấp dịch vụ tốt nhất. Nếu việc đầu tư vẫn được tiếp tục thì điều này sẽ trở thành hiện thực.

Thông tin dành cho các nhà quản lý ngành du lịch đang đọc những dòng này, tổng giá trị của hợp đồng Pendolino là 1,2 tỷ bảng. Chúng tôi thành lập hợp đồng theo một cách độc nhất vô nhị đó là nhà sản xuất phải chịu trách nhiệm bảo dưỡng con tàu và theo dõi nó trong suốt thời gian sử dụng: nó được gọi là hợp đồng "thiết kế, xây dựng và bảo dưỡng". Một nửa số tiền họ dành cho việc xây dựng con tàu; nửa còn lại dành cho việc bảo đảm an toàn cho con tàu trong suốt quá trình sử dụng. Động cơ của việc này, động cơ mà chưa bao giờ xuất hiện trong ngành công nghiệp đường sắt như chúng tôi bắt đầu học được trong ngành công nghiệp hàng không, đó là nếu bạn là một nhà sản xuất và bạn vừa sản xuất những con tàu mà bạn sẽ giao cho người khác, thì động lực xây dựng nó với tiêu chuẩn tốt nhất không thể cao bằng động lực mà bạn xây dựng nó rồi tiếp tục bảo dưỡng và bạn được trả tiền để bảo dưỡng nó. Rõ ràng là trong trường hợp sau, một nhà sản xuất sẽ muốn việc bảo dưỡng của mình dễ dàng và hiệu quả nhất có thể. Điều này có nghĩa là bạn sẽ sản xuất ra một con tàu an toàn hơn.

Trong tổng số 1,2 tỷ bảng, 600 triệu bảng được sử dụng để sản xuất ra con tàu và 600 triệu bảng còn lại được dùng để bảo dưỡng tàu trong suốt thời gian sử dụng. Mỗi con tàu Pendolino trung bình trị giá khoảng 11,5 triệu bảng, trong khi người ta nói 1,5 triệu bảng là quá đắt đỏ. Một phần của chi phí được chi vào phanh tái chế. Tuy nhiên, chúng tôi vẫn muốn lắp đặt phanh tái sản xuất điện, hệ thống phanh này giúp truyền 17% điện mà con tàu sử dụng mỗi khi tàu phanh vào dây ở phía trên đầu. Lúc chúng tôi quyết định tiếp tục với ý tưởng này, giá dầu chỉ là 10 đô-la một thùng và chắc chắn có rất nhiều người ở Bộ Giao

thông không thể hiểu tại sao chúng tôi lại "lãng phí tiền" trong khi giá năng lượng đang rất rẻ. Họ đã bỏ qua một điểm. Nếu bạn tiếp tục phải vận hành con tàu trong 20 năm, bạn sẽ không bao giờ biết giá năng lượng trong tương lai sẽ thay đổi như thế nào và bạn phải lên kế hoạch trong trường hợp giá năng lượng trở nên đắt đỏ so với xu thế thời gian. Điều mà chúng tôi tin tưởng hồi năm 1999 đang bắt đầu xảy ra. Nhưng thậm chí nếu có quay trở lại được năm 1999, càng nhìn vào vấn đề môi trường tôi càng thấy rằng mình cần phải làm một điều gì đó. Đó là thời điểm mà tôi quyết định thực hiện ý tưởng phanh tái sản xuất điện. Một điều khác mà chúng tôi đã chi rất nhiều tiền đó là vấn đề an toàn của con tàu. Nhưng nếu bạn nhìn vào hiện thực ngày hôm nay, chúng tôi đã hoàn trả được chi phí lắp đặt hệ thống phanh tái sản xuất điện trong việc sử dụng ít năng lượng hơn và gây ra ít tác động đối với môi trường hơn. Còn đối với vấn đề an toàn thì vụ tai nạn này gây ra ít đau khổ và chi phí xã hội hơn bất kỳ con tàu nào trên thế giới chạy với tốc độ 100mph trong lịch sử. Con tàu gặp nạn tại Cumbria sẽ tiếp tục trở lại hoạt động, đây là điều mà một số người cảm thấy khó tin. Chỉ hai toa hành khách bị phá hủy là không thể tiếp tục hoạt động. Phần còn lại của con tàu vẫn còn tốt và đã vượt qua được cuộc kiểm tra về độ an toàn.

Về vấn đề môi trường, dầu diesel đỏ là dầu bị đánh thuế thấp trong suốt Chiến tranh Thế giới II, được dùng để phục vụ cho công nghiệp và nông nghiệp, giờ đây điều này vẫn được duy trì cho ngành nông nghiệp. Tôi không biết tại sao nhiên liệu sinh học không được hưởng mức thuế như vậy vì chúng tôi đã giúp giảm lượng phát thải khí CO2. Tôi đến gặp Gordon Brown, người sau đó là Bộ trưởng Bộ tài chính để thảo luận về những vấn đề này. Tôi thấy hài lòng được thông báo rằng ông đồng ý với tôi và sẽ cung cấp cho chúng tôi mức thuế mà chúng tôi cần. Ngày 7/6/2007, con tàu chở khách đầu tiên sử dụng nhiên liệu sinh học là Virgin Voyager, một phiên bản sử dụng diesel của Pendolini, bắt đầu đi vào hoạt động từ London đến Holyhead. Đó không những là chuyến tàu đầu tiên của nước Anh mà còn là chuyến tàu đầu tiên của châu Âu.

Vào thời điểm xảy ra tai nạn ở Cumbria ngày 23-24/2, chúng tôi nhận được một bức thư phàn nàn từ một người dân. Anh ta nói rằng anh không thể sử dụng điện thoại di động trên tàu Pendolino vì cửa sổ nhỏ và được che bằng loại kim loại đặc biệt. Đặc điểm an toàn này giúp ngăn ngừa hành khách đập vỡ cửa kính nhưng nó khiến cửa sổ trở nên nhỏ hơn và làm cho sóng điện thoại di động bị gián đoạn. Tuy nhiên, đó là lời phàn nàn duy nhất mà chúng tôi nhận được. Hy vọng công nghệ mới trong tương lai sẽ giúp mọi người có thể sử dụng được điện thoại di động của mình mà không bị ngắt quãng khi đi tàu.

Trong khi đó, tôi vẫn theo dõi công việc ở Nam Phi và cho đến cuối tháng Tư, tôi bay đến đó để mở một bênh viện mới. Ý tưởng đó là để đảm bảo rằng chúng tôi sẽ không mất thêm bất cứ nhân viên nào nữa. Thời điểm đã đến, tôi quyết định đảm bảo rằng điều đó sẽ không xảy ra thêm một lần nào nữa. Hai bác sĩ Hugo Templeman và Brian Brink, những người tôi đã gặp năm ngoái vẫn còn ở đó để tham dự lễ khánh thành lớn. Trong khi đó, những người châu Phi, theo tập tục bộ lạc của mình, họ nhảy múa bên ngoài và rất nhiều người đến từ các vùng bên đã đến xem chúng tôi. Hugo đã thực hiện các kế hoạch xây dựng còn Brian giúp chúng tôi gây quỹ. Toàn bộ công việc xây dựng được hoàn thành trong vòng chưa đầy tám tháng bao gồm cả việc lắp đặt thiết bị với chi phí thấp. Tính cho đến thời điểm bệnh viện sẵn sàng điều trị cho hàng nghìn người, chi phí chỉ hết có một triệu đô-la. Một bệnh viện tương tự như vậy được xây dựng từ con số không ở Anh sẽ tốn khoảng 100 triệu đô-la và mất nhiều năm để xây dựng. Chúng tôi đóng góp 600 nghìn đô-la, Anglo American góp 400 nghìn đô-la và Chính phủ Mỹ ủng hộ 5 triệu đô-la trong một vài năm để chi trả cho thuốc antiretroviral và các loại thuốc khác. Đó là một cơ sở y tế hoàn chỉnh với bốn khu vực hộ sinh và dịch vụ chăm sóc 24/24 cho các bệnh nhân HIS, AIDS, TB, sốt rét cũng như các dịch vụ chăm sóc sức khỏe cơ bản khác.

