

The New York Times Bestseller

Quang Thiệu dịch

# ELON MUSK

Tesla, SpaceX và sứ mệnh tìm kiếm  
một tương lai ngoài sức tưởng tượng

ASHLEE VANCE

⊕ MEGA+

NHÀ XUẤT BẢN  
ĐẠI HỌC KINH TẾ QUỐC DÂN

# THỰC HÀNH LUẬT HẤP DẪN

THU HÚT TIỀN BẠC, TÌNH YÊU, SỨC KHỎE,  
MỐI QUAN HỆ..



MIỄN PHÍ



# MỤC LỤC

Lời giới thiệu

Chương 1: Thế giới của Elon

Chương 2 : Châu Phi

Chương 3 : Canada

Chương 4: Lần khởi nghiệp đầu tiên của Elon

Chương 5: Ông trùm paypal

Chương 6: Đàn chuột không gian

Chương 7: Hoàn toàn chạy điện

Chương 8: Tổn thương đau khổ và tổn vong

Chương 9: Cất cánh

Chương 10: Sự bảo thù của xe hơi điện.

Chương 11: Thuyết lĩnh vực hợp nhất của spaceX

Lời kết

Phụ lục 1

Phụ lục 2

Phụ lục 3

## Lời giới thiệu

Giữa thế kỷ 19, Hoa Kỳ còn là một quốc gia đang phát triển. Đầu thế kỷ 20, nước này đã chiếm lĩnh địa vị lãnh đạo thế giới và duy trì địa vị này cho tới ngày nay. Đây là nguyên nhân dẫn đến kỳ tích trên của nước Mỹ trong suốt gần hai thế kỷ qua?

Một trong những nguyên nhân quan trọng đó là nước Mỹ và nền văn hóa của nó khuyến khích tất cả mọi người bộc lộ đầy đủ tài năng, tạo cho họ cơ hội như nhau để cạnh tranh trong một nền kinh tế tự do. Cơ hội lớn nhất sẽ dành cho những người sáng tạo nhất, không chấp nhận những phương thức cũ, vượt lên trên những lối mòn tư duy để tạo ra những sản phẩm mới-công nghệ mới, không chỉ thúc đẩy doanh nghiệp của họ phát triển mà còn tạo động lực để đưa xã hội và kinh tế tiến lên không ngừng. Có thể kể ra một loạt các doanh nhân như vậy: cuối thế kỷ 19 đầu thế kỷ 20 là Andrew Carnegie với ngành thép, George Eastman với ngành nhiếp ảnh, Henry Ford với ngành ô tô, tiếp đó là Thomas Watson với IBM, Robert Noyce với Intel, Bill Gates với Microsoft, Steve Jobs với Apple... Cuối thế kỷ 20 đầu thế kỷ 21, chúng ta lại được biết đến một thế hệ doanh nhân Mỹ mới tạo ra những đột phá về công nghệ và có ảnh hưởng toàn cầu. Đó là Mark Zuckerberg với Facebook. Và đó là Elon Musk - nhân vật được mô tả trong cuốn sách mà các bạn đang cầm trên tay.

Elon Musk là ai? Elon muốn một cách thức giao dịch mới trên Internet: anh sáng tạo ra PayPal. Elon muốn một chiếc xe hơi điện để bảo vệ môi trường: anh lập ra Tesla Motors. Elon muốn khơi dậy ước mơ đi tới không gian với chi phí rẻ hơn: anh hình thành SpaceX. Anh không bao giờ nói không với những ước mơ của mình. Anh sáng tạo để thay đổi thế giới. Khi nhìn lại lịch sử kinh doanh, thì đó chính là những điều mà các doanh nhân lớn của nước Mỹ đã làm trước đây.

Tôi mong rằng bất kỳ ai, nhất là các bạn thanh niên và những người đang trên bước đường khởi nghiệp, khi đọc cuốn sách này sẽ nhận thấy một điều rõ ràng: không quan trọng chúng ta đang làm lĩnh vực gì mà cách thức chúng ta tư duy và tạo ra những đột phá mới thực sự quan trọng, thậm chí là sống còn đối với một tổ chức, doanh nghiệp, tác động lớn lao đến sự phát

triển chung của toàn xã hội. Và tôi hy vọng một ngày nào đó Việt Nam sẽ trở thành Quốc gia khởi nghiệp.

*Trân trọng giới thiệu cuốn sách cùng các bạn độc giả!*

*Hà Nội, ngày 13 tháng Bảy năm 2016*

*Chủ tịch Hội đồng Quản trị Tập đoàn FPT*

**TRƯƠNG GIA BÌNH**

## **CÙNG ĐỘC GIẢ**

Cuốn sách này viết về một gã khùng. Phải, nhưng là một gã khùng có khả năng “khuyh đảo” cả thế giới. Với X.com, Elon Musk thay đổi tư duy của cả thế giới về dịch vụ ngân hàng. Với SpaceX, Musk đánh thức khát vọng của con người về một tương lai rộng mở ngoài Trái Đất. Với Tesla Motors, Musk làm chấn động toàn bộ ngành công nghiệp ô tô với những trạm sạc năng lượng miễn phí và hình thức bán trực tiếp thay vì thông qua các đại lý. Với Solar City, Musk đang dẫn hiện thực hóa tham vọng tạo dựng một thế lực chi phối cả ngành năng lượng mặt trời lẫn ngành công nghiệp năng lượng nói chung. Tất cả những gì Musk tham dự vào đều liên quan đến những ý tưởng lớn lao làm thay đổi thời đại.

Ashlee Vance, nhà báo công nghệ kỳ cựu đã bắt đầu cuốn sách này bằng câu hỏi mà Musk đặt ra cho anh “Anh có nghĩ tôi điên không?”, và dù không trả lời Musk lúc đó, ta có thể biết Vance nghĩ gì qua những chuyện anh kể về Musk. Có tới không dưới 40 từ “điên rồ” trong cuốn sách này, và quả thật bạn sẽ không thể ngăn mình thốt lên “Thật điên rồ!” khi đọc sách. Những gì Musk làm nằm ngoài khả năng tưởng tượng và cả ngoài kỳ vọng của hầu hết mọi người. Musk tạo dựng hai công ty công nghệ sạch thành công trong giai đoạn các doanh nghiệp công nghệ sạch lần lượt phá sản. Musk kiên định với sứ mệnh “cứu nhân loại thoát khỏi sự tự hủy hoại hay tai họa hủy diệt bất thường” dù suýt mất tất cả vì nó. Musk luôn đưa ra những đòi hỏi vô lý và những thời hạn không tưởng cho nhân viên...

Toàn chuyện điên rồ, nhưng cũng đầy cảm hứng. Musk là nguồn cảm hứng tạo dựng nhân vật Tony Stark trong bộ phim Iron Man (Người Sắt). Anh muốn truyền cảm hứng cho số đông và làm sống lại niềm đam mê của họ

đối với khoa học, sứ mệnh chinh phục và những hứa hẹn của công nghệ. Với Musk, “Điều duy nhất có ý nghĩa chính là phần đầu vì một sự khai sáng chung lớn lao hơn.”

Qua những câu chuyện, bạn sẽ thấy cách mà Musk tư duy: anh luôn hướng tới điều cốt yếu. Musk không bao giờ lẫn lộn cảm xúc hay mờ mắt vì tiền. “Theo cách nói của Musk, luôn phải bắt đầu từ những nguyên tắc đầu tiên của vấn đề. Đặc điểm vật lý của nó là gì? Nó sẽ mất bao lâu? Sẽ tốn bao nhiêu chi phí? Tôi có thể giảm bớt phí tổn đến đâu?” Nếu Musk có quan tâm đến tiền bạc hay luôn đòi hỏi giảm chi phí (như mỗi quan tâm của mọi doanh nhân khác) thì điểm khác biệt là vì điều đó giúp ích cho việc đạt được mục tiêu giải cứu thế giới của anh. Musk không mở công ty vì tiền.

Luôn đầy ắp ý tưởng, tràn trề nhiệt huyết, kiên định với mục tiêu và không bao giờ gục ngã, đó là cách Musk sống. Bạn có thể bắt gặp những cách nhìn khác về Musk, đủ cả khen chê, nhưng không ai có thể phủ nhận khả năng thay đổi thế giới của Musk. Và rất có thể, khi đọc xong cuốn sách này, trông bạn sẽ trao lên niềm hứng khởi muốn trở thành một anh hùng giải cứu nhân loại, một Iron Man - Elon Musk.

*Xin trân trọng giới thiệu cùng bạn đọc!*

**CÔNG TY CỔ PHẦN SÁCH ALPHA**

*(cho ấn bản in lần đầu)*

## Chương 1: Thế giới của Elon

“Anh có nghĩ tôi điên không?”

Elon Musk chợt hỏi tôi câu này khi chúng tôi sắp kết thúc bữa tối kéo dài tại một nhà hàng hải sản thượng hạng ở Thung lũng Silicon<sup>1</sup>. Tôi đến chỗ hẹn trước và yên vị với một cốc gin pha tonic, biết rằng Musk sẽ lại đến muộn - như mọi khi. Chừng 15 phút sau, Musk xuất hiện với đôi giày da, chiếc quần jeans thời thượng và áo sơ-mi kẻ ca-rô. Musk cao mét tám, nhưng nếu hỏi bất kỳ ai quen biết anh, họ sẽ khẳng định rằng anh còn to cao hơn thế. Anh có bờ vai rộng đến mức phi lý, dáng người đậm và chắc nịch. Bạn sẽ nghĩ rằng anh luôn biết cách tận dụng vóc dáng đó và toát ra phong thái “tôi là sếp” mỗi khi bước vào phòng. Nhưng kỳ thực anh rất hay ngượng ngùng. Một cái nghiêng đầu nhẹ khi bước vào, một cái bắt tay chào hỏi khi đến bên bàn, thế rồi anh ngồi xuống ghế. Tiếp đó, Musk cần vài phút làm quen để cảm thấy thoải mái hơn.

Musk mời tôi ăn tối để dần xếp về vài vấn đề. 18 tháng trước, tôi đã thông tin với anh rằng tôi dự định viết một cuốn sách về anh, và anh cũng nói thẳng với tôi rằng anh không có ý định hợp tác. Lời khước từ khiến tôi đau nhói nhưng đã đánh thức bản năng phóng viên li lợm trong tôi. Nếu tôi phải viết cuốn sách này mà không có anh, thì hãy cứ vậy đi. Tôi có thể liên lạc với vô số người từng rời bỏ hai công ty của anh, Tesla Motors và SpaceX, và quen biết rất nhiều bạn bè của anh. Các cuộc phỏng vấn từng người một cứ nối tiếp nhau, từ tháng này sang tháng khác, và sau khi tiếp chuyện khoảng 200 người, tôi lại được nghe giọng Musk một lần nữa. Anh gọi cho tôi từ nhà và tuyên bố rằng mọi chuyện chỉ có thể diễn ra theo một trong hai hướng: hoặc anh sẽ khiến đời tôi khôn khổ, hoặc anh sẽ giúp tôi thực hiện dự án này. Anh sẵn lòng hợp tác nếu được đọc qua cuốn sách trước khi nó được xuất bản và thêm chú thích trong toàn bộ nội dung. Anh sẽ không can thiệp vào bản thảo của tôi, nhưng muốn có cơ hội chú thích lại trung thực những điểm mà anh cho rằng không đúng như sự thật. Tôi hiểu vì sao anh có suy nghĩ đó. Musk muốn có một công cụ nhằm kiểm soát toàn bộ câu chuyện về cuộc đời anh. Anh như một nhà khoa học, bị ám ảnh và tự giày vò tâm trí mỗi khi thấy một lỗi sai sự thật. Chỉ một lỗi nhỏ trên trang giấy cũng có thể găm nhám linh hồn anh vĩnh viễn. Tuy hiểu cho lập trường của

anh, nhưng tôi không thể để anh đọc cuốn sách vì nhiều lý do nghề nghiệp, cá nhân lẫn thực tế. Musk có phiên bản sự thật của anh, và không phải lúc nào đó cũng là phiên bản sự thật mà những người khác chia sẻ. Anh hay dùng những câu trả lời dài dòng cho ngay cả các câu hỏi đơn giản nhất; và hề nghĩ đến 30 trang giấy đặc những chú thích, tôi lại thấy chúng có vẻ quá chân thực. Song, chúng tôi vẫn đồng ý hẹn nhau ăn tối để bàn về tất cả những vấn đề trên, và xem thử cả hai đã đi đến đâu.

Câu chuyện của chúng tôi bắt đầu với cuộc thảo luận về các nhân sự cho mảng quan hệ công chúng (PR). Musk vẫn khét tiếng là đột tiền cực nhanh vào đội ngũ PR, và Tesla vẫn đang trong quá trình săn tìm một giám đốc truyền thông mới. “Ai là người làm PR xuất sắc nhất thế giới?” anh hỏi với một phong thái rất “Musk”. Rồi chúng tôi trò chuyện về vài người bạn chung, về Howard Hughes<sup>2</sup> và nhà máy Tesla. Khi bồi bàn bước đến chờ gọi món, Musk liền nhờ anh ta gợi ý các món hợp với thực đơn low-carb<sup>3</sup> của anh. Anh hài lòng với vài khoanh tôm hùm rán rưới sốt mực đen. Cuộc dàn xếp vẫn chưa bắt đầu nhưng Musk đã sẵn sàng dùng bữa. Mở đầu câu chuyện, anh kể về nỗi lo sợ ghê gớm khiến anh thao thức hàng đêm: Rất có thể Larry Page, đồng sáng lập kiêm CEO của Google, đang âm mưu xây dựng một binh chủng robot được-tăng-cường-trí-tuệ-nhân-tạo có khả năng hủy diệt nhân loại. “Tôi thực sự lo lắng về điều này,” Musk nói. Tuy rất thân với Page và hiểu rằng Page thực chất là người tốt tính chứ không phải Tiên sĩ Evil<sup>4</sup>, nhưng Musk vẫn không cảm thấy an tâm. Trên thực tế, đó cũng là một phần của vấn đề. Bản chất tốt đẹp của Page khiến anh ta định ninh rằng mọi thứ máy móc sẽ mãi mãi tuân lệnh con người. “Tôi thì không lạc quan như thế,” Musk nói. “Anh ấy có thể ngẫu nhiên tạo ra thứ gì đó xấu xa lắm chứ.” Khi thức ăn đến, Musk liền ngấu nghiến ngay. Anh ăn rất nhanh, làm mọi thứ trên đĩa biến mất với vài cú ngoạm lớn. Liều mạng giữ cho Musk vui vẻ và có hứng trò chuyện, tôi chuyển cho anh khoanh thịt bò lớn từ đĩa của mình. Kế hoạch thành công... được tất cả 90 giây. Thịt. Miếng to. Mất hút.

Phải mất một lúc tôi mới kéo được Musk ra khỏi câu chuyện u ám về trí tuệ nhân tạo và chuyển sang chủ đề tiếp theo. Sau đó, khi chúng tôi cùng lướt qua cuốn sách, Musk bắt đầu thăm dò xem chính xác thì vì sao tôi lại muốn viết về anh và cân nhắc về ý định này của tôi. Khi thời khắc xuất hiện, tôi



liền chớp ngay lấy lời anh. Với chút adrenaline trộn lẫn với hơi rượu gin, tôi bắt đầu tuôn một tràng kể lể suốt 45 phút về mọi nguyên nhân vì sao Musk nên để tôi đào sâu về cuộc đời anh, cũng như nên từ bỏ hẳn mọi sự kiểm soát anh mong muốn. Cuộc trò chuyện xoay quanh những hạn chế cố hữu của các chú thích, thói ưa kiểm soát đến gần đở của Musk và việc thỏa hiệp với đức liêm chính nhà báo của tôi. Sau vài phút, Musk khiến tôi vô cùng kinh ngạc khi ngắt lời và nói một cách đơn giản, “Okay.” Mọi bận tâm lớn nhất mà Musk giữ trong lòng đã được hóa giải, và anh khâm phục những ai vẫn tiếp tục cố gắng sau khi bị nói không. Trước đó, hàng tá phóng viên khác đã từng đến nhờ anh giúp viết sách, nhưng chỉ có tôi là kẻ phiến nhiễu duy nhất tiếp tục thuyết phục Musk sau lời khước từ ban đầu của anh, và có vẻ như anh thích điều đó.

Bữa tối lắng dần thành một cuộc trò chuyện thoải mái, và Musk cũng vút luôn thực đơn ăn kiêng low-carb của anh. Người bồi bàn xuất hiện với món tráng miệng không lò màu vàng được trang trí bằng kẹo bông, và Musk lao ngay vào nó, tay xé toạc từng nạm bông. Dàn xếp xong. Musk đã cho phép tôi tiếp cận các giám đốc trong công ty anh, bạn bè và gia đình anh. Anh sẽ dùng bữa tối cùng tôi mỗi tháng một lần, và ngồi bao lâu tùy thích. Lần đầu tiên Musk cho phép một phóng viên nhìn sâu vào bên trong thế giới của mình. Khoảng hai tiếng rưỡi sau khi chúng tôi bắt đầu, Musk đặt tay lên bàn, dợm người đứng dậy, rồi dừng lại, nhìn vào mắt tôi, và thốt ra một câu hỏi kỳ lạ: “Anh có nghĩ tôi điên không?” Khoảnh khắc kỳ quặc đó khiến tôi không nói nên lời, trong khi từng sợi dây thần kinh như bốc cháy vì cố nhận ra xem đó có phải một kiểu đánh đố hay không, và nếu đúng thế, thì nên trả lời sao cho khôn khéo. Nhưng sau giây lát, tôi mới nhận ra câu hỏi này có ý nghĩa với anh hơn với tôi. Tôi có im lặng cũng không thành vấn đề. Musk cũng im lặng, rồi tự hỏi thành tiếng liệu tôi có đáng tin không, và nhìn thẳng vào mắt tôi để ra phán quyết. Nửa giây sau, chúng tôi bắt tay và Musk vút đi trên chiếc sedan Tesla Model s màu đỏ chói.

MỌI NGHIÊN CỨU VỀ ELON MUSK đều phải bắt đầu từ trụ sở của SpaceX tại Hawthorne, California - vùng ngoại vi Los Angeles cách Sân bay Quốc tế Los Angeles vài cây số. Đó là nơi khách ghé thăm sẽ nhìn thấy hai tấm áp-phích Hỏa tinh không lò được treo hai bên bức tường dẫn lên phòng ngủ nhỏ ở nơi làm việc của Musk. Tấm áp-phích bên trái mô tả Hỏa tinh của hiện tại - một thiên thể đỏ lạnh lẽo và trơ trụi. Còn bên phải là hình

ảnh Hỏa tinh với một lục địa bao la, xanh mướt được bao quanh bởi các đại dương. Hành tinh đỏ đã được làm ẩm và biến đổi cho phù hợp với con người. Musk đang hết sức cố gắng để biến điều đó thành sự thật. Mục tiêu cả đời của anh là đưa con người định cư ngoài không gian. “Tôi muốn chết với niềm tin về một tương lai tươi sáng dành cho nhân loại,” anh chia sẻ. “Nếu chúng ta có thể giải quyết vấn đề năng lượng bền vững, trở thành giống loài đa tinh cầu và xây dựng được một nền văn minh tự cường trên một hành tinh khác — nhằm đối mặt với kịch bản tồi tệ nhất, trong đó loài người bị mất hết ý thức — thì,” đến đây, anh ngừng lại một lát, “tôi nghĩ điều đó thực sự tốt đẹp.”

Nếu Musk có nói hay làm điều gì có vẻ buồn cười, thì đó là do bạn cảm thấy thế. Chẳng hạn như lúc này, khi trợ lý của Musk đưa anh một cốc kem phủ vụn bánh bích quy và rắc hạt bên trên, rồi anh hào hứng kể về sứ mệnh cứu rỗi nhân loại trong khi môi dưới vẫn thò xuống vết dính của món tráng miệng.

Chính cá tính luôn sẵn sàng, sôi sảng của Musk khi xử lý những điều không thể đã biến anh thành một vị thánh của Thung lũng Silicon, nơi các CEO đồng cấp như Page nói về anh với sự tôn kính, còn các doanh nhân mới nổi lại phàn đấu “đề được như Elon” giống như nhiều năm trước đây họ từng cố gắng noi gót Steve Jobs. Tuy nhiên, Thung lũng Silicon chỉ vận động trong một phiên bản méo mó, và bên ngoài khung cảnh của sự hào nhoáng bao trùm đó, Musk luôn xuất hiện với phong thái hầu như đối lập. Anh thuộc về những chiếc xe hơi chạy điện, những tấm pin Mặt Trời và những quả tên lửa gọi nhớ về một ước vọng đã sụp đổ. Hãy quên Steve Jobs đi. Musk là phiên bản viễn tưởng của P. T. Barnum<sup>5</sup> người đã trở nên cực giàu nhờ kiếm ăn trên nỗi sợ hãi và dằn vặt của con người. Hãy mua một chiếc Tesla. Hãy quên đi mớ hỗn độn bạn đã gây ra cho hành tinh này trong chốc lát.

Tôi đăng ký tham dự hội trại tại Silicon cách đây đã lâu. Musk gây ấn tượng với tôi như một kẻ mơ mộng có thiện chí - một thành viên cốt cán của câu lạc bộ “công nghệ không tưởng” tại Thung lũng Silicon. Hội này chủ yếu là một sự kết hợp của những kẻ hâm mộ Ayn Rand<sup>6</sup> với các kỹ sư theo chủ nghĩa tuyệt đối, những người xem thế giới quan siêu logic của họ là Câu trả lời cho tất cả. Chỉ cần ta không ngáng đường họ, họ sẽ xử lý mọi vấn đề cho chúng ta. Sẽ sớm có một ngày chúng ta có thể tải chính bộ óc của mình

xuống máy vi tính, thư giãn, và để các thuật toán của chúng chăm lo mọi thứ. Phần lớn tham vọng của họ truyền được cảm hứng cho nhiều người, và cho thấy các công trình của họ mang lại lợi ích. Thế nhưng, các nhà công nghệ không tưởng này đã quá mệt mỏi vì sự tầm thường của bản thân cùng khả năng huyền thoại hàng giờ mà chẳng nói vào thực chất. Trớ trêu hơn là thông điệp ẩn đằng sau của họ, theo đó con người là một tạo vật khiếm khuyết, và nhân tính của chúng ta chỉ là một gánh nặng phiền nhiễu cần được xử trí thông qua một tiến trình thỏa đáng. Mỗi khi tôi bắt gặp Musk tại các sự kiện của Thung lũng Silicon, bài phát biểu của anh có vẻ như luôn đánh thẳng vào sách lược của hội công nghệ không tưởng. Song, điều khó chịu nhất chính là các công ty giải-cứu-thế-giới của anh có vẻ không gánh vác nổi tất cả những sứ mệnh anh đã nêu ra.

Tuy nhiên, đến đầu năm 2012, những kẻ hoài nghi như tôi buộc phải chú ý đến các thành tựu mà Musk thực sự đạt được. Các công ty từng một thời gây rối của anh đang thành công chưa từng có. SpaceX đã chuyển một đầu tên<sup>7</sup> lửa mang hàng tiếp tế tới Trạm Không gian Quốc tế (ISS: International Space Station) và đưa nó trở về Trái Đất an toàn. Tesla Motors cung cấp mẫu xe Model s, một chiếc sedan đẹp đẽ chạy điện hoàn toàn khiến ngành công nghiệp xe hơi phải nín thở, và giáng một cái tát làm Detroit thức tỉnh. Hai kỳ tích đó đã nâng Musk đến tầm cao độc nhất vô nhị trong số các doanh nghiệp khổng lồ. Chỉ duy nhất Steve Jobs mới đạt đến những thành tựu tương đương trong hai ngành công nghiệp khác nhau, khi từng cho ra mắt một sản phẩm Apple mới và một bộ phim Pixar bom tấn trong cùng một năm. Song, Musk vẫn chưa dừng lại. Anh còn là chủ tịch kiêm cổ đông lớn nhất của SolarCity, một công ty năng lượng Mặt Trời phát đạt đang sẵn sàng phát hành cổ phiếu ra công chúng lần đầu (IPO). Bằng cách nào đó, Musk đã đạt được những bước tiến quan trọng nhất, một kỳ tích mà các ngành công nghiệp không gia<sup>8</sup>, xe hơi và năng lượng chỉ chứng kiến một lần trong hàng thập kỷ.

2012 cũng là năm tôi quyết định gặp Musk trực tiếp và viết một bài giới thiệu về anh trên tờ *Bloomberg Businessweek*. Đối với Musk vào thời điểm đó, mọi thứ đều phải thông qua người trợ lý kiêm phụ tá trung thành của anh, Mary Beth Brown. Cô mời tôi đến một nơi mà sau này tôi vẫn gọi là “Xứ Musk”.

Bất kỳ ai đến Xứ Musk lần đầu đều sẽ có cùng một trải nghiệm như nhói giống nhau. Bạn sẽ được hướng dẫn đỗ xe trên phố One Rocket tại Hawthorne, nơi SpaceX đặt trụ sở. Đường như không thể tìm ra được điểm nào tốt đẹp để có thể gọi Hawthorne là nhà. Đó chỉ là khu đất hoang vắng của hạt Los Angeles, nơi tập trung các ngôi nhà xiêu vẹo, các cửa hàng đồ nát và các quán ăn xuống cấp bao quanh những khu phức hợp công nghiệp rộng mênh mông; có lẽ chúng được xây dựng từ thời thịnh hành lối kiến trúc chữ nhật nhàm chán. Elon Musk thực sự muốn cấm công ty anh ngay giữa đống phế thải này ư? Nhưng rồi, mọi thứ sẽ dần trở nên hợp lý hơn khi bạn chứng kiến trên 5,1 hecta đất được sơn hàng chữ trắng lòe loẹt đầy phô trương: “Tâm, trí, thể hợp nhất.” Đây cũng là khu nhà chính của SpaceX.

Chỉ đến khi bước qua cửa trước của SpaceX, mới nhận thấy tầm vóc của những gì người đàn ông này đã làm được. Musk đã xây dựng nên một nhà máy sản xuất tên lửa đứng ngổ ngàng ngay giữa lòng Los Angeles. Và nhà máy này không chỉ sản xuất mỗi lần một quả tên lửa. Không. Nó sản xuất nhiều tên lửa cùng một lúc — ngay từ đầu. Cả nhà máy là một khu vực vận hành khổng lồ. Nằm gần cuối là các gian giao nhận đồ sộ, cho phép từng khối kim loại cạp sắn và được vận chuyển lên các máy hàn cao bằng tòa nhà hai tầng. Một bên là các kỹ thuật viên khoác áo choàng trắng đang lắp ráp các bo mạch chính, radio và nhiều thiết bị điện tử khác. Những người còn lại tập trung ở một gian kính đặc biệt, chế tạo các khoang hàng để tên lửa mang đến Trạm Không gian. Một toán đàn ông xăm trổ quàng khăn rằn đang mở nhạc Van Halen<sup>9</sup> inh ỏi và mắc dây điện quanh các động cơ tên lửa. Các thân tên lửa hoàn thiện đang xếp hàng sẵn sàng để được chuyển lên xe tải. Vẫn còn nhiều tên lửa tại một khu vực khác của tòa nhà đang chờ được sơn vỏ trắng. Thật khó bao quát toàn bộ khung cảnh nhà máy ngay lập tức. Có đến hàng trăm bộ phận chuyển động liên tục đang lượn quanh các cỗ máy kỳ quái khác nhau.

Đây chỉ là tòa nhà thứ nhất tại Xứ Musk. SpaceX đã mua lại một số khu nhà từng là một phần của một nhà máy Boeing, chuyên sản xuất thân máy bay 747. Một trong các tòa nhà này có mái vòm và trông như một nhà chứa máy bay. Nó đóng vai trò là nơi nghiên cứu, phát triển và xưởng thiết kế của Tesla. Đây cũng là nơi công ty chốt lại dáng vẻ cho mẫu xe sedan Model S và dòng xe tiếp nối, chiếc SUV<sup>10</sup> Model X. Tại bãi đỗ xe ngoài xưởng,

Tesla cũng xây dựng một trong các trạm sạc năng lượng của họ, nơi các tài xế Los Angeles có thể sạc đầy điện miễn phí. Trung tâm sạc điện này rất dễ nhận ra, vì Musk đã cho xây một ngọn tháp màu đỏ trắng với logo Tesla trải giữa bể bơi bao la bên dưới.

Đây là cuộc phỏng vấn đầu tiên của tôi với Musk, diễn ra ngay tại xưởng thiết kế; tôi bắt đầu cảm nhận được cách nói chuyện và hành xử của anh. Anh là người tự tin, nhưng không phải lúc nào cũng thể hiện tốt điều đó. Khi gặp mặt lần đầu, Musk có thể tỏ ra ngỡ ngàng và khá lúng túng. Tuy anh vẫn giữ được khẩu âm Nam Phi nhưng nó cũng đang mất dần, và sự quyến rũ của nó không đủ bù đắp cho thói ngắc ngứ trong cung cách trò chuyện của Musk. Như bao kỹ sư và nhà vật lý học khác, Musk sẽ ngập ngừng mỗi khi tìm kiếm cách diễn đạt chính xác, và anh thường ồm ồm đi thẳng vào một vấn đề khoa học thâm thúy, khó nuốt mà chẳng có lời mào dẫu hay giải thích đơn giản nào trong suốt câu chuyện. Musk muốn bạn phải liên tục lắng nghe anh. Và điều này chẳng có gì khó chịu. Trên thực tế, Musk có thể tuôn ra hàng tràng câu nói đùa hết sức có duyên. Vấn đề là người đàn ông này luôn ý thức được mục đích và áp lực trong mỗi cuộc đối thoại của mình. Musk không ưa tán chuyện vô bổ. (Phải mất đến hơn 30 giờ phỏng vấn, Musk mới thực sự mở lòng và cho phép tôi chạm đến một phần khác biệt, sâu sắc hơn trong tâm hồn và tính cách của anh.)

Hầu hết các CEO lừng danh đều có một đội ngũ hỗ trợ xung quanh họ. Nhưng Musk đa phần chỉ một mình dạo quanh Xứ Musk. Anh không phải kiểu người thích lượn lờ trong lễ tiệc. Anh là người luôn làm chủ không khí và rải những bước dài đầy quyền uy. Musk trò chuyện với tôi trong lúc đang dạo quanh sảnh chính của xưởng thiết kế, kiểm tra các bộ phận mẫu và xe cộ. Tại mỗi trạm, các nhân viên thường tới gặp Musk và báo cáo thông tin. Anh chăm chú lắng nghe, tiến hành xử lý, và gật đầu khi hài lòng. Sau đó, toàn nhân viên tản ra và Musk chuyển sang các thông tin tiếp theo. Một lần, Franz von Holzhausen, trưởng nhóm thiết kế của Tesla, muốn Musk tiếp nhận những chiếc lốp và vành bánh xe mới cho dòng Model s, cùng cách bố trí các hàng ghế cho dòng Model X. Họ thảo luận rồi bước vào căn phòng phía sau, nơi các chuyên viên của một hãng cung cấp phần mềm đồ họa cao cấp đã chuẩn bị sẵn bài thuyết trình với Musk. Họ muốn giới thiệu một công nghệ trình chiếu 3D mới, cho phép Tesla tách riêng từng bộ phận ảo của thành phẩm Model s và xem thử các yếu tố như bóng

đỏ hay đèn đường sẽ thể hiện ra sao trên thân xe - với độ chi tiết rất cao. Các kỹ sư của Tesla rất muốn có hệ thống máy tính này và mong Musk chấp thuận ngay. Họ ra sức thuyết phục Musk về ý tưởng trên, trong lúc âm thanh của máy khoan và dàn quạt công nghiệp khổng lồ cứ át đi màn hùng biện này. Đóng bộ trong đôi giày da, chiếc quần jeans thời thượng cùng áo thun đen — vốn là trang phục làm việc của anh — Musk đeo cặp kính 3D lên xem thử và tỏ ra khá thờ ơ. Anh bảo họ rằng sẽ suy nghĩ và bỏ đi về phía phát ra âm thanh huyền ảo - một phân xưởng nằm sâu trong xưởng thiết kế, nơi các kỹ sư Tesla đang dựng dàn giáo cho các ngọn tháp trang trí cao hơn chín mét, bao bên ngoài các trạm sạc điện. “Thứ đó hẳn sẽ đứng vững qua một cơn bão cấp 5,” Musk nhận xét. “Hãy bó gọn nó lại một chút.” Cuối cùng tôi và Musk cũng yên vị trong xe anh — một chiếc Model S đen - và quay lại khu nhà chính của SpaceX. “Tôi nghĩ có lẽ đang có quá nhiều kẻ thông minh theo đuổi các ngành về Internet, tài chính hay pháp luật,” Musk nói trên đường về. “Đó là một phần nguyên nhân vì sao chúng ta không có nhiều phát minh.”