Hy vọng sau khi được xây dựng nhanh chóng và hiệu quả, bệnh viện sẽ bắt đầu ngay lập tức thảo luận về các kế hoạch và các vấn đề. Chúng tôi chỉ góp tiền và hành động. Ý tưởng của chúng tôi là cố gắng xây dựng theo một cách hiệu quả và dễ dàng hơn cách mà chúng tôi đã

từng làm, sử dụng một mô hình, một phương pháp có thể biến đổi một hội từ thiện có mặt ở khắp nơi thành một mô hình kinh doanh bền vững. Điều này có nghĩa là bệnh viện cuối cùng sẽ tự vận hành và tự chi trả. Tôi cảm thấy việc giúp đỡ mọi người để họ có khả năng tự lực sẽ đem lại cho họ hy vọng và sự tự tin để thoát ra khỏi cái vòng đói nghèo, tuyệt vọng. Chúng tôi thực hiện theo mô hình trung tâm của Hugo Templeman, nơi ông đã giúp đỡ các bệnh nhân HIV/AIDS đang được điều trị để lập một công việc kinh doanh nhỏ xung quanh khu điều trị để họ có thể kiếm sống và thấy mình còn có giá trị. Với việc sử dụng mô hình của Hugo, HIV/AIDS, sốt rét và TB đều sẽ được điều trị miễn phí; nhưng các dịch vụ chăm sóc ý tế cơ bản sẽ bị thu phí, những ca điều trị ít nguy cấp hơn ở mức độ mọi người có thể chi trả được. Đó là điều quan trọng để mọi người biết rằng chúng tôi không bao giờ bỏ rơi bất cứ ai. Mục tiêu của chúng tôi là coi đó như một mô hình và nhân rộng nó ra khắp Nam Phi ở những nơi mà thực sự cần Virgin Unite. Tạo ra những công ty bền vững sẽ giải phóng tiền từ thiện để sử dụng tiền ở những nơi khác và mở rộng nó một cách hiệu quả hơn.

Vài ngày sau đó, tôi nhận được một tin mừng rằng nhà khoa học Steven Hawkinh đã tiến thêm một bước gần hơn tới ước mơ bay vào vũ trụ cùng chúng tôi. Ngày 27/4, ngay sau sinh nhật lần thứ 65 của ông, cùng với sự giúp đỡ của Peter Diamandis và một nhóm bác sỹ, y tá, cuối cùng ông cũng đã thực hiện trạng thái không trọng lượng trên chiếc máy bay thương mại 727 đã được biến thành máy bay đào tạo không trọng lượng – hay theo cách mà các nhà du hành vũ trụ đang được đào tạo của NASA gọi là "sao chổi nôn". Để đảm bảo rằng ông sẽ ổn, ông uống một viên thuốc chống say trước chuyến bay. Ông là người tàn tật đầu tiên tham gia trải nghiệm và ông thích thú thực sự. Cuốn băng truyền về mặt đất cho chúng tôi thấy rõ nụ cười tươi của ông khi ông rời chiếc xe lăn của mình và bay lơ lửng lần đầu tiên. "Thật tuyệt vời… Tôi có thể đi." Sau khi hạ xuống, ông nói: "Vũ trụ, tôi đến đây rồi."

Tôi không biết chính xác điều mà ông cảm thấy khi đạt được một phần giấc mơ của mình, cái này thì chỉ có mình ông biết, nhưng tôi biết ông cảm thấy như thế nào khi được lơ lửng trong trạng thái không trọng lượng. Trong lần đầu tiên bỏ trọng lượng của Trái đất, cảm

giác không trọng lượng chạy dọc trong cơ thể cho đến khi niềm hạnh phúc đột nhiên ngập tràn trong bạn. Những người đã từng biết cảm giác này đều đồng ý rằng nó thực sự "thanh khiết, hạnh phúc hoàn toàn". Nhưng chỉ dùng từ ngữ thôi thì không thể diễn tả đầy đủ cảm giác đó được. Vượt qua bài kiểm tra với kết quả mỹ mãn, Giáo sư Hawking giờ đây đã sẵn sàng trở thành hành khách của tàu vũ trị Virgin Galactic.

Không phải mọi chuyện đều diễn ra êm đẹp, hoặc thậm chí diễn ra một cách vui vẻ như được lơ lửng ở trạng thái không trọng lượng. 18 tháng sau, vào ngày 11/9/2005, tôi có được một cơ hội thú vị. Lúc đó tôi đang ở New York để tham dự vòng chung kết của giải Tennis Mỹ mở rộng, khi tôi tham dự cuộc họp trưa tại khách sạn Four Seasons cùng với Gordon MacCallum, lãnh đạo công ty quản lý Virgin, Simon Duffy, Chủ tịch Hội đồng quản trị của công ty truyền hình cáp của Anh là NTL, và Shai Weiss, giám đốc vận hành của NTL, một người đang điều hành Virgin Fuels. Simon và Shai đã bay đến vào buổi sáng để tham dự cuộc họp. Đó là tháng cao điểm thương lượng bí mật giữa chúng tôi để lập một công ty truyền thông có sức mạnh mới tại Anh để cạnh tranh với Sky. Chúng tôi gọi kế hoạch này là Project Baseball (Dự án bóng chày); giống như một sân bóng chày có 4 gôn ghi điểm với một sân ở giữa. Sân ở giữa là giá trị mà cần phải mở khóa bằng sự liên kết của chúng tôi.

Ban đầu, NTL/Telewest đã hỏi liệu chúng tôi có cấp phép nhãn hiệu cho họ không nhưng tôi nghĩ chúng tôi có thể làm nhiều hơn thế. Khi thảo luận với Stephen Murphy, Giám đốc điều hành của chúng tôi, tôi đã nói: "Virgin Mobile đang hoạt động ở đây với 4,5 triệu khách hàng và có rất nhiều quyền trong vấn đề nội dung. Cách duy nhất tôi có thể biết nó đang hoạt động là đưa Virgin Mobile vào các công việc kinh doanh mới." Tôi không chỉ muốn làm lại nhãn hiệu, tôi muốn có vốn cổ phần. Như tôi hiểu, họ đang chuẩn bị đổi tên và Virgin đã có một hình ảnh tốt hơn.

Simon và Gordon đồng ý. Điều này có nghĩa là NTL và Telewest, những nhà cung cấp cáp lớn nhất nước Anh sẽ hợp tác với Virgin Mobile để đặt lại nhãn hiệu cho một công ty mới

với tên và hình ảnh thành công của Virgin. Chúng tôi có khoảng 10 triệu khách hàng, và số lượng khách hàng này sẽ giúp chúng tôi có thể tạo nên những điều tuyệt vời. Điểm bán hàng đầu tiên sẽ là cột gôn khai trương đầu tiên – chúng tôi đề xuất "bốn cho dịch vụ 40 bảng" trong một gói truyền hình số, băng tần rộng, điện thoại và điện thoại di động. NTL/Telewest đang mua Virgin Mobile với khoản tiền rất lớn – nhưng tôi có thể thành cổ đông lớn nhất và đóng tên chúng tôi cũng như logo của chúng tôi lên toàn bộ công ty. Ngay lập tức tôi thấy rằng đó là cách mở cửa tiềm năng lớn của Virgin Mobile và cùng lúc đó tôi thấy thật là thú vị khi trở thành một nhà cạnh tranh lớn trên thị trường. Tôi đã cố gắng trước đây, khi tôi đấu thầu Channel 5 (kênh 5 và giờ bây giờ là Five) và tôi biết cuộc đấu thầu này khó như thế nào. Tôi mất 18 tháng để chỉnh sửa đề xuất trước khi gửi bản tóm tắt dài 15 trang vào đầu năm 2007. Rõ ràng là cơ cấu của thỏa thuận tốn nhiều giấy mực hơn, nhưn tôi luôn thích phần tóm tắt: Tôi có thể thấy liệu cuộc làm ăn này có dành cho tôi hay không, bằng cách đi tắt và lướt qua các nội dung chính.

Sau nhiều tháng thương lượng, chúng tôi cố gắng giữ cuộc thỏa thuận trong bí mật bằng cách làm việc với duy nhất một ngân hàng và thậm chí không nói với Charles Gurassa, chủ tịch độc lập tại Virgin Mobile – nhưng cuối cùng thông tin cũng bị rò rỉ. Tờ Sunday Telegraph viết: "James Murdoch suýt bị nghẹn khi nghe được thông tin này. Đây sẽ là một cuộc chiến về nhãn hiệu – Virgin và Sky."

T-Mobile, công ty có liên quan đến Virgin Mobile, có sự thay đổi trong điều khoản kiểm soát trong hợp đồng với chúng tôi. Rõ ràng là họ đã được thông báo là thông tin bị rò rỉ. Họ không được thông báo mọi thứ – như đề xuất của NTL/Telewest nhưng có ai đó đã đoán được. Cuối cùng, Gordon gọi điện khẩn cấp cho Charles Gurassa và nói: "Có một số việc anh cần phải biết…"

Chúng tôi chính thức thành lập Virgin Media vào ngày 6/2/2007. Một phần chiến lược của chúng tôi để lấy được nội dung là xác định và đấu thầu ITV. Mọi người đều biết rằng ITV

đang đấu tranh trên thị trường nhưng chúng tôi có cơ sở tốt để mua nội dung. Chúng tôi nghĩ rằng chúng tôi có cơ hội tốt, cho đến khi chúng tôi phải chống lại một đối thủ lớn Rupert Murdoch, người sở hữu hơn 50% bản quyền truyền thông của nước Anh, từ ti vi cho đến báo chí. Tôi biết chúng tôi sẽ kết hợp với Sky nhưng tôi đánh giá thấp tốc độ của Murdoch. Con trai của ông, James đang điều hành Sky, nhưng có lời đồn rằng vị trí đó có được là nhờ Murdoch. Tôi có mối quan hệ tốt với cha con nhà Murdoch mặc dù tôi biết họ tàn nhẫn như thế nào trong kinh doanh. Cuộc đấu thầu của chúng tôi đối với ITV trở nên tồi tệ vào ngày 26/4 khi Rupert Murdoch tham gia và mua phần lớn cổ phần ITV. Kết quả là cổ phần của Sky mất 150 triệu bảng nhưng họ không để tâm đến việc ngăn chặn chúng tôi trở thành một nhà cạnh tranh lớn. Tôi tin rằng những gì họ làm theo luật cạnh tranh đều không công bằng và phi pháp, và chúng tôi hỏi những nhà chức trách về cạnh tranh để phân xử xem liệu Murdoch có thể mua cổ phần ITV không. Một số phản ứng cạnh tranh do Sky thực hiện có phần bất ngờ. Chúng tôi có ba triệu thuê bao trong khi Sky có chín triệu thuê bao, nhưng một cách khôn khéo, Murdoch đã cố gắng vẽ một bức tranh miêu tả sinh động chân dung tôi như là David chống lại Goliath, hay theo ông thì đó là Goliath chống lại David. Tôi tin rằng cha con nhà Murdoch và tôi vẫn tôn trọng nhau nhưng theo như cách nói của Sherlock Holmes thì cuộc chơi đang tiếp diễn.

Cho đến lúc đó, Sky và một công ty mới là Virgin Media có một mối quan hệ mang tính tượng trưng, và bằng cách đó chúng tôi có những kênh truyền hình trên mạng của cả hai hãng. Chúng tôi đã trả rất nhiều tiền cho Sky để có được những kênh cơ bản của họ, nhưng họ bất ngờ đòi chúng tôi nhiều tiền hơn so với giá thị trường hay so với mức chúng tôi muốn trả vì số lượng người xem của những kênh này đang giảm dần. Cùng lúc đó, họ quyết định giảm số tiền trả cho chúng tôi khoảng 10 triệu bảng cho dù lượng khán giả đang tăng lên. Kết quả là khán giả của chúng tôi không được xem một số kênh chương trình của Sky, nhưng cuối cùng chúng tôi vẫn có thể giải quyết vấn đề vào cuối năm 2008.

Tôi không đến Ulusaba trong một thời gian dài khi biết những loài động vật cũng biết rằng không hề có ranh giới hay rào chắn. Một số người nói về loài voi Kenya và sư tử Nam Phi, nhưng thực tế là hầu hết các loài động vật luôn đi theo lối săn cũ của chúng mà không quan tâm đến ranh giới do con người tạo ra. Như những loài chim di trú, chúng là những người gipxi, chúng đi đến những nơi mà chúng thích. Rắc rối chỉ xảy ra khi chúng phải đối diện với nhu cầu trồng hoa màu và xây dựng thành thị của con người.

Châu Phi được chia ra như những cỗ bài trong thời đại Victoria, khi Chủ nghĩa Thực dân đang ở đỉnh cao. Ranh giới chính trị chia cắt những vùng đất các bộ lạc và chia rẽ các thị tộc; cũng như chia cắt con đường di trú của các loài động vật, phá hủy hệ sinh thái và đa dạng sinh học. Có một nỗ lực để sửa sai về sự phá hủy này đó là thành lập công viên quốc gia. Tuy nhiên, hầu hết các công viên quốc gia đều là ranh giới quốc gia. Peace Parks dưới sự hướng dẫn của Tiến sỹ Anton Rupert đi đến bước tiếp theo. Cùng với Thái tử Bernhard của Hà Lan và Mandela, tiến sỹ Rupert thành lập Quỹ Peace Parks. Giấc mơ của họ là một lần nữa tạo lập một châu Phi mới, nơi các loài động vật hoang dã có thể đi lang thang qua biên giới của các quốc gia. Việc hợp tác giữa các quốc gia có thể thu hút du lịch sinh thái, họ có thể kiếm được tiền, công việc, đem lại sự thịnh vượng cho những người nghèo và các vùng đói khổ. Những con người, những loài động vật và những mảnh đất châu Phi đều có thể thu được lợi ích.

Theo tiến sỹ Rupert nói: “Chúng tôi tin vào triết lý rằng cần phải có sự hòa hợp giữa con người và thiên nhiên. Châu Phi không có hàng rào. Chúng tôi mơ về những con đường mòn di cư thời xa xưa. Chúng tôi mơ về những vùng đất bỏ hoang nơi những con voi đi lang thang và tiếng sư tử gầm rung chuyển màn đêm.”

Ulusaba nằm trong Khu vực bảo tồn liên biên giới Limpopo (TFCA) trải dài toàn bộ khu vực phía Nam của châu Phi, từ bờ này sang bờ kia. Nhưng tôi thích ý tưởng về công viên Peace Parks, nơi bao gồm một số địa điểm đẹp và xa xôi nhất từ Bắc Cực cho đến Nam Cực, từ phía

Đông sang phía Tây vòng quanh thế giới, và có khoảng 112 quốc gia sẽ tham gia. Nhưng mặc dù công viên này không có ranh giới, mỗi đất nước sẽ duy trì chủ quyền phần công viên nằm trong lãnh thổ của nước đó. Đó là một thành tựu đáng ngạc nhiên và tôi thích ý tưởng đó khi Mandela nói với tôi lần đầu tiên.

Vào tháng 1/2006, Giáo sư Willem Van Riet đến gặp tôi bảo tôi tham gia câu lạc bộ Club 21. "21" tượng trưng cho những người yêu thích hòa bình và phát triển thông qua việc bảo tồn trong thế kỷ XXI. Mỗi thành viên của câu lạc bộ đều đóng góp ít nhất là 1 triệu đô-la. Đó là một số tiền lớn nhưng tôi đồng ý với lời châm biếm dí dỏm của tiến sỹ Rupert rằng: "Bảo tồn mà không có tiền thì chỉ là nói miệng."

Nhưng tất cả đều không diễn ra tốt đẹp như trên thiên đường. Như tôi thấy thì vùng đất dự trữ dành cho động vật hoang dã ở châu Phi là rất ít. Các trang trại lấn chiếm, những tay săn trộm và ở một số nơi như một vùng đất đẹp ở Mozambique, không còn khu bảo tồn nào chỉ vì cuộc nội chiến. Nhưng ở công viên Kruger Park của châu Phi, có rất nhiều khu bảo tồn. Càng tham gia nhiều, tôi càng nhận ra tầm quan trọng của công viên Peace Parks. Một trong những bước đột phá đáng chú ý nhất là việc dỡ bỏ hàng rào biên giới giữa Nam Phi và Mozambique. Hiện giờ, những con voi của Kruger có thể thoải mái đi dạo sang địa phận Mozambique và sống trong khu bảo tồn hoang dã.