## XỨ MUSK LÀ SỰ MẶC KHẢI.

Tôi đến Thung lũng Silicon từ năm 2000, và sau cùng chuyển đến sống tại khu Tenderloin của thành phố San Francisco. Dân cư trong thành phố sẽ van xin bạn tránh xa khu vực này. Bạn sẽ không khó phát hiện ra ai đó đang tụt quần phóng uế giữa hai chiếc xe đang đỗ, hay bắt gặp vài kẻ loạn trí đập đầu vào bên hông trạm xe buýt. Tại các quán bar chui gần mấy cầu lạc bộ thoát y trong vùng, bọn biến thái thi thoảng lại chặn đường các doanh nhân tò mò, còn đám nát rượu thì ngủ gục trên ghế bành và tự bôi bẩn mình cứ như là một phần của nghi lễ Chủ nhật lười nhác nào đó. Khu vực cận bã và dễ bị hành hung này của San Francisco hóa ra lại là nơi tuyệt vời để chứng kiến giấc mơ dot-com giã vụn.

Lịch sử của San Francisco từ lâu đã gắn với lòng tham. Nó trở thành một thành phố từ sau cơn sốt vàng, và ngay đến một thảm họa động đất cũng không thể kìm giữ nỗi tham vọng kinh tế của San Francisco. Đừng để những rung cảm ngọt ngào đánh lừa bạn. Bùng nổ rồi phá sản là giai điệu của nơi đây. Năm 2000, San Francisco bất ngờ đón nhận đợt bùng phát kinh tế lớn hơn cả, để rồi bị thói háms lợi nuốt gọn. Đó quả là quãng thời gian sống tuyệt vời khi toàn bộ dân chúng đều chìm trong ảo vọng — một làn

sóng làm giàu nhanh điên cuồng nhờ Internet. Xung lực từ thứ ảo tưởng chừng này mãnh liệt đến mức có thể sờ thấy được, và tạo thành lời đồn đại không dứt lan khắp thành phố. Và tôi đang ở giữa trung tâm của nơi tha hóa nhất San Francisco, quan sát xem người dân tại đây bị sự thừa mứa ít nhiều nuốt chửng ra sao.

Ai ai cũng biết những câu chuyện về thói điên rồ của các doanh nghiệp trong thời kỳ này. Để khởi sự một công ty phát đạt, bạn không cần phải tạo ra thứ gì đó mà mọi người muốn mua. Bạn chỉ cần nảy ra một ý tưởng nào đó về Internet và rêu rao cho cả thế giới, thế là các nhà đầu tư háo hức sẽ đua nhau tài trợ cho cuộc thử nghiệm bạn vừa nghĩ đến. Mục tiêu duy nhất là kiếm được càng nhiều tiền càng tốt trong khoảng thời gian ngắn nhất, vì chỉ ít trong tiềm thức của mỗi người, họ đều hiểu rằng sự thật cuối cùng sẽ phải phơi bày.

Cư dân trong Thung lũng đã thấm nhuần câu giáo điều “làm hết sức, chơi hết mình” từng lời từng chữ. Những người đang độ hai mươi, ba mươi, rồi đến bốn mươi, năm mươi đều làm việc thâu đêm suốt sáng. Khu làm việc trở thành nhà ở tạm, và vệ sinh cá nhân bị bỏ lửng. Lạ hơn nữa là đang từ không có gì lại hóa ra có vô số việc để làm. Nhưng đến khi thời gian thoải mái hơn, lại có nhiều lựa chọn để sa ngã. Các công ty đình đám và các thế lực truyền thông thời điểm đó dường như đã bị khóa chặt vào cuộc ganh đua hòng vượt trên kẻ khác, với những bữa tiệc hoành tráng chưa từng có. Để tỏ ra hợp thời, các công ty lạc hậu sẽ phải thường xuyên mua chỗ ở địa điểm hòa nhạc, rồi thuê vài vũ công, nghệ sĩ xiếc, các quầy bar phục vụ miễn phí, và cả nhóm Barenaked Ladies<sup>11</sup>. Các kỹ thuật viên trẻ sẽ xuất hiện để nốc sạch những cốc Jack and Cokes<sup>12</sup> và khịt cocaine ra đằng mũi tại các nhà vệ sinh công cộng. Đây là thời buổi mà lòng tham và thói tư lợi là thứ duy nhất được coi trọng.

Trong khi thời kỳ hoàng kim được lưu vào niên sử, thì thời kỳ tăm tối sau đó lại bị lãng quên mà chẳng ai bắt ngờ. Hồi tưởng một giai đoạn tăng trưởng phi lý bao giờ cũng vui hơn ngẫm nghĩ về mớ hổ lốn nó để lại.

Có thể nói rằng, chính sức công phá từ bên trong của trào lưu làm giàu nhanh một cách ngoạn mục nhờ Internet đã đẩy San Francisco và Thung lũng Silicon vào một cuộc suy thoái trầm trọng. Những bữa tiệc không hồi

kết sau cùng đã chấm dứt. Gái bán hoa không còn rong ruổi khắp phố xá Tenderloin lúc 6 giờ sáng để ban phát tình yêu trước giờ công sở nữa. (“Đến đây nào cưng. Tốt hơn cả phê đấy!”) Thay vì nhóm Barenaked Ladies, bạn chỉ thỉnh thoảng bắt gặp một ban nhạc nhái Neil Diamond<sup>13</sup> tại một buổi ra mắt cùng vài chiếc áo thun miễn phí, và trên hết là nổi hỏ thẹn ngập tràn.

Ngành công nghệ không biết phải làm gì với chính mình. Các nhà đầu tư mạo hiểm kín đáo từng ném đòn bởi bong bóng không muốn tỏ ra ngu dốt hơn nữa, nên họ quyết định dừng hẳn mọi dự án mạo hiểm mới. Các sáng kiến khởi nghiệp lớn lao nhất cũng bị thế chỗ bởi những ý tưởng nhỏ nhất. Cứ như thể Thung lũng Silicon đang đồng loạt khôi phục. Nghe có vẻ cường điệu, nhưng đó là sự thật. Đám đông gồm hàng triệu kẻ khôn ngoan những tưởng rằng họ đang kiến tạo nên tương lai. Rồi... ùng một cái! “Chơi an toàn” bất ngờ lại trở thành trào lưu.

Các công ty cùng những ý tưởng hình thành trong giai đoạn này đã minh chứng cho tình trạng đình đốn trên. Google xuất hiện và thực sự bắt đầu phát lên từ khoảng năm 2002, nhưng đó chỉ là ngoại lệ. Kể từ thời điểm Google thành lập cho đến khi Apple cho ra mắt iPhone vào năm 2007, nơi đây là vùng đất khô cằn của những công ty bạc nhược. Các tân binh năng nổ vừa bước vào thương trường như Facebook hay Twitter hiển nhiên cũng tránh tiếp bước các bậc tiền bối của họ — Hewlett-Packard, Intel và Sun Microsystem — trong việc chế tạo các sản phẩm hữu hình và thuê mướn đến hàng chục nghìn nhân công. Trong những năm sau đó, mục tiêu đã chuyển dịch từ chấp nhận rủi ro cao trong các ngành nghề và ý tưởng mới hoành tráng sang theo đuổi lợi nhuận dễ kiếm bằng cách làm vui lòng người tiêu dùng và ra mắt các ứng dụng, quảng cáo đơn giản. “Những bộ óc xuất chúng nhất của thế hệ tôi đang nghĩ cách thuyết phục mọi người nhập quảng cáo,” Jeff Hammerbacher, một kỹ sư đời đầu của Facebook, nói với tôi. “Thật vớ vẩn.” Thung lũng Silicon bắt đầu trông rất giống Hollywood. Trong khi đó, những người tiêu dùng mà nó phục vụ lại ngày càng khép kín mình và đắm chìm vào cuộc sống ảo.

Jonathan Huebner, nhà vật lý học công tác tại Trung tâm Không chiến của Hải quân Mỹ tại hồ China, California, là một trong những người đầu tiên kiến nghị rằng giai đoạn đình trệ trong quá trình đổi mới này có thể báo hiệu cho một vấn đề lớn hơn rất nhiều. Bản thân Huebner là phiên bản



*Leave It to Beaver*<sup>14</sup> của một nhà buôn cái chết<sup>15</sup>. Trung niên, gầy, và hơi hói, ông thích mặc bộ quần áo nhìn như bám bụi: quần tây màu vàng nhạt, áo sơ-mi sọc nâu, cùng áo khoác vải dù cũng vàng nhạt. Ông đã chế tạo các hệ thống vũ khí từ năm 1985, hiểu biết đích xác về các công nghệ tân tiến và vĩ đại nhất về vật liệu, năng lượng và phần mềm. Sau khi bong bóng dot-com vỡ, ông dần dần cảm thấy bức xúc trước sự nhạt nhẽo của những thứ được cho là đổi mới bày ra trước mắt mình. Năm 2005, Huebner đã công bố chuyên luận mang tên “Xu hướng đổi mới có thể suy giảm trên toàn cầu” — một bản cáo trạng dành cho Thung lũng Silicon, hay chí ít cũng là lời cảnh báo đáng lo ngại.

Huebner dùng hình ảnh một cái cây để phiếm dụ về thực trạng đổi mới mà ông quan sát được. Con người đã leo hết thân cây và vươn ra ngoài những cành lá to của nó, khai thác hầu hết những ý tưởng thực sự lớn lao và làm thay đổi thời đại - như bánh xe, điện, máy bay, điện thoại và bóng bán dẫn. Hiện tại, chúng ta đang đung đưa sát rìa các nhánh cây trên ngọn, và đa phần chỉ tinh lọc lại những phát minh trong quá khứ. Trong chuyên luận của mình, Huebner đã nhắc lại quan điểm này khi cho thấy tần suất xuất hiện các phát minh làm thay đổi cuộc sống đã bắt đầu chậm lại. Ông còn dẫn dữ liệu chứng minh rằng số lượng bằng sáng chế cấp trên đầu người đang giảm dần theo thời gian. “Tôi nghĩ xác suất chúng ta khám phá thêm một phát minh thuộc số 100 phát minh hàng đầu đang ngày càng nhỏ dần,” Huebner trả lời tôi trong một cuộc phỏng vấn. “Sự cách tân là nguồn tài nguyên có hạn.”

Huebner dự đoán rằng phải mất khoảng năm năm để mọi người bắt kịp quan điểm của ông, và dự báo này có vẻ rất chính xác. Khoảng năm 2010, Peter Thiel, đồng sáng lập PayPal và là nhà đầu tư sớm vào Facebook, bắt đầu nêu ý kiến rằng ngành công nghệ đã khiến con người thất vọng. “Chúng ta muốn những chiếc xe hơi bay được, thay vì chỉ có 140 ký tự,” câu nói này đã trở thành khẩu hiệu của Founders Fund, hãng đầu tư mạo hiểm do ông sở hữu. Trong bài tiểu luận mang tên “Điều đã xảy ra với tương lai,” Thiel và các đồng sự của ông đã chỉ rõ các thông điệp 140 ký tự của Twitter cùng những phát minh tương tự đã khiến công chúng thất vọng như thế nào. Ông lập luận rằng khoa học viễn tưởng, vốn một thời được ca

ngôi, đã hóa thành địa ngục suy tàn vì con người không còn giữ được cái nhìn lạc quan về khả năng thay đổi thế giới của công nghệ.

Tôi đã hết lòng tán thành lối suy nghĩ này cho đến khi ghé thăm Xứ Musk lần đầu tiên. Khi Musk rút rè tiết lộ về mục tiêu anh đang hướng đến, thì một số vị khách đã đến xem các nhà máy, trung tâm nghiên cứu và phát triển (R&D) cùng các cửa hàng máy móc để chứng kiến tận mắt quy mô của những điều anh đang làm. Anh là người khá tuân thủ nguyên tắc của Thung lũng Silicon đằng sau việc tăng trưởng nhanh chóng và vận hành tốt các doanh nghiệp mà không cần đến hệ thống cấp bậc quan liêu, đồng thời áp dụng nguyên tắc này nhằm cải tiến các cỗ máy lớn hoành tráng và theo đuổi những thứ có khả năng trở thành bước đột phá thực sự mà chúng ta đã bỏ lỡ.

Musk suýt nữa đã trở thành một phần của thực trạng trì trệ. Năm 1995, anh nhảy vào cơn cuồng phong dot-com khi mới chân ướt chân ráo rời đại học và thành lập một công ty tên Zip2 - giống như khi Google Maps buổi nguyên sơ chạm trán Yelp<sup>16</sup>. Cứ liệu đầu tiên đó đã kết thúc với một chiến tích trọng đại và chóng vánh. Năm 1999, Compaq mua lại Zip2 với giá 307 triệu đô-la. Musk bỏ túi 22 triệu đô-la từ thương vụ này và dốc gần như tất cả vào khoản đầu tư mạo hiểm kế tiếp của anh, một công ty khởi nghiệp sau này vươn mình thành PayPal. Với tư cách cổ đông lớn nhất của PayPal, Musk đã trở nên cực kỳ giàu có sau khi eBay mua lại công ty này vào năm 2002, với giá 1,5 tỷ đô-la.

Thay vì lang thang quanh Thung lũng Silicon và nhập hội rầu rĩ cùng với đồng bọn, Musk đã nhổ trại đến Los Angeles. Thời đó, mọi người thường khuyên nhau rằng hãy hít một hơi thật sâu và chờ đợi một biến cố lớn đưa mọi thứ trở về đúng hướng. Musk đã bác bỏ thứ logic đó bằng cách ném 100 triệu đô-la vào SpaceX, 70 triệu đô-la vào Tesla và 10 triệu đô-la vào SolarCity. Nếu không thiết lập được một guồng máy in tiền thực sự, Musk có lẽ đã tự hủy đi tiền đồ của anh một cách chóng vánh. Anh trở thành chủ nhân của một hãng đầu tư mạo hiểm một thành viên, chấp nhận rủi ro tối đa và nhân đôi vốn liếng khi chế tạo các sản phẩm hữu hình siêu phức tạp tại hai khu vực đất đỏ nhất trên thế giới, Los Angeles và Thung lũng Silicon. Các công ty của Musk luôn tìm cách xây dựng mọi thứ từ đầu và suy tính

cạnh kẽ mỗi khi có thể, trong khi toàn bộ ngành hàng không vũ trụ, xe hơi và năng lượng Mặt Trời thường xuyên gặp khó khăn.