Mọi việc tiến triển với tốc độ nhanh chóng. Vào tháng 4/2007, tôi bay sang Kenya để hoàn thành ý tưởng cho thuê đất từ nhà truyền thống của Masai. Kế hoạch của tôi là trả cho họ nhiều tiền hơn số tiền họ nhận được từ việc làm nông để bảo vệ đất đai cũng như những cuộc di trú tuyệt đẹp của loài linh dương hoang dã – một trong số năm kỳ quan của thế giới, và sau đó đào tạo Masai làm việc trong khu bảo tồn như những người bảo vệ để họ có thể tiếp tục làm việc trên mảnh đất của mình. Việc này sẽ giúp bảo vệ môi trường, cho họ việc làm, và bảo vệ các loài động vật hoang dã. Tôi nghĩ rằng một số quốc gia nhận ra rằng những gì họ có là vô giá; và điều này đặc biệt đúng trong trường hợp của châu Phi, nơi

chúng tôi phải đấu tranh với khí hậu nạn đói, chiến tranh cũng như bệnh tật. May mắn là Chính phủ và người dân châu Phi đều thấy rằng khu bảo tồn và quang cảnh ở đây còn hơn cả giá trị. Một khi bạn đánh mất nó, bạn sẽ không bao giờ lấy lại được. Ít nhất 10% lợi nhuận của chúng tôi đã được để dành để đầu tư vào châu Phi và tạo công ăn việc làm cho người dân châu Phi. Chúng tôi vừa thành lập một hãng hàng không quốc gia dành cho người Nigeria, đó là điều mà phía Tây của châu Phi rất cần. Chúng tôi cũng mở các câu lạc bộ sức khỏe, công ty điện thoại di động và công ty tài chính cùng với việc tuyển 5 nghìn nhân công châu Phi.

Khi tôi đứng trong cái nóng của Kenya, mặc dù hít thở trong bầu không khí đậm chất nhiệt đới, tôi lại tưởng tượng đến cảnh co ro trong cái lạnh dưới 0 độ mà tôi sẽ phải trải qua sắp tới khi đi ngang qua Bắc Cực cùng với Sam. Khi tôi trở về từ Kenya, Sam đã được huấn luyện trong vòng một tuần để tham gia hành trình dài 1.200 dặm trong chương trình Sự nóng lên của toàn cầu 101 của Will Steger để giúp thế giới thức tỉnh về những điều mà sự nóng lên của toàn cầu đang gây ra cho Bắc Cực và cho toàn thế giới. Quả thực đối với tôi, đây không phải là nơi thích hợp để làm quen với điều kiện ở Bắc Cực. Khi từ vùng đất nóng bỏng châu Phi đến, tôi đi cùng một nhóm từ Clyde River hành trình tới Iglulik, lúc đó vấn đề nóng lên của toàn cầu trở thành một trong những điều mà tôi nhớ đến trong đầu. Những người Inuit dẫn đường của chúng tôi nhiệt tình chỉ cho chúng tôi thấy những thay đổi đáng lo ngại trong đám băng vĩnh cửu.

Lúc đầu, tôi chẳng mấy quan tâm tới những bữa tiệc chào đón. Một tấm vải nhựa được trải ra giữa phòng hội trường của làng. Có ba cái đầu hươu đông lạnh được cắt ra từ những con hươu được đông lạnh xếp bên cạnh đang trừng trừng nhìn chúng tôi. Những khúc thịt thô được cắt ra từ những con hươu đó đang chờ chúng tôi. Một đĩa cá đông lạnh được xếp thành hàng. Đây là bữa tiệc mà những người Inuit đã đãi chúng tôi tại Clyde River.

Ngày hôm sau, chúng tôi đi tiếp đến Clyde Fjord, một thung lũng sông băng đang bị ngập bởi nước biển. Quang cảnh tuyệt đẹp; chắc chắn rằng đây là một trong những kỳ quan của thế giới. Tôi cảm thấy hoàn toàn nhỏ bé khi đứng giữa khu vực hùng vĩ này. Đây là một vùng hoang dã đẹp, nơi tôi chưa từng được đặt chân đến trước đây, mặc dù tôi đã bay qua một số khu vực tương tự bằng khinh khí cầu. Tôi được chứng kiến phong cảnh đẹp tuyệt vời ở mỗi dặm mà chúng tôi đi qua, nơi đây có băng màu xanh và những vách đá biển sừng sững; nhưng Theo, người dẫn đường của chúng tôi cũng chỉ cho chúng tôi xem những dấu hiệu xấu. Khi biển trở nên ấm hơn thì những con cá voi di chuyển về phía Bắc với số lượng ngày càng tăng. Loài vịt biển và chim dế nước đang cư ngụ ở phía Bắc suốt cả năm thay vì chỉ cư ngụ vào mùa hè. Thậm chí vào mùa đông, khi trời chỉ sáng hai tiếng mỗi ngày thì chúng cũng ở đó. Những con sóc đất vốn thường được tìm thấy cách ngôi làng Iglulik của Theo 250 dặm về phía Bắc giờ đây cũng đang phát triển mạnh xung quang Iglulik. Chúng trở thành loài mới đến cư ngụ. Thậm chí loài chim cổ đỏ cũng lần đầu tiên đến nơi này.

Theo nói: “Khi lần đầu tiên nghe đến hiện tượng nóng lên toàn cầu, những người Inuits chúng tôi nghĩ rằng đây là một tin tốt lành. Những đứa trẻ của chúng tôi sẽ ấm hơn trong mùa đông. Nhưng giờ đây chúng tôi biết đây không phải là tin tốt. Nó thay đổi hệ sinh thái. Thế giới tươi đẹp mà chúng ta sống đang dần biến mất.”

Tôi đã ghi chép lại một số điều thú vị trong nhật ký hành trình của mình. Tôi viết một bài đặc biệt như sau: “Đêm cuối cùng tôi ở đây là một đêm lạnh lẽo. Chúng tôi đều có bô đi tiểu ở dưới giường vì trời quá lạnh nên không thể đi ra ngoài vào ban đêm. Tôi không nút chặt chiếc bô của mình. Tôi thức dậy tìm túi ngủ và chiếc bô đã đông cứng. Tôi kể chuyện cho mọi người vào ngày hôm sau và mọi người đều đồng ý rằng tôi là người duy nhất trong đoàn đi tiểu vì ở đây người Inuits không cho phép uống rượu.”

Tôi cố gắng liên lạc với bố tôi bằng điện thoại vệ tinh. Bố tôi đã tham gia cuộc chiến ở sa mạc Sahara, chống lại Rommel. Ban đêm ở sa mạc cũng rất lạnh. Sau khi tôi kể câu chuyện

về chiếc bình đông lạnh, bố tôi trả lời: "Trong chiến tranh, bố đựng nước trà nóng vào bình để có thể giữ ấm vào ban đêm và uống vào sáng hôm sau."

Nhìn Sam dễ dàng hòa nhập với mọi người, tôi cảm thấy nó như đang ở nhà, giữa những người Inuits như khi ở với những người châu Phi hay ở trên hòn đảo Địa Trung Hải nơi nó đã lớn lên, tôi cảm thấy nó đã trưởng thành và có năng lực. Những người lớn tuổi thường cảm thấy xúc động khi thấy bọn trẻ hòa nhập và bắt kịp cuộc sống. Sam và tôi đã tránh không nói đến việc liệu nó có thể điều hành Virgin một ngày nào đó hay không. Việc này rất thu hút tâm trí tôi vì tôi vẫn đang có rất nhiều niềm vui và mặc dù tôi đã phải làm việc vất vả từ khi 15 tuổi, tôi không thấy thời điểm nghỉ hưu của mình cũng sắp đến. Tôi phải quan tâm rằng Sam muốn chứng tỏ bản thân và nó còn rất nhiều việc muốn làm; và Holly cũng không bao giờ từ bỏ ước mơ trở thành bác sỹ. Hiện tại, Holly đã lấy bằng và đang là bác sỹ nội trú tại một bệnh viện lớn ở Anh. Sam đang theo học trường âm nhạc, nó chơi đàn ghi-ta rất tốt và nó đã thích thú dành bốn tháng để giúp đỡ khai trương Virgin Media. Một vài trong số các công ty của chúng tôi như Virgin Media cần có hình ảnh của tuổi trẻ và khi tôi 60 tuổi, tôi phải cân nhắc điều đó. Tôi lo rằng cuộc điều tra hiện tại mà tôi thực hiện với nhãn hiệu Virgin cho thấy rằng nó là một nhãn hiệu được ưa thích nhất tại Mỹ; nhưng nó cũng cho thấy rằng dân số giới trẻ đang giảm nhẹ. Nếu tôi trung thực, tôi nghĩ rằng đó là sự phản ánh về tuổi tác của mình. Thời gian trôi qua và một người trẻ tuổi hơn trong mắt công chúng ở một số giai đoạn nào đó sẽ có ích, mặc dù điều này không quan trọng với Virgin Money và Virgin Trains tại thời điểm hiện tại.