Với SpaceX, Musk đang tham gia vào cuộc chiến của những gã khổng lồ trong giới liên hợp công nghiệp quân sự Mỹ, bao gồm Lockheed Martin<sup>17</sup> và Boeing. Anh còn đọ sức với nhiều quốc gia - đáng kể nhất là Nga và Trung Quốc. SpaceX đã tự tạo nên tên tuổi cho mình như một nhà cung cấp giá rẻ trong ngành. Nhưng chỉ thế vẫn không đủ để nó chiến thắng. Ngành kinh doanh không gian đòi hỏi bạn phải đối phó với một mớ hồ lớn nào chính trị, nào đền đáp, nào chính sách bảo hộ vốn chỉ làm phai mờ các nguyên lý cơ bản của chủ nghĩa tư bản. Steve Jobs cũng từng đối mặt với những thế lực tương tự khi đứng ra chống lại ngành thu âm nhằm đưa iPod và iTunes ra thị trường. Song, những kẻ thủ cựu kỳ khôi trong ngành công nghiệp âm nhạc đâu sao vẫn dễ ứng phó hơn so với kẻ thù của Musk, những kẻ kiếm sống bằng cách chế tạo vũ khí và tạo lập các quốc gia. SpaceX từng thử nghiệm các tên lửa tái sử dụng nhằm đưa các khoang chở hàng lên không gian trên các bộ phóng của chúng và quay trở về Trái Đất một cách chính xác. Nếu công ty hoàn thiện được công nghệ này, nó sẽ tạo ra một vụ nổ thổi bay mọi đối thủ và gần như chắc chắn sẽ loại bỏ một vài trụ cột trong ngành công nghiệp tên lửa, đồng thời thiết lập vị thế hàng đầu thế giới của Mỹ trong việc đưa khí tài và nhân lực ra ngoài không gian. Bản thân Musk cũng hiểu rằng mối đe dọa này sẽ tạo cho anh vô số kẻ thù. “Danh sách những kẻ không thèm bận tâm nếu một ngày nào đó tôi biến mất đang dài thêm,” Musk cho biết. “Gia đình tôi sợ rằng người Nga sẽ tìm cách ám sát tôi.”

Với Tesla Motors, Musk đã cố gắng đổi mới phương thức sản xuất và buôn bán xe hơi, đồng thời xây dựng một mạng lưới cung cấp nhiên liệu trên toàn thế giới. Thay vì dùng hybrids, điều mà trong ngôn ngữ của Musk là “sự thỏa hiệp tối ưu”; Tesla đang nỗ lực chế tạo các loại xe hơi hoàn toàn dùng điện khiến người mua phải thèm muốn và đẩy xa giới hạn của công nghệ. Tesla không bán chúng thông qua các đại lý, mà đăng lên Web hay giới thiệu tại các phòng trưng bày như của Apple tọa lạc trong các trung tâm mua sắm cao cấp. Tesla cũng không kỳ vọng sẽ thu lời nhiều từ việc chăm sóc xe cộ của mình, vì xe hơi chạy điện không cần thay dầu và các hình thức bảo dưỡng khác như xe hơi truyền thống. Mô hình bán hàng trực tiếp

mà Tesla theo đuổi chẳng khác nào sự si nhục lớn với các đại lý buôn bán xe vốn đã quen mặc cả với khách hàng và kiếm lời từ phí bảo dưỡng cắt cổ. Các trạm sạc điện của Tesla nay đã chạy dọc nhiều tuyến quốc lộ chính tại Mỹ, châu Âu và châu Á, có thể bổ sung năng lượng cho hàng trăm cây số chạy tiếp vào bộ pin cường tráng của chiếc xe trong khoảng 20 phút. Các trạm mệnh danh siêu nạp này hoạt động nhờ năng lượng Mặt Trời, và Tesla chẳng tốn xu nào để nạp lại. Trong khi phần lớn cơ sở hạ tầng của nước Mỹ xuống cấp, thì Musk lại đang xây dựng một hệ thống vận tải từ điểm đầu đến điểm cuối cho tương lai, cho phép nước Mỹ “nhảy cóc” trước phần còn lại của thế giới. Tầm nhìn và cách thực thi (mới đây) của Musk đã tập hợp những gì tinh túy nhất từ Henry Ford và John D. Rockefeller.

Với SolarCity, Musk đã cấp vốn cho công ty lắp đặt và tài chính lớn nhất chuyên về tấm pin Mặt Trời dành cho người tiêu dùng và doanh nghiệp. Musk đã góp phần đề ra ý tưởng cho SolarCity và giữ vai trò chủ tịch, trong khi các anh em họ của anh, Lyndon và Peter, phụ trách điều hành công ty. SolarCity đã giảm chi phí cho hàng tá thiết bị, và bản thân nó cũng trở thành một tiện ích to lớn. Trong giai đoạn các doanh nghiệp công nghệ sạch lần lượt phá sản với tần suất đáng báo động, thì Musk lại thành lập hai công ty công nghệ sạch thành công nhất thế giới. Đế chế nhà máy Musk Co. với hàng chục nghìn công nhân đã hoàn thành tốt phần sự trong tiến trình trên, và biến Musk thành một trong những người giàu nhất thế giới với tổng tài sản vào khoảng 10 tỷ đô-la.

Chuyến ghé thăm Xứ Musk đã hé lộ cho tôi đôi chút về cái cách mà Musk đạt được tất cả những thành tựu đó. Tuy bài phát biểu “đưa người lên Hỏa tinh” có thể khiến một số người nghe có cảm giác bị đùa cợt, nhưng lại giúp Musk có được một lời kêu gọi độc đáo cho các công ty của anh. Nó chính là mục tiêu then chốt từ đó tạo nên nguyên lý thống nhất tất cả những gì anh thực hiện. Nhân viên của cả ba công ty đều ý thức rõ điều này, và biết rằng họ đang cố gắng chinh phục những điều không thể từ ngày này sang ngày khác. Khi Musk đặt ra các mục tiêu thiếu thực tế, hành hạ nhân viên bằng lời nói và dẫn họ đến cốt lõi vấn đề, họ sẽ hiểu ở chừng mực nào đó rằng đây chính là một phần của kế hoạch chinh phục Hỏa tinh. Một số nhân viên quý anh vì điều này. Những người khác ghét cay ghét đắng, nhưng vẫn dành sự kính nể và trung thành đến khó hiểu cho nỗ lực và sứ mệnh của anh. Yếu tố mà không ít doanh nhân tại Thung lũng Silicon còn thiếu, nhưng Musk

lại hình thành được, chính là một thế giới quan đầy ý nghĩa. Anh là một thiên tài luôn bị ám ảnh bởi sứ mệnh vinh quang nhất mà ai đó từng ba hoa. Anh không phải là một CEO chạy theo tiền tài, mà giống với một vị tướng thống lĩnh đoàn quân đi đến thắng lợi. Trong khi Mark Zuckerberg giúp bạn chia sẻ hình chụp bé yêu của mình, thì Musk lại muốn... umm... cứu nhân loại thoát khỏi sự tự đày ải hay tai họa hủy diệt bất thường.

Musk đã tự tạo cho mình một cuộc sống ngược đời nhằm duy trì tất cả những nỗ lực trên. Một tuần bình thường của anh sẽ bắt đầu trong căn biệt thự tại Bel Air. Vào thứ Hai, anh thường làm việc cả ngày tại SpaceX. Sang thứ Ba, anh bắt đầu tại SpaceX, rồi nhảy lên máy bay riêng và đáp xuống Thung lũng Silicon. Anh dành thêm hai ngày làm việc tại Tesla, với văn phòng đặt tại Palo Alto và nhà máy tại Fremont. Do không có nhà riêng tại Bắc California, Musk đành lưu lại khách sạn xa hoa Rosewood hoặc ở nhờ nhà bạn bè. Để sắp xếp một buổi tối ở nhà bạn, trợ lý của Musk sẽ gửi một email với nội dung, “Còn phòng cho một người không?” và nếu người bạn trả lời, “Còn,” Musk sẽ xuất hiện trước cửa lúc đêm muộn. Anh thường nghỉ tại phòng dành cho khách, nhưng cũng từng bị bắt gặp nằm vật trên ghế bành sau khi xả hơi với game điện tử. Sau đó, anh sẽ trở về Los Angeles và SpaceX vào thứ Năm. Anh chia sẻ quyền giám hộ năm cậu con trai nhỏ - một cặp sinh đôi và ba đứa sinh ba - với người vợ cũ Justine và chăm nom chúng bốn ngày mỗi tuần. Hằng năm, Musk lập bảng kê chi tiết thời gian bay mỗi tuần để nắm được anh đang mất kiểm soát mọi thứ ra sao. Khi được hỏi làm thế nào anh sống nổi với thời gian biểu đó, Musk đáp, “Tôi có một tuổi thơ khôn khó, nên điều đó có lẽ đã giúp ích.”

Trong một lần ghé thăm Xứ Musk, anh đã phải rút ngắn cuộc phỏng vấn của chúng tôi trước khi bay thẳng sang hội trại tại Công viên Quốc gia hồ Crater, Oregon. Khi ấy đã là 8 giờ tối thứ Sáu, nên Musk phải nhanh chóng dẫn các con anh và nhóm giữ trẻ vào chuyên cơ riêng, sau khi hạ cánh các tài xế xe hơi lại tiếp tục đưa anh đến chỗ nhóm bạn tại khu cắm trại; sau đó, bạn bè Musk sẽ giúp đoàn của anh dỡ đồ đạc và kết thúc chuyến đi giữa đêm tối như mực. Sẽ có chút thời gian leo núi vào cuối tuần. Rồi chuyến đi thư giãn cũng kết thúc. Musk lại cùng các con quay về Los Angeles vào chiều Chủ nhật. Tối đó, anh tiếp tục đáp xuống New York một mình. Ngủ. Tham gia các cuộc trò chuyện (talk show) vào sáng thứ Hai. Vài cuộc họp. Email. Ngủ. Sáng thứ Ba bay về Los Angeles. Làm việc tại SpaceX. Chiều

lại bay sang San Jose, ghé qua nhà máy Tesla Motors. Bay đến Washington, D.c ngay đêm hôm đó để diện kiến Tổng thống Obama. Bay về Los Angeles đêm thứ Tư. Dành hai ngày làm việc tại SpaceX. Rồi đến tham dự một hội nghị cuối tuần do Eric Schmidt, Chủ tịch Google tổ chức tại Yellowstone. Lúc này, Musk vừa ly hôn với người vợ thứ hai của anh, nữ diễn viên Talulah Riley, và đang cố cân nhắc xem liệu anh có thể dung hòa cuộc sống cá nhân với tất cả những việc này không. “Tôi cho rằng mình đang phân bổ thời gian khá ổn cho việc kinh doanh và bọn trẻ,” Musk tâm sự. “Nhưng tôi vẫn muốn dành thêm thì giờ để hẹn hò. Tôi muốn tìm một cô bạn gái. Đó là lý do tôi cần ngắt thêm một ít thời gian nữa trong quỹ thời gian cho việc này. Tôi nghĩ có thể là thêm năm hoặc mười - phụ nữ cần bao nhiêu thời gian một tuần? Có thể là mười tiếng? Đó là tối thiểu? Tôi không biết.”

Musk hiếm khi có thời gian để thư giãn, nhưng nếu có, đó sẽ là những dịp lễ hội đình đám như thể anh đang sống hết phần đời còn lại của mình cho chúng vậy. Vào dịp sinh nhật thứ 30, Musk đã thuê một tòa lâu đài kiểu Anh cho khoảng 20 người. Từ 2 giờ đến 6 giờ sáng, họ chơi trò trốn tìm biến thể có tên là “cá mòi”, trong đó một người phải chạy đi trốn và tất cả những người khác sẽ đi tìm anh ta. Trong một buổi tiệc khác tổ chức tại Paris, Musk, em trai và các anh em họ của anh chọt tỉnh giấc giữa đêm và quyết định đạp xe quanh thành phố đến tận 6 giờ sáng. Họ ngủ cả ngày rồi bắt tàu tốc hành Orient vào buổi tối. Một lần nữa, họ lại thức trắng đêm. Nhóm Lucent Dossier Experience - một nhóm các nghệ sĩ trình diễn tiên phong - cũng có mặt trên chuyến tàu sang trọng đó, biểu diễn xem chỉ tay và nhào lộn. Khi tàu đến ga Venice ngày hôm sau, gia đình Musk dùng bữa tối và dạo chơi quanh sân trong khách sạn của họ - từ đây có thể nhìn ra Kênh đào Grand - đến 9 giờ sáng. Musk cũng rất yêu thích tiệc hóa trang, có lần đã đóng bộ như một hiệp sĩ rồi dùng cán ô độ kiếm với một gã lùn trong trang phục Darth Vader<sup>18</sup>.

Trong dịp sinh nhật gần nhất, Musk mời 50 người đến một tòa lâu đài - hay có vẻ giống lâu đài theo cách hiểu của người Mỹ - tại Tarrytown, New York. Buổi tiệc này mang chủ đề máy hơi nước viễn tưởng kiểu Nhật Bản, thứ văn hóa vốn chỉ có trong giấc mơ lãng mạn của những kẻ đam mê khoa học viễn tưởng -kết hợp giữa áo nịt, đồ da với lòng sùng bái máy móc. Musk chọn trang phục của một samurai.

Chương trình buổi tiệc còn bao gồm phần trình diễn của The Mikado, một đoàn hát opera theo phong cách hoạt hình thời nữ hoàng Victoria do Gilbert và Sullivan thành lập tại Nhật Bản, có một nhà hát lớn tại trung tâm thành phố. “Tôi không nghĩ người Mỹ hiểu được nó,” Riley cho biết; Musk đã tái hợp với cô sau khi kế hoạch hẹn hò 10 giờ/tuần của anh thất bại. Những người Mỹ và tất cả quan khách lại thích thú với sự kiện sau đó. Khi trở lại lâu đài, Musk đeo vải bịt mắt, bị đẩy lên quay lưng vào tường, mỗi tay cầm một chùm bong bóng và thêm một quả nữa kẹp giữa hai chân. Sau đó, nghệ sĩ phóng dao bắt đầu phần việc của mình. “Tôi đã gặp anh ta trước đó, nhưng vẫn lo rằng có lẽ mình nên cho anh ta nghỉ một ngày,” Musk thú nhận. “Tôi vẫn nghĩ anh ta có thể ném trúng một bên bi của tôi, chứ không đến nỗi trúng cả hai.” Người xem sững sốt và khiếp hãi thay cho sự an toàn của Musk. “Quả là kỳ quái,” Bill Lee, nhà đầu tư công nghệ và là một trong số bạn bè tốt của Musk, cho biết. “Nhưng Elon tin vào khoa học của vạn vật.” Một tay vật sumo hàng đầu thế giới cũng góp mặt tại buổi tiệc, mang theo vài anh chàng đồng hương. Sói vật đã được chuẩn bị sân trong lâu đài, và Musk mặt đối mặt với nhà vô địch. “Anh ta nặng đến 159 kí, bắp thịt không thể đong đưa,” Musk kể lại. “Lúc ấy adrenaline trong tôi đang dâng trào và tôi nhắc bỗng được anh ta khỏi mặt đất. Anh ta để tôi thắng vòng đầu rồi sau đó hạ gục tôi. Tôi nghĩ lưng mình đến nay vẫn còn ê ẩm.”

Riley bắt đầu có ý định biến các kiểu tiệc tùng này của Musk thành một thứ nghệ thuật. Cô gặp lại Musk vào năm 2008, khi các công ty của anh đang sụp đổ. Cô chứng kiến anh đánh mất toàn bộ cơ đồ và bị báo chí nhạo báng. Cô hiểu rằng vết nọc của những năm tháng đó sẽ còn mãi và hợp chung với những đau thương khác trong đời Musk — bị kịch khi mất đi một đứa con còn ẵm ngửa, cùng một tuổi thơ lớn lên trong thô bạo tại Nam Phi - tạo thành một tâm hồn bị giày vò. Riley đã không quản ngại đường xa, cốt chỉ muốn biết chắc Musk đã thoát khỏi công việc; và chính nghĩa cử này đã khiến anh cảm thấy mình hồi phục, nếu không muốn nói là được chữa lành. “Tôi cố nghĩ đến những trò vui mà anh ấy chưa được tận hưởng trước đây tại những nơi anh ấy có thể thư giãn,” Riley nói. “Chúng tôi giờ đây đang cố gắng bù đắp cho tuổi thơ khôn khó của anh ấy.”