Tôi nhận ra rằng khi già đi, tôi không thể làm nhiều để quảng bá Virgin; và tôi hy vọng rằng tôi không cần phải làm nhiều để quảng bá nó, vì những ý tưởng khắc sâu vào công ty đã đủ để mỗi công ty có thể hoạt động theo cách của riêng mình – hy vọng rằng các công ty sẽ hoạt động phù hợp với ý tưởng của những nhà sáng lập. Nếu một tổ chức được cơ cấu đúng cách thì không có lý do gì những nét đặc biệt của nó lại không tồn tại khi nhà sáng lập mất đi hay thậm chí thay đổi chủ sở hữu. Hãy nhìn vào John Lewis: công ty này vẫn hoàn toàn được

duy trì theo nguyên tắc của nhà sáng lập. Marks & Spencer có thể đã lạc đường trong chốc lát nhưng công chúng thì không bao giờ đi chệch hướng về tương lai của M&S và công ty đã quay trở lại đúng đường đi của mình. Một ví dụ khác là Rolls-Royce. Một thời gian dài sau khi hai nhà sáng lập qua đời, những nguyên tắc về sự tinh tế vẫn được mọi người tin tưởng từ hành khách của các hãng hàng không cho đến những người lái xe trên toàn thế giới. Do đó, khi tôi quá già hay khi không đủ sức leo xuống một tòa nhà, tôi vẫn nghĩ rằng tinh thần vui vẻ và ưa thích thám hiểm vẫn còn, mặc dù tôi đảm bảo rằng tinh thần đó sẽ giúp tôi lên xuống cầu thang trên một chiếc xe lăn. Thời điểm đó còn rất xa. Chắc chắn Sam cũng nghĩ vậy. Khi Sam ở Virgin Media, nó đã được yêu cầu phải tham gia một cuộc phỏng vấn. Virgin PR là Jackie McQuillan nói với nó rằng: "Được rồi, nếu cháu muốn phỏng vấn, cháu sẽ được phỏng vấn nhưng hãy chỉ nói về việc cháu làm cho Virgin – không nói nhiều về mối quan hệ giữa cháu và bố."

Sam trả lời: "Ồ, chú Jackie, chúng ta có buộc phải nói về việc cháu làm việc cho Virgin sớm như thế này không – cháu phải chịu đựng làm việc ở đây trong 60 năm tới sao."

Sau hành trình tới Bắc Cực, khi đang ở cực Nam, thật hợp lý khi tôi dừng chân ở Toronto để phát động một chiến dịch chống lại hiện tượng nóng lên của toàn cầu. Chúng tôi đã gọi nó là "Búng nhẹ" như một lời nhắc nhở tắt điện khi có thể, kể cả chế độ chờ của thiết bị điện. Một cái chạm nhẹ luôn khiến tôi buồn cười, và tôi nghĩ rằng mọi người sẽ nhớ hướng tiếp cận mang tính hài hước. Tuy nhiên, tôi thấy vui khi một số hội viên người Canada cho rằng cụm từ đó không lịch sự và một số người nói với tôi rằng tôi nên "búng nhẹ".

Sau ba năm lo lắng ở Bộ Giao thông Mỹ,Virgin America cuối cùng cũng đã thực hiện đươc chuyến bay vào ngày 19/5. Không phải chỉ có tôi thấy nhẹ nhõm mà rất nhiều người đang làm việc cho Virgin America cũng thấy nhẹ nhõm. Đặc biệt là Fred và nhóm điều hành Virgin America, họ đã làm việc không ngừng nghỉ để giải quyết tất cả những gì họ được yêu

cầu để nhượng bộ Bộ Giao thông, và các hãng hàng không khác của Mỹ đã gây khó khăn cho chúng tôi trong một thời gian dài.

Tôi luôn luôn tin rằng sự cạnh tranh lành mạnh là một cách để tiến tới tiêu chuẩn và để cho khách hàng có được dịch vụ tốt nhất có thể. Tuy nhiên, chúng tôi không hoàn toàn thoát khỏi rắc rối. Mặc cho tất cả những thay đổi mà chúng tôi đã cẩn thận làm khi được yêu cầu, Bộ Giao thông vẫn yêu cầu phải thay thế Fred Reid vào vị trí Chủ tịch Hội đồng quản trị trong vòng sáu tháng và hạn chế những ảnh hưởng của Virgin Group đối với hoạt động của Virgin America. Do chúng tôi đã có một khoảng cách với Virgin America, nên chúng tôi không thể làm gì hơn – nhưng chúng tôi sẵn sàng làm theo. Tuy nhiên, VA yêu cầu thay đổi quyết định về việc bổ nhiệm Fred. Anh ấy là người Mỹ và anh ấy đã từng là Giám đốc của Delta (một trong những hãng hàng không cạnh tranh với Virgin America). Điều này chẳng có nghĩa gì cả. Tuy nhiên, chúng tôi được chào đón để hoạt động dịch vụ, và chúng tôi bắt đầu làm việc chăm chỉ để khai trương vào giữa mùa hè. VA đề xuất chuyến bay từ sân bay quốc tế San Francisco và sân bay quốc tế John F Kenedy ở New York cũng như dịch vụ tới San Diego, Las Vegas, Los Angeles, Boston, Seattle và sân bay quốc tế Dulles ở Washington. Trong vòng năm năm, VA hy vọng sẽ bổ sung thêm các thành phố khác vào danh sách cho nên đó là một thời điểm đầy tham vọng.

Cùng lúc đó, Virgin Atlantic Challenger cũng thay đổi chiến thuật để trì hoãn đơn đặt hàng máy bay Airbus A380 của chúng tôi hiện đang chậm trễ khoảng 4 năm, từ năm 2009 đến 2013. Chúng tôi vẫn tin tưởng vào chiếc máy bay lớn nhưng để giữ an toàn và chiến thuật, chúng tôi muốn đưa nó vào hoạt động trước khi cam kết bản thân. Thay vào đó, ngày 26/5, tôi ký hợp đồng với Chủ tịch của Boeing là Jim McNerney để mua 43 chiếc Boeing 787 Dreamlines mới cứng trị giá 8 tỷ đô-la. Đây là đơn đặt hàng lớn nhất mà Virgin Atlantic Challenger từng thực hiện, và đây sẽ là những chiếc máy bay làm bằng vật liệu carbon tổng hợp đầu tiên trong ngành dịch vụ thương mại. Nhìn lại chiếc Virgin Atlantic Challenger Global Flyer, chiếc máy bay làm bằng vật liệu tổng hợp đầu tiên trên thế giới, tôi cảm thấy

vui hơn khi chúng tôi trả tiền cho chiếc Flyer để chứng tỏ một điều rằng tất cả những chiếc máy bay làm bằng vật liệu carbon tổng hợp có thể bay xa hơn ở độ cao cao hơn với một chén nhiên liệu (tôi nói đùa đấy…). Nhưng khi báo chí thấy lời nói đùa trở thành một hợp đồng lớn mà Jim McNerny và tôi đã ký, thì thỏa thuận giữa Virgin Atlantic Challenger và Boeing có bao gồm cả một điều khoản bảo đảm rằng Jim và tôi sẽ phải giảm trọng lượng của máy bay để giảm dấu vết khí carbon khi bay.

Trong điều khoản có viết: "Các bên dưới đây đồng ý rằng mỗi một bên ký kết sẽ giảm trọng lượng tròng vòng 4 năm tới để giảm lượng khí carbon dioxide khoảng 36lb mỗi chuyến bay." Rõ ràng là nhóm pháp lý của chúng tôi đã cố đùa xem liệu chúng tôi có thể đọc những dòng chữ nhỏ không, và khi chúng tôi bỏ lỡ bản tin buổi sáng thì không ai quan tâm đến nó nữa.

Giám đốc truyền thông của Virgin là Paul Charles nói đùa: "Rõ ràng là không ai trong chúng ta đọc hợp đồng kỹ càng trước khi họ ký. Chúng ta đang phải giải quyết với việc phát thải khí carbon, nhưng việc giảm trọng lượng là một yếu tố thêm vào. Nếu bạn chở những người nhẹ trên máy bay, bạn sẽ cần ít nhiên liệu hơn. Có thể chính phủ nên xem xét việc này như cuộc chiến chống lại bệnh béo phì và sự biến đổi khí hậu cùng một lúc."

Khi được giới báo chí hỏi là nặng bao nhiêu cân. Tôi thành thật trả lời số cân nặng chính xác của mình. Nhưng khi tôi chỉ ra, tôi định đến Bắc Cực và cân nhắc tăng thêm 30 pound lượng mỡ dự trữ. Tôi không biết Jim giải thích như thế nào.

Cùng lúc ký hợp đồng với Dreamliners, tôi cũng ký một bản thỏa thuận với Boeing và General Electric, đơn vị sản xuất động cơ để cùng hợp tác phát triển nhiên liệu cho máy bay, mà theo tôi đây là một dự án có triển vọng lớn. Người ta thường nói rằng nhiên liệu sinh học sẽ không bao giờ được phát triển cho động cơ máy bay. Chúng tôi đã làm việc trên một loại nhiên liệu sinh học mới để sử dụng chung có tên gọi là ISO biobutanol, một loại nhiên

liệu có những đặc điểm phù hợp để tạo ra nhiên liệu dùng cho máy bay, và chúng tôi sẽ tiếp tục nghiên cứu. Nhưng, và đây là bí mật hàng đầu, chúng tôi cũng đang nghiên cứu việc phát triển một loại nhiên liệu khác mà có thể trở thành một bước đột phá gây ngạc nhiên. Không nghi ngờ gì về kế hoạch này, tôi say mê khoa học theo cách mà tôi chưa từng nghĩ nó có thể xảy ra. Tôi cũng thích thú với việc chúng tôi là đối tác của Boeing. Khi nghĩ đến cách bất ngờ gọi điện cho họ và đề nghị liệu tôi có thể thuê một chiếc máy bay chở khách cỡ lớn của họ không thì tôi nhận ra rằng tương lai là một nơi cực kỳ thú vị để từ đó chúng ta nhìn lại.

Cùng với khả năng tạo ra nhiên liệu máy bay sạch vào cuối tháng Năm, tôi góp 1 triệu bảng cho nhóm được thành lập bởi một cựu phi công và các nhà lãnh đạo của Concorde để giúp đỡ Concorde có thể bay tiếp. Tôi luôn nghĩ rằng Concorde là một trong những máy bay đẹp nhất và thật đáng buồn khi ngày bay cuối cùng của nó là ngày 24/10 năm 2003. Tôi thấy thất vọng khi British Airways từ chối đề nghị mua mỗi máy bay với giá 1 triệu đô-la của tôi. Tôi thấy thật buồn cười là một chiếc máy bay siêu âm có thể bay trong 30 năm phải ký cam kết không bay nữa.

Khi Concorde hạ cánh tôi thề rằng tôi sẽ tiếp tục chiến dịch để làm cho Concorde tiếp tục bay và nói với báo chí rằng: "Ít nhất thì một niềm tin tài sản thừa kế nên được gây dựng để giữ Concorde ở Anh và các thế hệ tương lai có thể nhìn nó. Thật là tệ nếu các thế hệ tương lai không bao giờ được nhìn thấy nó bay."

Dường như để từ chối tôi, BA đã kéo dài cuộc tranh đua – một cuộc đua kéo dài từ tháng 4/2007 khi họ kiểm tra tôi từ bộ phim mới nhất của James Bond. Tờ Daily Telegraph viết: "Ở nước Nga Xô Viết, bất cứ ai bị nhóm trí thức loại bỏ thì sẽ bị lu mờ trong lịch sử. Giờ đây dường như British Airways chấp nhận hướng tiếp cận giống với điều báo ứng của công ty này, ông Richard Branson. Chủ tịch của Virgin Atlantic Challenger, người giống với nhân vật trong Casino Royale, bộ phim mới nhất của Jame Bond, đang bị lãng quên trong những chuyến bay của British Airways."

Chúng ta sẽ không bao giờ mơ một giấc mơ triệu năm về việc loại bỏ những bộ phim trên máy bay. Phương châm của chúng ta là chúng ta hy vọng bố mẹ sẽ là người hướng dẫn cho con cái. Rõ ràng là chúng ta không chiếu phim khiêu dâm, nhưng chúng ra chiếu phim người lớn hoặc những bộ phim gây sợ hãi. Ví dụ, chúng ta là hãng hàng không duy nhất trên thế giới chiếu bộ phim An Inconvenient Truth (Sự thật phũ phàng) của Al Gorde. Will gọi điện cho Paul Charles, Giám đốc truyền thông của Virgin Atlantic Challenger và nói: "Này, nếu có ai đó gọi cho anh về vấn đề này, thì anh hãy nhắc họ trong bộ phim Die Another Day (Chết vào một ngày khác) của Bond nhé, trong bộ phim đó có chiếu cảnh máy bay của BA ở Miama với logo của BA. Nói với họ là chúng ta chưa bao giờ loại bỏ nó." Tôi thấy buồn cười vì BA lại quá khích như vậy.

Vào đầu tháng Sáu, tôi quay trở lại Kenya để chào đón chuyến bay đầu tiên của Virgian Atlantic tới Nairobi. Trên chuyến bay đó có hàng nghìn hành khách và các sản phẩm xuất khẩu của Kenya trị giá 100 triệu đô-la một năm của những người nông dân Kenya. Tôi cũng bắt đầu một bước đi khác tại công viên Peace Parks bằng cách đóng góp một con đường để cho khoảng 2 nghìn con voi có thể tự do đi lại trên hành trình di trú truyền thống của chúng tới ngọn Mount Kenya. Hành trình tìm kiếm muối khoáng của chúng đã buộc chúng phải đi vào hàng trăm trang trại nhỏ đang mọc lên nhanh như nấm tại ngọn núi lửa quanh năm tuyết phủ tráng lệ này và những người nông dân đang dùng súng bắn voi để chúng khỏi phá hoại hoa màu của họ. Hành lang voi ở núi Kenya của Virgin sẽ chấm dứt sự xung đột giữa nông dân và loài động vật tuyệt vời này và chúng sẽ được tồn tại.

Khi bắt đầu, tôi nói: "Loài voi châu Phi đi lang thang khắp nơi vượt qua lục địa Nam Phi đến bờ Địa Trung Hải nhưng số lượng loài voi đang giảm ở mức báo động. Chúng ta có thể tạo ra một ranh giới an toàn cần thiết cho toàn bộ các loài động vật và loài người trong khu vực."

Đó là một ngày vui vẻ. Tôi không chỉ vui khi thấy chuyến bay đầu tiên của Virgin Atlantic Challenger tới Nairobi cùng với một số vũ công châu Phi và các tiếp viên Kenyan trong

những chiếc áo choàng sặc sỡ, mà tôi còn được những người Maisai biến thành một người lớn tuổi trong một buổi lễ xúc động. Sau đó, cùng với bố tôi đã 89 tuổi và Sam, tôi bay lên trời bằng khinh khí cầu. Đó là lần đầu tiên tôi bay trên một chiếc khinh khí cầu kể từ chuyến bay vòng quanh thế giới của tôi năm 1998, khi tôi đâm xuống biển Hawaii. Điều đó thật tuyệt vời, tôi bay qua vùng phong cảnh hùng vĩ của châu Phi, đi theo con đường voi đến núi Mount Kenya. Ở độ cao 17 nghìn feet, tôi thấy ngọn núi cao thứ hai của châu Phi và cho đến bây giờ ngọn núi này vẫn luôn được tuyết bao phủ. Phong cảnh và trải nghiệm không thể đẹp hơn được nữa. Ba thế hệ nhà Branson cùng trên một chiếc khinh khí cầu – một khoảng khắc thật thú vị.

Đó dường như là một bước đi lớn từ loài voi thời kỳ đồ đá, khinh khí cầu tới tàu vũ trụ, nhưng ngày nay thế giới là một nơi khiến người ta kinh ngạc, một nơi bạn có thể quay trở lại và hướng đến tương lai. Khi tôi viết những dòng này, Virgin Galactic đang chuẩn bị bắt đầu chương trình bay thử, cùng với Brian Binnie như là một phi công bay thử cho 100 chuyến bay đầu tiên. Chúng tôi biết về bản chất hệ thống an toàn hơn việc phóng một tên lửa từ mặt đất, nhưng chúng tôi chỉ có thể chứng minh điều đó bằng việc bay thật. Hai yếu tố hay nhất của hệ thống tên lửa là an toàn và thân thiện với môi trường. Nhưng cuối cùng tôi đồng ý với Giáo sư Hawking rằng chúng tôi thực sự cần phải ở trong vũ trụ một thời gian dài và cuối cùng thì loài người cũng phải tìm ra ngôi nhà thứ hai ở đâu đó trong vũ trụ. Khoa học đơn giản cho chúng ta biết một ngày nào đó chúng ta sẽ bị mắc kẹt bởi một thiên thạch hay chúng ta sẽ phải chịu một thảm họa núi lửa, dù là thảm họa nào đi nữa thì cũng đều gây ra mùa đông hạt nhân mà loài người chúng ta không thể tồn tại được.