Bất chấp nỗ lực chân thành của Riley, kế hoạch của cô đã không thành công hoàn toàn. Không lâu sau buổi tiệc Sumo, tôi bắt gặp Musk đang làm việc tại trụ sở của Tesla ở Palo Alto. Hôm đó là thứ Bảy, nhưng bãi đỗ đã đầy xe.

Trong các văn phòng của Tesla, hàng trăm thanh niên đang tích cực làm việc - một số đang thiết kế các bộ phận xe hơi trên máy tính, trong khi số khác tiến hành các thí nghiệm với thiết bị điện tử tại bàn làm việc. Cứ vài phút, tràng cười ha hả của Musk lại cất lên và lan khắp tầng lầu. Khi Musk bước vào phòng họp nơi tôi đang ngồi chờ, tôi mới thực sự ấn tượng trước cảnh nhiều người hăng hái làm việc vào thứ Bảy. Nhưng Musk lại nhìn cảnh tượng đó dưới một góc độ khác, khi phàn nàn rằng ngày càng có ít người chịu làm việc muộn vào cuối tuần. “Chúng tôi đang ngày càng yếu đi,” Musk đáp. “Tôi suýt nữa phải thông báo điều này trên email. Chết tiệt, chúng tôi đang yếu đi.” (Một cảnh báo nhỏ: Sẽ có rất nhiều từ “chết tiệt” xuất hiện trong cuốn sách này. Musk thích nó, và đa số mọi người trong nhóm nòng cốt của anh cũng thế.)

Kiểu tuyên bố này dường như khá khớp với ấn tượng của chúng tôi về những nhân vật nhìn xa trông rộng khác. Không khó để hình dung ra cảnh Howard Hughes và Steve Jobs đày đọa nhân viên của họ theo cách tương tự. Xây dựng nên mọi thứ — đặc biệt là những thứ to tát - là một nhiệm vụ phức tạp. Trong hai thập kỷ dành ra để xây dựng các công ty, Musk đã bỏ lại phía sau một hàng dài những kẻ ngưỡng mộ lẫn khinh miệt anh. Trong quá trình viết bài của tôi, những người này đã xếp hàng để kể với tôi những gì họ biết về Musk, cùng nhiều chi tiết kinh hồn về cách anh và các doanh nghiệp của anh hoạt động.

Các bữa tối với Musk và những chuyến ghé thăm Xứ Musk định kỳ của tôi đã hé lộ nhiều sự thật khác hẳn về người đàn ông này. Anh dự định sẽ làm nên một thành tựu và tiềm năng vượt trội so với tất cả những gì Hughes hoặc Jobs đã tạo ra. Musk đã chọn các ngành công nghiệp mà nước Mỹ có vẻ đã từ bỏ, như hàng không vũ trụ và xe hơi, và tái tạo chúng thành thứ gì đó mới mẻ đến không tưởng. Trọng tâm của tiến trình chuyển đổi này chính là kỹ năng viết phần mềm của Musk cùng năng lực áp dụng chúng vào các cỗ máy. Anh đã kết hợp nguyên tử với các bit dữ liệu theo những cách mà không ai cho là khả thi, và đạt được những thành quả ngoạn mục. Quả thực, Musk chưa từng đạt số lượng người đặt mua kỷ lục với một chiếc iPhone hay chạm mốc hơn 1 tỷ người dùng như Facebook. Hiện tại, anh vẫn đang chế tạo đồ chơi cho người giàu, và đế chế đang lớn mạnh của anh có thể sẽ trở thành một tên lửa nổ tung hoặc sự hồi tưởng về một Tesla hùng mạnh sau khi sụp đổ. Nhưng mặt khác, các công ty của Musk đã bỏ xa những kẻ



gièm pha lắm lời hết mức có thể, và lời cam kết về tương lai sắp đến đã tôi luyện cảm xúc lạc quan của họ trong suốt những thời điểm yếu đuối nhất. “Với tôi, Elon là một tấm gương sáng để Thung lũng Silicon dõi theo và tự làm mới mình, cũng như trở nên thực thòi hơn thay vì cứ chạy theo các đợt IPO gấp rút và tập trung tạo ra những sản phẩm có lãi,” Edward Jung, kỹ sư phần mềm kiêm nhà phát minh nổi tiếng, nói. “Nhiệm vụ đó rất quan trọng, nhưng chưa đủ. Chúng tôi còn phải xem xét các mô hình thực thi khác mang tính dài hạn hơn về bản chất, trong bối cảnh công nghệ đang ngày càng hợp nhất.” Sự hợp nhất mà Jung đề cập - tức sự pha trộn nhuần nhuyễn giữa phần mềm, điện tử, vật liệu tiên tiến và năng lực tính toán - có vẻ như là biệt tài của Musk. Chỉ với một cái nheo mắt nhẹ, có vẻ như Musk có thể vận dụng các kỹ năng của mình để mở ra con đường hướng tới một thời đại của các loại máy móc khó tin và những giấc mơ khoa học viễn tưởng trở thành sự thật.

Vì lẽ đó, Musk giống với một Thomas Edison thứ hai hơn là Howard Hughes. Anh là một nhà phát minh, một doanh nhân lừng lẫy, một nhà công nghiệp có khả năng nắm bắt những ý tưởng lớn và biến chúng thành các sản phẩm quan trọng. Anh đã thuê hàng nghìn nhân công luyện kim tại các nhà máy ở Mỹ, trong khi không ít người nghĩ đó là điều bất khả thi. Sinh ra tại Nam Phi, nhưng giờ đây Musk đã có phong thái của một nhà công nghiệp cách tân nhất, một tư tưởng gia xuất chúng nhất nước Mỹ và cũng là người có triển vọng nhất để đưa Thung lũng Silicon đến với một hành trình tham vọng hơn. Nhờ có Musk mà trong mười năm tới, người dân Mỹ có thể thức giấc và ngắm nhìn con đường cao tốc hiện đại nhất thế giới: Một hệ thống giao thông được vận hành bởi hàng nghìn trạm sạc năng lượng Mặt Trời và những chiếc xe hơi điện qua lại trên đó. Khi ấy, rất có thể SpaceX đang phóng tên lửa mỗi ngày, vận chuyển người và mọi thứ đến hàng chục môi trường sống mới và chuẩn bị cho những chuyến du hành xa hơn đến Hỏa tinh. Rất khó đạt được tất cả những bước tiến trên cùng một lúc, nhưng có lẽ chúng sẽ là hiển nhiên nếu Musk có thể đơn giản mua được thời gian đủ để thực hiện. Như vợ cũ Justine của anh từng nói, “Anh ấy làm những gì mình muốn và nỗ lực không ngừng nghỉ. Đó là thế giới của Elon, và tất cả chúng ta sống trong thế giới ấy.”

## Chương 2 : Châu Phi

Năm 1984, công chúng lần đầu tiên biết đến Elon Reeve Musk. Ấn phẩm thương mại của tờ PC and Office Technology tại Nam Phi đã cho đăng mã nguồn của một game điện tử do Musk thiết kế. Với tên gọi Blastar, game không gian lấy-cảm-hứng-từ-khoa-học-viễn-tượng này cần 167 dòng lệnh để chạy. Thời đó, những người sử dụng máy tính đời đầu phải tự gõ các dòng lệnh để những chiếc máy của họ xử lý nhiều thứ. Trong bối cảnh đó, game của Musk không rực sáng như một kỳ quan khoa học máy tính, nhưng nó thật sự vượt trội hơn hẳn những thứ mà những người 13 tuổi tạo dựng được khi ấy. Nhờ xuất hiện trên trang bìa tạp chí, Musk đã thu được 500 đô-la và để lại vài gợi ý ban đầu về tính cách của anh. Bài viết về Blastar chiếm trọn trang 69 của tạp chí cho biết thiếu niên này muốn được biết đến với cái tên rất kêu: E. R. Musk — tác giả khoa học viễn tượng, và anh đã nhìn thấy viễn cảnh của những cuộc chinh phục vĩ đại nhảy múa trong tâm trí mình. Dòng chú giải vẫn tắt viết, “Trong game này bạn phải tiêu diệt chiếc tàu không gian của người ngoài hành tinh, trong đó chở theo Bom Khinh khí và Máy bắn Tia Trạng thái chết người. Game sử dụng hình ảnh chuyển động và quái vật rất sinh động; vì lẽ đó, đây là một tin tức đáng quan tâm.” (Theo bài viết này, ngay đến Internet cũng chẳng biết “Máy bắn Tia Trạng thái” nghĩa là gì.)

Một cậu bé mơ mộng về không gian và cuộc chiến giữa thiện và ác đã là cái gì đó đáng kinh ngạc. Nhưng một cậu bé suy nghĩ nghiêm túc về những mơ tưởng đó lại càng khác thường hơn. Đó chính là trường hợp của chàng thiếu niên Elon Musk. Ngay từ giữa những năm tuổi teen, Musk đã hòa hợp hiện thực và mơ mộng trong tâm trí mình đến mức khó có thể tách rời. Musk dần xem vận mệnh của con người trong không gian như một bổn phận cá nhân. Nếu điều đó đồng nghĩa anh phải theo đuổi công nghệ năng lượng sạch hay chế tạo những con tàu không gian để mở rộng tầm với của loài người, thì anh sẽ làm thế. Musk sẽ tìm cách khiến những điều đó xảy ra. “Có lẽ thuở nhỏ tôi đã đọc quá nhiều truyện tranh,” Musk cho biết. “Trong truyện tranh, dường như lúc nào cũng có người cố gắng giải cứu thế giới. Dường như lúc

nào cũng có người cố biến thế giới thành một nơi tốt đẹp hơn, vì điều ngược lại chẳng có ý nghĩa gì cả.”

Đến khoảng năm 14 tuổi, Musk rơi vào khủng hoảng của tuổi mới lớn. Anh cố gắng đối phó với nó như bao thiếu niên tài ba khác vẫn làm, và chuyển sang nghiên cứu tài liệu về tôn giáo và triết học. Musk đề ra một số tư tưởng, và ít nhiều anh đã quay lại xuất phát điểm khi chịu ảnh hưởng của khoa học viễn tưởng từ một trong những cuốn sách ảnh hưởng nhất đến cuộc đời anh: Cẩm nang chu du thiên hà của kẻ quá giang của Douglas Adams. “Ông ấy chỉ ra rằng một trong những nhiệm vụ thực sự khó khăn chính là nhận ra mình cần đặt câu hỏi gì,” Musk nói. “Một khi anh tìm đúng câu hỏi, câu trả lời sau đó sẽ khá dễ dàng. Tôi đã đi đến kết luận rằng chúng ta thực sự nên đặt tham vọng mở rộng phạm vi và trình độ nhận thức của con người nhằm hiểu rõ hơn những câu hỏi cần đặt ra.” Sau đó, chàng thiếu niên Musk đã rút ra một tuyên ngôn sứ mệnh cực logic của mình, “Điều duy nhất có ý nghĩa chính là phân đầu vì một sự khai sáng chung lớn lao hơn.”

Rất dễ nhận ra một số căn cứ dẫn đến quyết định tìm kiếm mục tiêu của Musk. Anh sinh năm 1971 và lớn lên tại B.Pretoria, một thành phố lớn miền Đông Bắc Nam Phi, cách Johannesburg<sup>19</sup> một giờ xe chạy. Bóng ma của nạn phân biệt chủng tộc (apartheid) cứ lảng vảng bên anh suốt thời thơ ấu, thời điểm Nam Phi luôn trong tình trạng căng thẳng và bạo lực sôi sục. Người da đen xung đột với người da trắng, và với cả người da đen của những bộ tộc khác. Musk vừa tròn năm tuổi chỉ ít ngày sau khi cuộc nổi dậy Soweto<sup>20</sup> diễn ra, với hàng trăm sinh viên da đen thiệt mạng do chống lại các sắc lệnh của chính phủ da trắng. Suốt hàng năm trời, Nam Phi phải đối mặt với các biện pháp trừng phạt do những quốc gia khác áp đặt bởi chính sách phân biệt chủng tộc. Thời điểm đó, Musk đã có cơ may được chu du nước ngoài từ bé, được nếm trải cách nhìn của người ngoài cuộc đối với Nam Phi.

Những điều tác động hơn cả đến tính cách của Musk chính là thứ văn hóa thịnh hành của người Nam Phi da trắng gốc Âu tại Pretoria và các vùng lân cận. Họ tôn vinh cách hành xử trượng nghĩa và kính trọng những đấng nam nhi cứng cỏi. Tuy Musk được hưởng đặc quyền ở một mức độ nhất định, nhưng anh lại sống như kẻ ngoài cuộc, luôn giữ nguyên tính cách và những khuynh hướng lập dị của mình chống lại các quan điểm thịnh hành thời ấy.

Quan niệm của anh rằng thế giới đã lệch lạc ở khía cạnh nào đó liên tục được củng cố, và Musk, gần như ngay từ những năm đầu đời, đã vạch đường thoát khỏi môi trường xung quanh và mơ về một nơi chốn cho phép cá tính và ước mơ của anh nảy nở. Anh quan sát nước Mỹ ở hình thái nguyên bản nhất của nó, như một mảnh đất đầy cơ hội và là sân khấu có khả năng hiện thực hóa cao nhất những mơ ước của anh. Đó chính là hành trình biến một cậu bé Nam Phi cô độc, rụt rè, luôn nói về sứ mệnh theo đuổi “sự khai sáng chung” với lòng chân thành hết mực, trở thành nhà công nghiệp ưa mạo hiểm nhất của Mỹ.

Cuối cùng, Musk đã đặt chân đến Hợp chủng quốc Hoa Kỳ ở tuổi đôi mươi, đánh dấu chuyên trở về với cội nguồn tổ tiên. Gia phả của anh cho thấy những tiền nhân từng mang họ Đức gốc Thụy Sĩ Haldeman - thuộc về họ ngoại của gia tộc Musk — đã rời châu Âu đến New York trong Chiến tranh Cách mạng. Từ New York, họ tỏa khắp các thảo nguyên vùng Trung Tây — các bang Illinois và Minnesota. “Có vẻ như chúng tôi đã chiến đấu cho cả hai phe trong cuộc Nội chiến, và từng là một gia đình nông dân,” Scott Haldeman, cậu ruột của Elon và cũng là người viết sử không chính thức của gia tộc Musk, cho biết.

Suốt thời thơ ấu, bọn trẻ luôn trêu chọc Musk vì cái tên khác thường của anh. Tên Elon của anh được lấy từ người cụ cố John Elon Haldeman - sinh năm 1872 và lớn lên tại Illinois, trước khi chuyển đến Minnesota. Ở đó cụ gặp Almeda Jane Norman, người vợ kém cụ năm tuổi. Đến năm 1902, hai vợ chồng yên bề gia thất trong một ngôi nhà gỗ tại thị trấn Pequot, trung tâm Minnesota và hạ sinh người con trai Joshua Norman Haldeman, ông ngoại của Musk. Khi trưởng thành, ông trở thành một nhân vật kỳ quặc nhưng xuất chúng, và cũng là hình mẫu cho Musk.<sup>21</sup>

Joshua Norman Haldeman được mô tả như một cậu trai cường tráng và tự lập. Năm 1907, gia đình ông chuyển đến thảo nguyên Saskatchewan<sup>22</sup>; cha ông mất sau đó không lâu khi Joshua chỉ mới bảy tuổi, khiến cậu bé phải sớm phụ giúp gia đình. Ông gắn bó với miền đồng cỏ rộng lớn và tập cưỡi ngựa hoang, quyền anh và đấu vật. Ông chuyên huấn luyện ngựa cho các điền chủ trong vùng, thường tự làm mình bị thương và là một trong những người tổ chức cuộc thi rodeo<sup>23</sup> đầu tiên tại Canada. Trong các bức ảnh gia

đình, Joshua thường mặc một chiếc quần da sặc sỡ, trình diễn kỹ xảo tung thòng lọng của mình. Đến tuổi thiếu niên, Haldeman rời nhà để theo học ngành Nắn xương khớp tại Trường Palmer, Iowa, rồi trở về Saskatchewan làm chủ trang trại.

Khi cơn suy thoái kinh tế ập đến vào thập niên 1930, Haldeman lâm vào khủng hoảng tài chính. Ông không đủ sức duy trì các khoản vay ngân hàng để mua trang thiết bị, và 5 nghìn mẫu Anh đất đai đã bị tước đi. “Kể từ đó, cha tôi không còn tin tưởng ở ngân hàng hay muốn nắm giữ tiền bạc nữa,” Scott Haldeman — người nhận bằng bác sĩ nắn xương tại ngôi trường nơi cha ông theo học, và trở thành một trong những chuyên gia về bệnh cột sống hàng đầu thế giới - cho biết. Sau khi để mất trang trại vào khoảng năm 1934, Haldeman sống cuộc đời du cư, một tình cảnh mà cháu trai ông đã tái hiện ở Canada những thập kỷ sau đó. Với chiều cao đến mét chín, ông xin làm những công việc lật vật như công nhân xây dựng hay người biểu diễn rodeo trước khi ổn định với nghề nắn xương khớp.

Năm 1948, Haldeman kết hôn với Winnifred Josephine Fletcher (còn gọi là Wyn), một vũ sư người Canada, và mở một phòng mạch nắn xương khớp rất phát đạt. Trong cùng năm đó, gia đình - vốn đã có một trai một gái - tiếp tục chào đón cặp chị em sinh đôi Kaye và Maye (tức mẹ của Musk). Bọn trẻ sống trong một căn hộ ba tầng và rộng đến 20 phòng, trong đó có một phòng tập nhảy để Wyn tiếp tục huấn luyện học viên. Trong lúc tìm kiếm điều gì đó mới mẻ để làm, Haldeman đã chọn thú vui bay lượn và mua một chiếc phi cơ riêng. Gia đình ông bị mang tiếng vì người ta nghe đâu Haldeman và vợ ông thường nhét con cái vào chiếc máy bay một động cơ và lao vào những cuộc du ngoạn trên khắp Bắc Mỹ. Haldeman cũng thường xuyên xuất hiện trong các cuộc họp chính trị hoặc hẹn nắn xương khớp ngay trên máy bay, và sau này đã cùng vợ viết một quyển sách nhan đề *The Flying Haldemans: Pity the Poor Private Pilot* (Nhà Haldeman bay: Đáng thương thay người phi công tư).

Năm 1950, khi dường như đã có mọi thứ trong tay, Haldeman lại quyết định ném đi tất cả. Vị chính trị gia kiêm bác sĩ này từ lâu đã luôn lên tiếng chống lại hành động can thiệp của chính phủ đối với cuộc sống của người dân, và cho rằng thể chế quan liêu ở Canada quá những nhiều. Là người căm ghét trò vắng tục, hút thuốc, Coca-Cola và bột mì tinh luyện ở nhà mình, Haldeman

tin rằng phẩm chất đạo đức của người Canada đã bắt đầu tha hóa. Haldeman cũng có một khát khao phiêu lưu vô tận. Thế nên chỉ trong vài tháng, gia đình ông đã bán nhà, phòng tập nhảy cùng phòng mạch nắn xương khớp và quyết định chuyển đến Nam Phi - đất nước Haldeman chưa từng đặt chân đến. Scott Haldeman còn nhớ ông đã giúp cha mình tháo rời chiếc máy bay Bellanca Cruisair (đời 1948) của gia đình và xếp vào thùng gỗ trước khi chuyển nó đến châu Phi. Khi đến Nam Phi, cả gia đình đã ráp lại chiếc máy bay và dùng nó lùng sục khắp đất nước để tìm một nơi an cư tốt đẹp; cuối cùng, họ dừng chân tại Pretoria, nơi Haldeman lập một phòng nắn xương khớp mới.

Có vẻ như tinh thần phiêu lưu của gia đình Haldeman không có giới hạn. Năm 1952, Joshua và Wyn đã thực hiện chuyến hành trình hơn 35 nghìn km bằng máy bay của họ, bay qua châu Phi tới Scotland và Na Uy. Wyn giữ vai trò hoa tiêu, và tuy không có bằng phi công, vẫn thỉnh thoảng kiêm luôn nhiệm vụ lái máy bay. Năm 1954, hai vợ chồng đầu đưa nỗ lực của họ đến đỉnh cao, khi bay hơn 48 nghìn km đến nước Úc rồi quay về. Báo chí đưa tin về chuyến hành trình của họ, và tin rằng họ là cặp phi công tư nhân duy nhất từng bay từ châu Phi đến châu Úc trên một chiếc máy bay một động cơ.<sup>24</sup>

Khi không mải bay lượn, nhà Haldeman lại tìm đến những miền đồng cỏ xa xôi, thực hiện những chuyến thám hiểm vĩ đại suốt cả tháng trời để tìm kiếm Thành phố Thất lạc trên Sa mạc Kalahari<sup>25</sup> - một thành phố được cho là bị bỏ hoang ở phía nam châu Phi. Trong bức ảnh gia đình chụp một chuyến du ngoạn như thế là cảnh năm đứa trẻ đang ở giữa đồng cỏ châu Phi. Chúng vây quanh một chiếc ấm kim loại lớn được đun nóng trên than hồng lửa trại, ngồi trên ghế xếp, bắt chéo chân và đọc sách với vẻ thư thái. Phía sau là chiếc Bellanca màu đỏ ruby, một chiếc lều và một chiếc xe hơi. Nhưng khung cảnh thanh bình đó không nói lên được chuyến hành trình nguy hiểm ra sao. Trong một sự cố, chiếc xe tải của gia đình đã đâm vào gốc cây, khiến thanh cản trước xuyên vào bộ tản nhiệt. Mắc kẹt giữa nơi vô định mà không có phương tiện liên lạc nào, Joshua phải dành ba ngày trời để sửa xe, trong khi các thành viên còn lại săn tìm thức ăn. Có những lúc, linh cầu và báo đốm vây quanh đồng lửa trại suốt đêm; và một buổi sáng, cả gia đình thức giấc, chợt thấy một con sư tử chỉ cách bàn ăn của họ chừng

một mét. Joshua vớ ngay lấy thứ đầu tiên ông tìm được - một chiếc đèn ngủ - khua liên hồi, và bảo nó hãy đi đi. Và nó đã bỏ đi.<sup>26</sup>

Vợ chồng Haldeman áp dụng phương pháp “không can thiệp” trong nuôi dạy con cái, và mở rộng sang các thế hệ sau tới tận Musk. Bọn trẻ không bao giờ bị trừng phạt, vì Joshua tin chúng sẽ tự biết cách cư xử sao cho đúng đắn. Khi bố mẹ mãi mê với những chuyến bay hoành tráng, họ để bọn trẻ ở nhà. Scott Haldeman không nhớ nổi cha của ông có từng ghé qua trường ông lần nào không, dù ông là đội trưởng đội rugby (bóng bầu dục Anh) kiêm lớp trưởng. “Với ông, tất cả những điều đó đều đã định trước,” Scott Haldeman tâm sự, “Chúng tôi được để mặc với cảm giác rằng mình có thể làm bất cứ điều gì. Chỉ cần ra quyết định và hành động. Vì lẽ đó, cha tôi hẳn sẽ rất tự hào về Elon.”

Haldeman mất năm 1974 ở tuổi 72. Khi đó, ông đang hạ cánh trên chiếc phi cơ của mình và không nhìn thấy sợi dây điện mắc giữa hai cây cột. Sợi dây vướng vào bánh máy bay và làm nó lật nhào, còn Haldeman bị gãy cổ. Elon khi ấy chỉ mới chập chững tập đi. Nhưng suốt thời thơ ấu, Elon đã nghe kể nhiều câu chuyện về các chiến tích của ông ngoại anh, và ngồi xem mê mết vô số bức ảnh chiếu lại những chuyến viễn du và hành trình của ông trên miền đồng cỏ. “Bà tôi kể lại rằng họ đã có vài lần suýt chết trong những chuyến đi của mình,” Musk nói. “Họ cứ thế bay mà hoàn toàn không có thiết bị gì - kể cả radio liên lạc; họ chỉ có bản đồ đường bộ thay cho bản đồ hàng không, trong đó một số cái thậm chí còn không chính xác. Ông tôi có niềm khao khát thám hiểm, khám phá và làm những điều điên rồ.” Elon tin rằng khả năng chịu đựng rủi ro khác thường của anh có thể đã thừa hưởng trực tiếp từ người ông của mình. Nhiều năm sau khi xem loạt ảnh chiếu cuối cùng, Elon đã cố gắng tìm và mua được một chiếc phi cơ Bellanca màu đỏ, nhưng lại không có chỗ chứa nó.

Maye Musk, mẹ của Elon, lớn lên cùng với sự tôn sùng đối với cha mẹ bà. Khi còn trẻ, bà từng bị xem là con một sách. Bà thích môn toán và khoa học, luôn làm tốt các bài tập. Tuy nhiên đến năm 15 tuổi, mọi người mới chú ý đến một số phẩm chất khác của bà. Maye tuyệt đẹp. Ngoài dáng người cao và mái tóc màu vàng sẫm, Maye còn có gò má cao và những nét góc cạnh giúp bà nổi bật ở bất kỳ đâu. Một người bạn của gia đình mở một trường đào tạo người mẫu, và Maye đã đăng ký vài khóa. Cứ đến cuối tuần,

bà lại khoe dáng trên sàn diễn, chụp ảnh cho tạp chí và thỉnh thoảng xuất hiện tại nhà riêng của thống đốc hoặc đại sứ nhân một sự kiện nào đó, cũng như lọt vào vòng chung kết của cuộc thi Hoa hậu Nam Phi. (Maye tiếp tục sự nghiệp người mẫu đến khi ngoài 60, xuất hiện trên trang bìa các tạp chí như New York hay Elle và trong các video ca nhạc của Beyoncé).

Maye và Errol Musk, cha Elon, cùng lớn lên như hàng xóm của nhau. Họ gặp nhau lần đầu khi Maye, sinh năm 1948, tròn 11 tuổi. Là một cậu trai lạnh lùng, nhưng Errol lại phải lòng cô một cách như Maye suốt nhiều năm. “Ông ấy rơi vào lưới tình vì yêu đôi chân và hàm răng của tôi,” Maye nói. Cả hai cứ hẹn hò rồi lại chia tay suốt thời đại học. Và theo lời Maye, Errol đã phải cầu hôn bà hết lần này đến lần khác suốt bảy năm ròng, mong mỗi được nắm tay Maye trong lễ cưới, và sau cùng đã bẻ gãy ý chí của bà. “Ông ấy không bao giờ ngừng cầu hôn,” bà cho biết.

Hôn nhân của họ đã gặp rắc rối ngay từ ban đầu. Maye có bầu trong tuần trăng mật của cặp đôi và sinh Elon vào ngày 28 tháng Sáu năm 1971, tức 9 tháng 2 ngày sau lễ cưới. Trong khi chưa được tận hưởng niềm hạnh phúc vợ chồng, cặp đôi đã phải chật chiu dành dụm cho cuộc sống đầy đủ mai sau của họ tại Pretoria. Errol trở thành kỹ sư điện và cơ khí, phụ trách nhiều dự án lớn như các cao ốc văn phòng, các khu phức hợp bán lẻ, các khu dân cư và cả một căn cứ không quân, trong khi Maye chọn nghề chuyên gia dinh dưỡng. Em trai Elon, Kimbal, ra đời sau anh một năm, và chẳng mấy chốc họ lại chào đón cô em gái Tosca.

Elon phát huy hết mọi tố chất của một đứa trẻ hiếu kỳ và hiếu động. Anh nắm bắt mọi thứ rất dễ dàng, và như mọi bà mẹ khác, Maye tin chắc rằng con trai bà rất thông minh và lớn trước tuổi. “Có vẻ như nó hiểu mọi thứ nhanh hơn những đứa trẻ khác,” bà nói. Điều khó hiểu là dường như nhiều khi Elon bị rơi vào trạng thái ngẩn ngơ. Mọi người nói chuyện với anh, nhưng anh cứ bỏ ngoài tai tất cả với ánh mắt kiên định và xa xăm. Chuyện này xảy ra thường xuyên đến mức cha mẹ Elon và các bác sĩ đều nghĩ có thể anh bị điếc. “Đôi khi, thằng bé như không nghe thấy tôi nói,” Maye kể lại. Các bác sĩ đã tiến hành hàng loạt cuộc kiểm tra với Elon, và nhất trí loại bỏ tuyến adenoid của anh để có thể cải thiện khả năng nghe. “Nhưng chẳng có gì thay đổi,” Maye cho biết. Tình trạng của Elon liên quan nhiều đến hệ thống mạch thần kinh trong não hơn là chức năng của hệ thống thính giác.



“Mỗi khi thằng bé chìm vào suy nghĩ, cứ như thể nó đang trong một thế giới khác,” Maye giải thích. “Và nó cứ làm thế. Còn bây giờ tôi để mặc nó vì biết rằng nó đang thiết kế một tên lửa mới hay thứ gì đó.”

Những đứa trẻ khác không biết cách cư xử với tình trạng lơ mơ của Elon. Chúng nhảy nhót bên cạnh hoặc hét vào tai, nhưng anh vẫn không chú ý. Anh cứ chìm trong dòng suy nghĩ, và bọn trẻ xung quanh bèn cho rằng anh quá thô lỗ hoặc quá kỳ quặc. “Tôi nghĩ Elon luôn có chút khác biệt nhưng theo kiểu một sách,” Maye chia sẻ. “Nó không được bạn bè đồng trang lứa quý mến cho lắm.”

Với Musk, những khoảnh khắc trầm ngâm như thế thật tuyệt vời. Khi lên năm, sáu tuổi, anh đã tìm ra cách khép lại thế giới quanh mình và dành hết sự tập trung cho một việc duy nhất. Khả năng này bắt nguồn một phần từ cách thức tư duy đầy trực quan của anh. Anh có thể thấy được các hình ảnh từ “tâm nhãn” của mình với độ chi tiết và rõ ràng mà ngày nay chúng ta có lẽ phải nhờ đến công nghệ vẽ kỹ thuật của phần mềm máy tính. “Cứ như thể phần não bộ thường được dành để xử lý thị giác — tức bộ phận chuyên xử lý hình ảnh xuất phát từ mắt tôi — đã bị tiến trình suy nghĩ nội tâm chiếm mất,” Musk nói. “Hiện nay, tôi khó mà làm được như thế vì phải chú ý đến quá nhiều thứ, chứ khi còn bé thì rất dễ dàng. Phần đại não vốn được dùng xử lý hình ảnh đi vào đó đã được tôi sử dụng cho suy nghĩ nội tâm.” Máy tính phân chia các phần việc khó khăn nhất của chúng cho hai loại vi mạch. Đó là vi mạch đồ họa chuyên xử lý hình ảnh xuất phát từ màn hình tivi hay game điện tử, và vi mạch máy tính chuyên xử lý các nhiệm vụ chung và các thuật toán. Theo thời gian, Musk cuối cùng đã kết luận rằng bộ não của anh chẳng thua kém gì một vi mạch đồ họa. Nó cho phép anh nhìn ngắm mọi thứ và tách chúng khỏi bối cảnh xung quanh, tái hiện chúng trong tâm trí và hình dung chúng sẽ thay đổi hay biến động thế nào khi tiếp xúc với các sự vật khác. “Tôi có thể lý giải những mối tương quan và mối liên hệ số học giữa các hình ảnh và số liệu,” Musk cho biết. “Ngoài ra còn có gia tốc, động lượng và động năng - tức cách thức những sự vật khác tác động đến chúng; tất cả đều hiện lên trước mắt tôi hết sức sinh động.”