Như Giáo sư Hawking nói: “Hãy sử dụng 1.000 năm để đi đến những nơi mà chưa ai từng đến trước đây.”

Với gia đình và với những thách thức xã hội trong tâm trí, tôi dành ít thời gian hơn để quảng bá nhãn hiệu Virgin qua những nỗ lực được thế giới ghi nhận. Ngồi tại nhà, viết

những dòng này, tôi nghĩ tôi sẽ không thực hiện dự án nào lớn như chuyến bay vòng quanh thế giới bằng khinh khí cầu nữa.

Tôi dành khá nhiều thời gian để đi du lịch và quý trọng những khoảnh khắc bên gia đình. Bằng nhiều cách, chúng tôi gần gũi nhau hơn khi chúng tôi ở trên đảo Necker. Điều này được phát triển từ cảm xúc mà Joan và tôi dành cho nhau, muốn ở một nơi mà cả gia đình cảm thấy như được ở nhà mình trong yên bình. Chúng tôi cố gắng đi trong dịp lễ Phục Sinh, mùa hè và kỳ Giáng sinh. Với bố mẹ tôi, chị tôi và gia đình của họ, những người bạn thân và một số người đến từ các công ty của Virgin, điều này giống như một chiếc ấm đang tan chảy nơi tất cả chúng tôi quan tâm đến những gì đang xảy ra và quên đi mọi thứ liên quan đến chiếc máy fax.

Tôi dạy bọn trẻ chơi tennis, học bơi, lặn và chèo thuyền. Khi chúng tôi ở đó thì chúng tôi ở đó dành cho nhau. Đây là thời gian thư giãn và phản ánh những gì chúng tôi đang làm vì chúng tôi biết rằng khi quay trở lại London chúng tôi phải quay trở lại với công việc.

Thời gian ưa thích của tôi trong những ngày ở đây là vào đầu buổi tối. Lúc đó là nửa đêm ở London và chúng tôi không thể nói chuyện được với ai ở châu]u. Máy fax và điện thoại đều yên tĩnh, mặt trời lặn nhanh. Trong một tiếng đồng hồ, ánh sáng thay đổi từ sáng sang tối, với màu cam đậm dọc theo đường chân trời. Ngồi ở hành lang, tôi có thể nhìn thấy một đàn bồ nông lặn xuống bắt cá và bay phần phật đi tìm chỗ ngủ. Trong vài phút, mặt trời chuyển sang màu xanh của ban đêm, và những ngôi sao đầu tiên xuất hiện. Biển trước mặt tôi trở nên đen như mực và mọi thứ rơi vào yên tĩnh.

Chúng tôi thường ăn tối trên sân thượng. Mọi người đều bị bắt nắng và vui vẻ. Thật là tuyệt khi được ở bên nhau, và tôi thấy phân vân không biết tương lai những đứa trẻ này sẽ ra sao. Tôi nhìn sang Holly và Sam và nhận ra rằng tôi không muốn lên kế hoạch cuộc đời chúng. Tôi muốn chúng hạnh phúc. Tôi biết rằng những doanh nhân khác như Rupert Murdoch và

Robert Maxwell đều bắt con mình đọc báo cáo hàng năm và báo cáo tài chính trước bữa sáng, nhưng tôi không muốn làm như thế. Holly chỉ có một ước mơ là trở thành bác sỹ và nó đang hoàn thành những bước đầu tiên của mình, nó đã học xong và đang có một công việc trong một bệnh viện lớn ở London; trong khi Sam rất vui vẻ khi ngâm chân xuống bể bơi Virgin khi làm việc cho Virgin Media ở London, và nó định bắt đầu làm việc ở châu Phi trong khu bảo tồn của chúng tôi – nhưng sự lựa chọn là của nó và liệu nó có muốn nhìn nhận Virgin như là một sự nghiệp cho tương lai của mình hay không. Tình yêu của nó dành cho âm nhạc có thể đánh bại công việc kinh doanh của gia đình. Tôi phân vân rằng điều gì sẽ xảy ra nếu không dành nhiều thời gian trên đảo Necker. Tôi đang xây dựng một ngôi nhà mới, xanh hơn trên đảo Moskito và tôi có thể hình dung mọi người cũng sẽ vui vẻ như khi ở trên Necker. Nhưng cho dù tương lai như thế nào, tôi thấy rất thích thú và tò mò như thường lệ. Sự tò mò và tính thích khám phá những điều chưa biết với tất cả những thử thách đã thúc đẩy tôi. Với một vấn đề lớn như AIDS và sự nóng lên của toàn cầu cũng như những vấn đề mâu thuẫn, những thử thách càng ngày càng cấp bách. Nhưng tại những thời điểm như bây giờ, xung quanh là gia đình trong một buổi hoàng hôn tại Necker, tôi rất vui vẻ quên đi quyển sổ ghi chép của mình với những mục cần phải làm và những người cần phải gọi, và tôi thư giãn giữa những người tôi yêu và quan tâm.

Thậm chí khi chúng tôi ngồi đây, tôi biết rằng một trong những chiếc máy bay đang bay từ Heathrow đến JFK, một chặng đường mà mãi đến 2002 mới được Maiden Voyager mở. Chiếc máy bay này của chúng tôi đã bay từ London đến New York từ năm 1984 và trở thành xương sống của hãng hàng không chúng tôi và là yếu tố cốt lõi cho thành công của chúng tôi. Việc chiếc máy bay này dừng hoạt động đánh dấu sự kết thúc của một thời kỳ, nhưng cũng là thời điểm mở ra một thời đại mới, cùng với chiếc A340-600 mới vào mùa hè năm 2002. Chiếc African Queen, một trong những chiếc A-340 Airbus đầu tiên bay qua đêm đến Nairobi, điểm đến mới nhất của chúng tôi; và chiếc Lady in Red đang bay đến Hong Kong. Văn phòng của Virgin Atlantic Challenger ở Crawley được để dành cho người quét dọn, và ca đêm họ sẽ uống ly cà phê thứ hai hoặc thứ ba ở Heathrow và Gatwick. Sẽ có một hàng

người đang xếp hàng ngoài câu lạc bộ đêm Heaven, và tôi phân vân ai đang biểu diễn đêm nay và tương lai của họ sẽ ra sao.

Megastores ở Nhật và ở Paris sẽ đóng cửa nhưng vào chiều muộn đám đông sẽ đi qua những chiếc giá đựng CD ở Megastore ở New York, trước khi mua một lon Virgin Cola từ chiếc máy bán hàng tự động gần đó. Trong khi đó, ở London, nhóm của chúng tôi ở Virgin Books sẽ phân vân tại sao một tác giả nào đó lại đến muộn với bản thảo viết bằng tay. Và dĩ nhiên, ở sa mạc Mojave, giấc mơ du lịch vũ trụ giá rẻ và một kỷ nguyên mới trong lịch sử loài người sẽ dần dần trở thành hiện thực. Vũ trụ thực sự là lãnh thổ chưa khai phá.

Vào lúc bắt đầu, mỗi sự đầu cơ riêng lẻ đều là một bước chưa biết đến cho công ty – giống như mất đi sự trinh tiết của một người. Nhưng không giống như mất đi sự trinh tiết, ở bất cứ thế giới nào bạn đều làm cho bản thân mình, bạn nó thể tiếp tục nắm giữ lấy những thứ mới và những điều khác biệt. Đó là điều mà tôi mong muốn ở Virgin và liệu điều đó đạt được bằng óc phán đoán hay bằng may mắn, tôi cũng không có cách nào khác.

Ngày 26/5/2007, Nelson Mandela đến Ulusaba để dự cuộc họp đầu tiên với Hội bô lão. Ông đi giữa những người đang chờ để chào đón ông. Thật là phải khiêm tốn để xuất hiện giữa những người sống thực sự với sự can đảm và những người đặt sự tiến bộ của con người lên trên tất cả những thứ khác trong cuộc sống. Khi Madiba đến, tất cả 150 nhân viên tại Ulusaba và khách khứa đến dự họp đều xếp hàng để chào đón ông – ca hát và nhảy múa thể hiện tình yêu của họ dành cho ông. Lòng tốt của ông và sự lãnh đạo của ông tỏa sáng ngay thời điểm ông bước ra khỏi ô tô.