Điều đáng chú ý nhất trong tính cách của Elon từ khi còn là một cậu bé chính là thói quen tự ép mình đọc sách. Ngay từ khi còn rất nhỏ, dường như lúc nào anh cũng đem sách theo bên mình. “Thật lạ khi anh ấy có thể đọc

sách những mùi tiếng mỗi ngày.” Kimbal cho biết. “Nếu là cuối tuần, anh ấy có thể đọc hết hai quyển trong một ngày.” Cả gia đình đã phải tìm quanh vô số lần khi đi mua sắm do phát hiện Elon biến mất giữa chừng. Maye hoặc Kimbal tạt vào hiệu sách gần nhất và tìm thấy Elon ngồi đâu đó trên sàn, quay lưng lại và đang đọc với vẻ trầm tư thường thấy.

Khi Elon lớn hơn, anh tự mình đến hiệu sách khi tan học lúc 2 giờ chiều và ở đó đến tận 6 giờ tối, khi cha mẹ đi làm về. Anh ngẫu nhiên từ sách viễn tưởng, rồi truyện tranh, rồi đến các tựa sách phi hư cấu. “Đôi khi họ tặng tôi khỏi tiệm, nhưng thường thì không,” Elon chia sẻ. Anh xếp Chúa tể của những chiếc nhẫn, bộ Nền tảng của Isaac Asimov và Mặt trăng là người tình tàn nhẫn của Robert Heinlein vào danh mục yêu thích của mình, bên cạnh cuốn Cẩm nang chu du thiên hà của kẻ quá giang. “Khi ấy, tôi đã hết sách để đọc tại thư viện trường và thư viện địa phương,” Musk chia sẻ. “Lúc đó có lẽ tôi đang học lớp ba hoặc lớp bốn. Tôi còn có thuyết phục thủ thư đặt sách hộ tôi. Sau đó, tôi bắt đầu đọc đến *Bách khoa toàn thư Britannica*<sup>27</sup>. Thật bổ ích. Bạn biết hết mọi thứ. Bạn nhận ra đây là tất cả những gì ở ngoài kia.”

Thực tế, Elon đã “luyện” đến hai bộ bách khoa toàn thư - một kỳ tích góp phần giúp anh kết bạn. Một cậu bé có trí nhớ như máy ảnh, và các bộ bách khoa thư biến cậu thành một kho sự kiện. Anh trở thành một nhân vật “biết tuốt” điển hình. Bên bàn ăn tối, Tosca thắc mắc về khoảng cách giữa Trái Đất đến Mặt Trăng. Elon lập tức thốt ra số đo chính xác tại điểm gần nhất và xa nhất trên quỹ đạo. “Nếu chúng tôi có một thắc mắc, Tosca bao giờ cũng nói, ‘Chỉ việc hỏi thần đồng,’” Maye nhớ lại. “Chúng tôi có thể hỏi thẳng bé mọi điều. Nó nhớ tất cả.” Thế nhưng, Elon lại gặng tiếng tăm một sách của anh với sự vụng về. “Nó không giỏi thể thao lắm,” Maye cho biết.

Maye kể rằng có một đêm Elon ra ngoài chơi cùng với các em và anh em họ. Khi một đứa phàn nàn rằng nó sợ bóng tối, Elon bèn chỉ ra, “bóng tối chẳng qua là do không có ánh sáng,” nhưng chẳng làm đứa trẻ đang sợ hãi kia an tâm hơn chút nào. Khi còn bé, chính thói quen luôn muốn “chỉnh” người khác và cung cách dễ gây tổn thương của Elon đã đẩy những đứa trẻ khác ra xa anh và càng khiến anh cảm thấy bị cô lập. Elon thực lòng nghĩ rằng mọi người sẽ vui vẻ nghe về những thiếu sót trong cách suy nghĩ của họ. “Bọn trẻ không thích những câu trả lời như thế,” Maye cho biết. “Chúng

nói, ‘Elon này, chúng tớ sẽ không chơi với cậu nữa.’ Là một người mẹ, tôi rất buồn vì nghĩ nó muốn có bạn. Kimbal và Tosca hay dẫn bạn về nhà chơi, nhưng Elon thì không, dù nó vẫn muốn chơi với chúng. Song, anh biết đấy, nó ngượng ngùng.” Maye từng bắt Kimbal và Tosca phải cho Elon chơi cùng, chúng đáp lại như bao đứa trẻ khác, “Nhưng mẹ ơi, anh ấy chẳng có gì vui cả.” Tuy nhiên, khi lớn hơn, Elon lại gần bó rất khăng khít và tình cảm với các em và họ hàng — các cậu con trai của dì anh. Tuy vẫn khép mình khi ở trường, nhưng Elon lại bộc lộ tính cởi mở với các thành viên trong gia đình, thậm chí còn làm tốt vai trò anh cả và chuyên làm kẻ đầu trò trong nhóm.

Cuộc sống trong gia đình nhà Musk đã có lúc rất đầm ấm. Họ sở hữu một trong những ngôi nhà lớn nhất Pretoria nhờ công việc kỹ sư thành đạt của Errol. Trong bức chân dung chụp ba đứa trẻ nhà Musk khi Elon được tám tuổi, ba đứa bé tóc vàng khỏe mạnh ngồi cạnh nhau dưới một cổng vòm gạch, với những khóm lan dạ hương tím nổi tiếng vùng Pretoria làm nền phía sau. Elon có vóc người cao lớn, cặp má tròn phúng phính và đang nở một nụ cười rộng.

Nhưng chẳng bao lâu sau khi bức ảnh được chụp, gia đình anh tan nát. Cha mẹ anh ly thân rồi ly hôn chỉ trong một năm. Maye cùng các con chuyển đến sống ở ngôi nhà nghỉ của gia đình tại Durban, nằm bên bờ biển phía đông Nam Phi. Sau vài năm sắp xếp lại cuộc sống, Elon quyết định rằng anh muốn sống với cha. “Cha tôi có vẻ rất buồn và cô đơn; trong khi mẹ đã có ba đứa chúng tôi, còn cha chẳng có đứa nào,” Musk tâm sự. “Điều đó dường như không công bằng.” Một số thành viên trong gia tộc Musk tin rằng chính bản tính logic trong Elon đã đẩy anh theo hướng đó, trong khi những người khác quả quyết rằng Cora, bà nội anh, đã gây nhiều sức ép lên cháu mình. “Tôi không hiểu nổi vì sao nó lại rời bỏ mái ấm mà tôi tạo dựng cho nó — một mái ấm thực sự,” Maye chia sẻ. “Nhưng Elon có quyết định riêng của nó.” Justine Musk, vợ cũ của Musk và là mẹ năm đứa con trai của anh, đoán rằng Elon giống với mẫu đàn ông trụ cột trong gia đình và không bị bận tâm bởi yếu tố cảm xúc khi quyết định. “Tôi không nghĩ anh ấy đặc biệt gần gũi với cha hay mẹ,” Justine nói, trong khi miêu tả rằng người nhà Musk nhìn chung đều lạnh lùng và đôi lập hẳn với sự yêu chiều. Về sau, Kimbal cũng chọn sống với Errol, và đơn giản nói rằng một đứa con trai hiển nhiên sẽ muốn sống với cha mình.

Mỗi khi nhắc đến Errol, các thành viên trong gia tộc Musk đều im thít. Họ cùng nhất trí rằng ông không phải là người dễ chịu để sống cùng, nhưng cũng từ chối nói sâu hơn. Errol sau đó đã tái hôn, và Elon có thêm hai cô em gái cùng cha khác mẹ mà anh hết lòng che chở. Có vẻ như Elon và các em đều quyết tâm không kể xấu về cha mình cho người ngoài, và cũng là để các cô em kể không buồn lòng.

Bản chất vấn đề là đây: Nhánh của Errol trong gia tộc Musk có gốc gác Nam Phi sâu sắc. Người nhà Musk có thể lần theo sự hiện diện của họ tại đất nước này từ 200 năm trước và đòi phải có một mục dành cho họ trong quyền danh bạ đầu tiên của Pretoria. Cha của Errol, Walter Henry James Musk, là một trung sĩ quân đội. “Tôi nhớ rằng ông hầu như chẳng bao giờ lên tiếng,” Elon hồi tưởng. “Ông chỉ ngồi đó uống whiskey, cẩu kính và chơi giải ô chữ rất tài.” Cora Amelia Musk, mẹ của Errol, sinh ra trong một gia đình người Anh nổi tiếng là có gen thông minh. Bà rất thích được chú ý và quần quýt với các cháu mình. “Bà nội chúng tôi có tính lẩn át rất cao, và là một phụ nữ dám nghĩ dám làm,” Kimbal cho biết. “Bà có ảnh hưởng rất lớn đến cuộc đời mỗi chúng tôi.” Elon cho rằng anh có mối quan hệ đặc biệt gắn bó với Cora - hay Nana, như anh thường gọi. “Sau khi cha mẹ ly hôn, bà đã chăm sóc tôi rất chu đáo,” anh nói. “Bà đưa đón tôi đi học, và tôi thường chơi xếp chữ Scrabble với bà và đủ mọi thứ khác.”

Bên ngoài, cuộc sống tại nhà Errol có vẻ rất tuyệt vời. Ông có dư sách để Elon đọc từ cuốn này sang cuốn khác, và có đủ tiền để mua một chiếc máy tính cùng những thứ khác mà Elon muốn. Errol còn đưa con đi du lịch nước ngoài vô số lần. “Đó là quãng thời gian vô cùng vui vẻ, tôi đã có rất nhiều kỷ niệm,” Kimbal tâm sự. Errol còn gây ấn tượng với con nhờ sự thông thái của ông, và dạy chúng một số bài học thực tế. “Cha là một kỹ sư tài ba”, Elon nói. “Ông biết rõ mọi thứ hoạt động thế nào.” Cả Elon và Kimbal đều được yêu cầu tham gia vào công việc kỹ thuật của Errol, học cách xây gạch, lắp đường ống nước, sửa cửa sổ và mắc đường dây điện. “Quả là những thời khắc vui vẻ,” Elon nhớ lại.

Kimbal mô tả Errol là người “luôn luôn hiện diện và rất nghiêm khắc”. Ông bắt Elon và Kimbal ngồi xuống, giảng giải cho họ suốt ba, bốn tiếng liền mà cả hai không thể đáp lại một câu. Ông dường như rất thích tỏ ra khó khăn với bọn trẻ và tước hết niềm vui trong những trò chơi tuổi thơ đời

thường. Hết lần này đến lần khác, Elon thuyết phục cha chuyển đến Mỹ và thường kể về dự định sống ở Mỹ của anh trong phần đời sau này. Errol đã ngăn cản những ước mơ đó bằng cách thử dạy cho Elon một bài học. Ông sa thải người giúp việc và bắt Elon làm hết việc nhà, để anh biết “chơi kiểu Mỹ” là như thế nào.

Tuy từ chối kể chính xác chi tiết, nhưng Elon và Kimbal quả thực đã trải qua điều gì đó rất tồi tệ và hằn sâu trong những năm tháng sống với cha mình. Cả hai đều kể rằng mình phải chịu đựng một dạng tra tấn tâm lý. “Ông chắc chắn có vấn đề nghiêm trọng về giao tiếp,” Kimbal nhận xét, “điều mà tôi dám đảm bảo mình và Elon thừa hưởng từ ông. Ông có cách nuôi dạy rất khó khăn về mặt tình cảm, nhưng chính nó đã làm nên anh em tôi như ngày hôm nay.” Maye lại nổi đóa mỗi khi nhắc đến Errol. “Không ai chịu nổi ông ta,” bà nói. “Ông ta chẳng tử tế với ai. Tôi không muốn nhắc lại những chuyện đó vì chúng kinh khủng. Anh biết đấy, đơn giản là không muốn nhắc đến nữa. Chúng liên quan đến con cháu của tôi.”

Khi được đề nghị kể về Elon, Errol đã phản hồi qua e-mail như sau: “Elon là một đứa trẻ rất độc lập và chăm chỉ khi sống ở nhà tôi. Nó yêu thích khoa học máy tính từ trước khi người dân Nam Phi biết đó là gì, và năng lực của nó cũng được nhiều người công nhận từ khi 12 tuổi. Các hoạt động hồi bé cũng như thời trẻ của Elon và Kimbal nhiều và phong phú đến nỗi rất khó kể tên dù chỉ một, vì chúng đã cùng tôi chu du khắp Nam Phi và cả thế giới, đều đặn ghé thăm tất cả các châu lục từ năm lên 6. Elon và hai em nó đã và đang tiếp tục là tấm gương mẫu mực trên mọi phương diện mà một người cha mong muốn. Tôi hết sức tự hào vì những gì Elon đã đạt được.”

Errol cũng copy cho Elon e-mail này, và Elon đã cảnh báo tôi về việc trao đổi thư từ với cha anh, quả quyết rằng những gì cha anh viết về các sự kiện trong quá khứ là không đáng tin. “Ông ấy là một người kỳ quặc,” Musk cho biết. Tuy nhiên, khi bị ép phải thông tin thêm, anh lại tránh né, “Thú thực, tôi có thể khẳng định chính xác rằng mình không có một tuổi thơ êm đẹp. Có thể tốt, hoặc không hẳn là không tốt, nhưng đó không phải một tuổi thơ hạnh phúc. Nó như một nỗi thống khổ. Ông ấy rất biết cách khiến đời anh khôn khổ — chắc chắn đấy. Ông ấy có thể biến một tình huống dù tốt đến đâu trở nên tồi tệ. Ông ấy không hạnh phúc. Tôi không biết... chết tiệt... tôi không biết sao ông ấy lại trở nên như thế. Sẽ rắc rối to nếu kể thêm với

anh.” Elon và Justine cũng giao ước rằng họ sẽ không cho phép con mình gặp Errol.

Khi gần 10 tuổi, Elon lần đầu tiên nhìn thấy một chiếc máy tính tại khu mua sắm Sandton City, Johannesburg. “Ở đó có một cửa hàng điện tử chủ yếu bán thiết bị âm thanh nổi, nhưng rồi họ bắt đầu chất vài chiếc máy tính vào một góc. Tôi như muốn thốt lên, ‘Ôi, trời ơi!’” Musk kể lại. Anh cảm thấy bị hấp dẫn bởi cỗ máy được lập trình để làm theo mệnh lệnh của con người. “Tôi phải có nó và vì vậy đã giục cha tôi mua nó,” Musk nói. Chẳng mấy chốc, anh đã sở hữu một chiếc Commodore VIC-20, chiếc máy tính gia đình phổ biến được thanh lý vào năm 1980. Cỗ máy của Elon có bộ nhớ 5 kilobyte kèm một quyển hướng dẫn về ngôn ngữ lập trình BASIC. “Đáng ra phải mất đến sáu tháng mới xem hết các bài học,” Elon nói. “Nhưng tôi cứ như bị rối loạn xung lực ám ảnh (OCD: obsessive-compulsive disorder) vì nó, và thức trắng ba ngày không ngủ để đọc hết. Có vẻ như nó là thứ hấp dẫn nhất tôi từng thấy trong đời.” Tuy là một kỹ sư, nhưng cha Musk lại có vẻ phản đối và coi thường chiếc máy tính. Elon nói rõ hơn, “ông ấy bảo nó chỉ dùng để chơi game, và ta sẽ chẳng bao giờ thực sự chế tạo được thứ gì nhờ nó. Tôi chỉ nói, ‘Sao cũng được.’”