Ông thật yếu ớt và cố gắng nhảy múa theo họ mặc dù chân ông bị băng bó từ gối xuống, gãy xương trong suốt gần 28 trong tù ở đảo Robben, nhưng toàn bộ phần cơ thể của ông vẫn nhảy múa.

Peter và tôi đã làm việc để tổ chức hội người cao tuổi trong một thời gian dài, do đó chúng tôi nhận ra cuối cùng nó cũng đang diễn ra, và tất cả những con người kiệt xuất đều tập trung lại và chào đón Mandela và tham dự buổi đầu thành lập Hội bô lão. Đây thực sự là một trong những giây phút cảm động nhất trong cuộc đời tôi. Tất cả chúng tôi đều mong rằng Hội bô lão sẽ trở thành một lực lượng có sức mạnh đấu tranh cho điều tốt trong một thế giới không chắc chắn và họ sẽ đi từ sức mạnh đến sức mạnh. Đôi khi họ sẽ đưa hòa bình ra khỏi sự hỗn loạn, làm dịu đi những điểm nóng, và giúp đỡ nơi đâu có bệnh dịch, nạn đói và thảm họa.

Như một nhân loại hợp nhất, thật không thể tin được rằng chúng ta đang để cho hàng nghìn người chết mỗi ngày vì những căn bệnh có thể phòng ngừa và chữa trị được, và chúng ta đang để cho con người đang giết những người anh em của mình chỉ vì thiếu tài nguyên thiên nhiên; chờ đợi và hành động một cách mù quáng trong khi hiểm họa của sự biến đổi khí hậu đang đến gần.

Chúng ta có sức mạnh để thay đổi tất cả những vấn đề trên. Hy vọng rằng Hội bô lão cùng với sự chỉ đạo của Mandela và Graca có thể đem đến hy vọng và sự thông minh cho thế giới để đưa chúng ta gần với nhau, ngăn chặn những gì mà con người đang phải chịu đựng và tổ chức một thế giới tuyệt đẹp mà chúng ta được là một phần trong đó.

Sau bài giới thiệu ngắn của Archibishop Tutu, Nelson Mandela mở đầu cuộc họp lịch sử bằng một bài phát biểu:

Trong thế giới hôm nay, chúng ta đang phải đối mặt với rất nhiều vấn đề đó là vấn đề tự nhiên bao gồm sự biến đổi khí hậu, bệnh dịch như AIDS, sốt rét, TB và dĩ nhiên cả những tai họa do con người gây ra, mâu thuẫn bạo lực. Chúng ta phải giải quyết những sự phá hủy đó. Những vấn đề này thường bị ràng buộc bởi chính trị, kinh tế hay những giới hạn về địa lý.

Do những tổ chức của Chính phủ thường xuyên thiếu tính công bằng, với những thách thức mà họ phải đối mặt, những nỗ lực của một nhóm những người lãnh đạo tâm huyết đang làm việc một cách khách quan, không vì tư lợi cá nhân, Hội bô lão có thể giải quyết những vấn đề khó giải quyết.

Tập trung lại với nhau ngày hôm nay, chúng ta đang hình thành một nhóm như trên. Vận dụng những kinh nghiệm, lòng dũng cảm, và khả năng nêu lên những vấn đề thiển cận của một quốc gia, phân biệt chủng tộc và tín ngưỡng, họ có thể giúp biến hành tinh chúng ta trở nên yên bình hơn, khỏe mạnh hơn và công bằng hơn để sống.

Hãy gọi họ là Hội bô lão toàn cầu, không phải vì tuổi tác của họ mà là vì sự thông minh của từng cá nhân và của tập thể. Nhóm này sẽ lấy sức mạnh không phải từ chính trị, kinh tế hay sức mạnh quân sự mà là từ sự tự dọ và sự liêm chính của họ. Họ không có sự nghiệp để xây dựng, những cuộc bầu cử để chiến thắng, thể chế để làm hài lòng. Họ có thể nói chuyện với bất cứ ai họ hài lòng và tự do đi theo con đường mà họ thấy đúng đắn, thậm chí con đường đó không được mọi người tán thành.

Một vài năm trôi qua từ khi Richard và Peter đến gặp tôi với ý tưởng về Hội bô lão. Từ đó tôi đã xem ý tưởng này phát triển như thế nào, đạt được cơ cấu và sức mạnh như thế nào và trở thành một ý tưởng có thể thực hiện được như thế nào. Tôi tin rằng với kinh nghiệm của các bạn và với năng lượng của các bạn và với cam kết xây dựng một thế giới tốt đẹp hơn, Hội bô lão trở thành một lực lượng độc lập và có sức mạnh phục vụ vì điều tốt. Ngăn chặn những vấn đề phức tạp, đặc biệt là những vấn đề không được ủng hộ. Tuy nhiên, tôi biết rằng nhóm này sẽ không trở thành một nhóm độc đoán và ngạo mạn, mà nhóm sẽ tìm kiếm lời khuyên từ những tổ chức chuyên môn và hoạt động chặt chẽ với họ.

Còn gì nữa, các bạn sẽ không theo con đường ngắn hạn dễ dàng mà sẽ hỗ trợ những mục đích bền vững dài hạn để có thể giải quyết vấn đề cốt lõi của các rắc rối. Ở bất cứ nơi nào

bạn có thể làm việc với địa phương, bạn sẽ lắng nghe, đưa người đối đầu và những người có vai trò chính lại với nhau, làm việc với những ai có động cơ để giải quyết vấn đề, và hỗ trợ họ quyết tâm thực hiện. Các bạn có thể giúp nuôi nấng và giới thiệu các ý tưởng tân tiến hay những giải pháp chưa được nhiều người biết đến để kết nối với những người cần kinh nghiệm thực tế với những người có điều gì đó muốn chia sẻ.

Thông qua những người bạn của chúng tôi trong kinh doanh, chúng tôi có thể huy động các công nghệ tiên tiến. Và không chỉ gợi lên nhận thức của mọi người về những vấn đề bị lãng quên mà còn giúp đỡ và xác định vị trí các nguồn giải quyết. Nhưng bất cứ kỹ thuật nào bạn sử dụng, tôi tin rằng cuối cùng thì sự tốt bụng và hào phóng chính là chất xúc tác cho sự thay đổi thực sự. Và tôi hy vong rằng nếu bạn tôi, Archbishop có bất cứ điều gì để làm, anh sẽ thừa nhận sự tự do liên quan lẫn nhau cần thiết giữa tất cả loài người. Chúng tôi gọi đây là tinh thần Ubuntu, tinh thần củng cố tinh thần châu Phi mà chúng ta có được thông qua tính nhân văn của loài người. Bạn sẽ biết được rằng bạn sẽ thường bất đồng ý kiến với nhau, và bạn sẽ trở thành người nói xấu.

Những ai sẽ là người cứu tinh? Mọi người sẽ hỏi câu hỏi này. Phản ứng lại với những bất đồng bên trong và những phê phán bên ngoài với sự cởi mở, quan tâm đến những người hay gièm pha và hướng suy nghĩ của họ theo con đường đúng đắn. Hội bộ lão có thể trở thành một mô hình thực sự có vai trò chỉ đạo, dẫn đường và hỗ trợ tất cả các sáng kiến. Hội bô lão có thể phát biểu tự do và táo bạo. Làm việc với công chúng và đằng sau hậu trường về tất cả những vấn đề gì được đưa ra. Và nhớ rằng, ai là người cần sự giúp đỡ của các bạn nhất? Đó là những người có ít nhất, chịu đựng nhiều nhất. Đó là những người bạn ít khi nghe đến. Hội bô lão có thể giúp đỡ họ và đảm bảo rằng họ đều phải được quan tâm.

Tôi biết rằng các bạn sẽ đem lòng dũng cảm đến những nơi có sự sợ hãi, đem sự đồng thuận đến nơi có mâu thuẫn và truyền cảm hứng cho nơi tuyệt vọng. Sáng kiến này không thể thực hiện được ở một thời điểm nào phù hợp hơn lúc này, nó sẽ đem những con người kiệt

xuất với những kỹ năng và sáng kiến khác nhau lại với nhau để đảm nhiệm những gì cần thiết. Tôi tự hào khi được ở đây, tại cuộc họp đầu tiên của Hội bô lão. Như tôi vừa nói, tôi đang cố gắng nghỉ hưu và mặc dù tôi không thể tham gia vào phần công việc thú vị, phân tích vấn đề, tìm giải pháp, tìm đối tác nhưng tôi luôn đồng hành cùng các bạn về mặt tinh thần. Xin cảm ơn.