Tuy ham đọc sách và đắm chìm vào chiếc máy tính mới, nhưng Elon vẫn luôn là thủ lĩnh của Kimbal và các anh em họ của anh - Russ, Lyndon và Peter Rive (con dì Kaye) - trong những chuyến phiêu lưu. Họ dành cả năm trời để bán trứng Phục sinh đến từng nhà trong khu họ sống. Những quả trứng được trang trí không đẹp lắm, nhưng họ vẫn đẩy giá lên cao gấp vài lần khi bán cho những người láng giềng giàu có. Elon còn bày trò cho cả nhóm chế tạo thuốc nổ và tên lửa tại nhà. Ở Nam Phi không có các bộ tên lửa đồ chơi hiệu Estes phổ biến cho những người cùng sở thích, nên Elon đã tự điều chế các hợp chất hóa học và nhét chúng vào hộp cà phê. “Thật tuyệt vời khi ta có thể cho nổ biết bao nhiêu thứ,” Elon chia sẻ. “Diêm tiêu, lưu huỳnh hay than củi đều là những thành phần cơ bản của thuốc súng, và nếu kết hợp axit mạnh với kiềm đặc, chúng thường sẽ giải phóng rất nhiều năng lượng. Hay chất clo kết tủa trộn với dầu phanh - thật ấn tượng làm sao. Tôi thật may mắn vì vẫn còn đủ mười ngón tay.” Khi không điều chế thuốc nổ, các cậu trai lại mặc hàng lớp quần áo, đeo kính bảo hộ rồi lấy súng đạn nhựa bắn nhau. Elon và Kimbal còn đua xe đạp bám đầy đất cát

trên sân cát, cho đến một hôm Kimbal bay khỏi xe và va mạnh vào hàng rào dây kềm gai.

Nhiều năm sau, nhóm anh em họ này đã theo đuổi ý tưởng khởi nghiệp của mình nghiêm túc hơn, thậm chí đã bắt đầu với một cửa hàng game điện tử. Quyết không để phụ huynh biết, các cậu trai chọn địa điểm đặt máy, thuê chỗ và bắt đầu tìm cách lấy giấy phép kinh doanh. Rốt cuộc, họ phải nhờ một người trên 18 tuổi ký vào văn bản pháp lý, và cả ông bố nhà Rive lẫn Errol đều không muốn giúp. Mất đến vài thập kỷ sau đó, Elon và anh em nhà Rive mới có thể hợp tác kinh doanh cùng nhau.

Chiến công táo bạo nhất của các chàng trai có lẽ là những chuyến đi của họ giữa Pretoria và Johannesburg. Trong suốt thập niên 1980, Nam Phi là một nơi bạo động khủng khiếp, và tuyến tàu hỏa dài hơn 56 km nối Pretoria với Johannesburg cũng nổi tiếng là một trong những tuyến nguy hiểm nhất thế giới. Kimbal xem những chuyến tàu hỏa đó như những trải nghiệm để nên người đối với anh và Elon. “Nam Phi không phải là đất nước của vận may và hạnh phúc, và điều đó đã tác động đến chúng tôi. Chúng tôi đã chứng kiến những gian khổ thật sự. Chúng là một phần trong cách dạy dỗ khác thường nơi đây - chính những trải nghiệm điên rồ này đã thay đổi quan điểm của chúng tôi về rủi ro. Bạn không thể trưởng thành khi nghĩ rằng kiếm việc là nhiệm vụ khó khăn. Điều đó chẳng thú vị chút nào.”

Khi ấy, các chàng trai đang trong độ tuổi từ 13 đến 16, chạy theo một mô hình hợp của những bữa tiệc và các chiến tích kỳ quặc tại Johannesburg. Trong một chuyến rong chơi như thế, họ tham gia giải đấu Bạo long & Ngục tối (Dungeons & Dragons<sup>28</sup>). “Chúng tôi vào vai những chúa ngục một sách với quyền lực tối cao,” Musk kể. Tất cả các chàng trai đều bị cuốn vào trò chơi đóng vai, trong đó cần có một người giúp tạo không khí thi đấu bằng cách tưởng tượng ra và mô tả khung cảnh. “Bạn bước vào một căn phòng, và có một cái rương trong góc. Bạn sẽ làm gì?... Bạn mở rương. Bạn mắc bẫy. Hàng tá yêu tinh được giải thoát.” Elon vào vai Chúa ngục rất cừ và thuộc lòng mọi chỉ dẫn chi tiết về sức mạnh của lũ quái vật cùng các nhân vật khác. “Dưới sự dẫn dắt của Elon, chúng tôi đã nhập vai tốt và chiến thắng trong giải đấu,” Peter Rive cho biết. “Người chiến thắng cần có trí tưởng tượng phi thường, và Elon thực sự đã tạo được âm hưởng chung giúp mọi người nhập tâm và có cảm hứng.”

Thế nhưng, một Elon mà bạn bè anh gặp tại trường lại không gây nhiều cảm hứng. Suốt thời trung học cơ sở và phổ thông, Elon cứ chuyên loanh quanh mấy trường. Anh trải qua chương trình học tương đương lớp 8 và lớp 9 tại Trường Trung học Bryanston. Một buổi trưa nọ, khi Elon và Kimbal đang ngồi ăn trên đầu dãy cầu thang bê-tông, thì một cậu bé quyết định bám theo Elon. “Nói chung khi ấy tôi đang cố tránh mặt gã này; gã chết tiệt đó cứ săn đuổi tôi và có Chúa mới biết tại sao. Tôi đoán mình đã va vào gã trong buổi họp toàn trường sáng hôm đó và gã thi xem đó như tội lỗi gì ghê gớm lắm.” Cậu bé nọ lên đến phía sau Musk, đá vào đầu anh, rồi xô anh cuộc sống của anh dễ thở hơn. Tuy là một trường công đứng nghĩa, nhưng Pretoria lại hoạt động giống với một trường tư thục hơn trong khoảng 100 năm trở lại đây. Đó là nơi bạn có thể gửi gắm một chàng trai trẻ để cậu ta sẵn sàng nhập học Oxford hoặc Cambridge.

Các nam sinh cùng lớp với Musk nhớ về anh như một học sinh dễ mến, trầm tính và không quá nổi bật. “Có bốn hoặc năm anh chàng được xem là sáng dạ bậc nhất,” Deon Prinsloo, người ngồi sau Elon trong vài lớp học chung, cho biết. “Elon không phải một trong số đó.” Những lời bình phẩm do nửa tá nam sinh truyền tai nhau — những người nhận thấy Musk không có hứng thú với các môn thể thao — đã khiến anh lạc lõng giữa một văn hóa học đường tôn thờ thể thao. “Thực lòng mà nói, chẳng có dấu hiệu nào cho thấy cậu ta sẽ trở thành tỷ phú,” Gideon Fourie, một bạn cùng lớp khác cho biết. “Cậu ấy chưa bao giờ giữ vị trí lãnh đạo trong trường. Tôi đã rất ngạc nhiên trước những gì xảy đến với cậu ấy.”

Tuy Musk không có bạn bè thân thiết nào trong trường, nhưng sở thích dị thường của anh đã để lại ấn tượng. Một cậu trai - Ted Wood - còn nhớ Musk đã mang các tên lửa mô hình vào lớp và làm nổ tung chúng trong giờ giải lao. Song, đây không phải điều duy nhất nói lên hoài bão của anh. Trong phần tranh biện tại lớp khoa học, Elon lại gây chú ý vì xỉ vả nhiên liệu hóa thạch và ủng hộ năng lượng Mặt Trời - đây kỳ thực là thái độ rất báng bỏ trong một đất nước luôn dốc sức khai thác tài nguyên thiên nhiên của Trái Đất, “Cậu ấy luôn giữ quan điểm kiên định về mọi thứ,” Wood cho biết. Terency Beney, một bạn học khá gần gũi với Elon trong nhiều năm, cũng khẳng định rằng Musk đã bắt đầu nghĩ đến việc định cư trên các hành tinh khác ngay từ thời trung học.



Trong một tiết lộ khác về tương lai của anh, khi Elon và Kimbal đang tán gẫu ngoài lớp học giữa giờ giải lao, Wood đã cắt ngang và hỏi xem họ đang bàn về chuyện gì. “Họ bảo, ‘Chúng tôi đang thảo luận xem liệu chúng ta có cần đến chi nhánh ngân hàng trong ngành tài chính hay không, và sắp tới có nên chuyển sang hoạt động ngân hàng không cần đến giấy tờ hay không.’ Tôi nhớ lúc ấy mình đã nghĩ rằng đây quả là một nhận xét lố bịch, nhưng lại nói, ‘Ừm, cái đó tuyệt đấy<sup>29</sup>.’”

Tuy Musk có lẽ không thuộc nhóm ưu tú về thành tích học tập tại lớp, nhưng anh lại là một trong số ít học sinh có điểm số và sở thích phù hợp với chương trình máy tính thử nghiệm. Khi ấy, học sinh được chọn ra từ nhiều trường và tập trung lại để học về các ngôn ngữ lập trình BASIC, COBOL và Pascal. Musk tiếp tục nuôi dưỡng thiên hướng công nghệ này bằng lòng yêu mến đối với khoa học viễn tưởng và tính mơ mộng, cũng như thử viết các câu chuyện liên quan đến vũ trụ và sinh vật siêu nhiên. “Tôi muốn sáng tác thứ gì đó kiểu như *Chúa tể của những chiếc nhẫn*,” anh nói.

Maybe nhìn lại những năm tháng trung học này qua con mắt của một người mẹ, và thuật lại chi tiết nhiều câu chuyện về chiến tích ngoạn mục của Musk trong học tập. Theo lời bà, game điện tử anh viết đã gây ấn tượng với nhiều chuyên viên lớn tuổi và giàu kinh nghiệm hơn. Anh đạt điểm tối đa trong các bài thi toán vốn dành cho độ tuổi lớn hơn. Và anh có một trí nhớ đáng kinh ngạc. Lý do duy nhất khiến anh không trội hơn những nam sinh khác là vì anh không hứng thú với những hoạt động do trường quy định.

Như Musk nhận định về điều đó, “Tôi chỉ thắc mắc ‘Mình cần bao nhiêu điểm để đến được nơi mình muốn?’ Có những môn bắt buộc như tiếng Afrikaans<sup>30</sup>, và tôi chẳng biết phải học nó để làm gì. Nó có vẻ lố bịch. Tôi chỉ đạt vừa đủ điểm để và thế là ổn. Tôi luôn đạt điểm cao nhất có thể trong những môn như vật lý hay tin học. Phải có lý do nào đó để lấy điểm cao. Tôi thà chơi game, viết phần mềm và đọc sách còn hơn cố giành điểm A, nếu điểm A đó là vô nghĩa. Tôi còn nhớ trượt môn là thế nào thời học lớp 4 và lớp 5. Khi ấy, bạn trai của mẹ tôi bảo rằng tôi sẽ bị lưu ban nếu không đỗ. Tôi quả thực không hề biết rằng mình phải đỗ tất cả các môn để được lên lớp. Thế là kể từ đó, tôi luôn đạt điểm cao nhất trong lớp.”

Năm 17 tuổi, Musk rời Nam Phi đến Canada. Anh thuật lại chuyến đi này khá thường xuyên trên báo chí, và đặc biệt thường đưa ra hai cách mô tả về động lực cho chuyến bay của mình. Theo cách mô tả ngắn gọn, Musk muốn đến nước Mỹ càng nhanh càng tốt, và có thể dùng Canada làm bến đỗ nhờ góc gác của anh tại quốc gia này. Cách mô tả thứ hai là câu chuyện mà Musk thường viện dẫn lại liên quan nhiều hơn đến luân thường đạo lý. Khi ấy, Nam Phi đang yêu cầu thực hiện nghĩa vụ quân sự. Musk từng nói rằng anh muốn tránh nhập ngũ, vì điều đó sẽ buộc anh trở thành một phần của chế độ phân biệt chủng tộc.

Một điều hiếm khi được nhắc đến chính là Musk từng nhập học Trường Đại học Pretoria được năm tháng trước khi rẽ sang cuộc phiêu lưu vĩ đại của mình. Anh bắt đầu theo đuổi ngành vật lý và kỹ thuật nhưng không đặt nhiều nỗ lực vào đó và sớm thôi học. Musk chỉ xem thời đại học như khoảng thời gian học hành cho có trong lúc chờ hoàn tất hồ sơ đến Canada. Hơn nữa, tuy là một phần vô nghĩa trong đời anh, nhưng những ngày tháng lười nhác của Musk tại trường còn nhằm tránh lệnh nghĩa vụ quân sự bắt buộc tại Nam Phi, và không làm phai nhạt đi câu chuyện về thời trai trẻ đầy phiêu lưu, nhiều áp ứ anh vẫn hay kể; và có lẽ đó là lý do tại sao khoảng thời gian ngắn ngủi tại Đại học Pretoria dường như không bao giờ thỏa mãn được anh.

Tuy nhiên, có thể khẳng định rằng trong thâm tâm, Musk đã ghim chặt khát khao đến Mỹ trong suốt thời gian dài. Thiên hướng gắn với máy tính và công nghệ có từ sớm của Musk đã thôi thúc niềm hứng thú mãnh liệt về Thung lũng Silicon, và những chuyến đi khắp thế giới lại càng củng cố thêm tư tưởng rằng nước Mỹ là nơi biến mọi thứ thành sự thật. Trái lại, Nam Phi lại hiện lên như một mảnh đất ít cơ hội cho một tâm hồn mang khát vọng khởi nghiệp. Kimbal đã nhận xét, “Nam Phi chẳng khác nào nhà ngục đối với một người như Elon.”

Cơ hội trốn thoát đã đến với Musk khi một thay đổi trong điều luật cho phép Maye chuyển quyền công dân Canada của bà cho các con. Musk lập tức bắt tay vào nghiên cứu xem anh phải hoàn tất giấy tờ cho quá trình này như thế nào. Mất một năm, anh mới được chính phủ Canada chấp thuận và đảm bảo có hộ chiếu Canada. “Đó là khi Elon nói, ‘Con sẽ đi Canada,’” Maye kể. Trong thời điểm Internet chưa xuất hiện, Musk phải chờ đợi suốt

ba tuần khổ sở mới nhân được vé máy bay. Ngay khi có vé, không do dự, anh đã rời gia đình đi tìm những điều tốt đẹp.

## Chương 3 : Canada

Cuộc đào thoát vĩ đại của Musk đến Canada chưa được dự tính kỹ. Anh chỉ biết một ông bác tại Montreal, nhảy lên máy bay và hy vọng vào những điều tốt đẹp nhất. Sau khi hạ cánh vào tháng Sáu năm 1988, Musk tìm thấy một buồng điện thoại công cộng và dùng dịch vụ danh bạ theo yêu cầu để tìm bác của anh. Khi không gọi được, anh gọi điện thoại (do người nghe trả tiền) cho mẹ. Bà báo với anh một tin xấu. Mẹ đã gửi thư đến người bác trước khi Musk đi và nhận thư trả lời khi con trai bà đã lên đường. Bác anh đã đến Minnesota, đồng nghĩa Musk chẳng có nơi nào tá túc. Với hành lý trong tay, Musk đành tìm đến một nhà trọ dành cho du khách trẻ.

Sau khi dành vài ngày tại Montreal và khám phá thành phố, Musk cố gắng vạch ra một kế hoạch dài hạn. Người thân của Mẹ sống rải rác khắp Canada, và Musk bắt đầu tìm cách đến chỗ họ. Anh mua một tập vé xe buýt cho phép mình tự do đi khắp vùng quê với giá 100 đô-la, và quyết định sẽ đến Saskatchewan, nhà cũ của ông ngoại anh. Sau hơn 3.000 km ngồi trên xe buýt, anh xuống bến Swift Current, một thị trấn khoảng 15 nghìn dân. Musk bất ngờ gọi cho cậu em họ từ trạm xe buýt và quá giang đến nhà cậu này.

Suốt một năm sau đó, Musk làm đủ các việc lặt vặt trên khắp Canada. Anh chăm sóc các luống rau và dọn sạch các thùng ngũ cốc tại nông trại của em họ trong thị trấn nhỏ Waldeck. Musk cũng ăn mừng sinh nhật thứ mười tám của anh tại đây, chia sẻ chiếc bánh kem với đại gia đình anh vừa hội ngộ và vài người lạ trong vùng. Sau đó, anh học xẻ gỗ bằng cưa xích tại Vancouver, British Columbia. Công việc khó khăn nhất đã đến với Musk sau khi anh ghé phòng hỗ trợ thất nghiệp. Anh yêu cầu một công việc với mức lương tốt nhất, và hóa ra đó là lau dọn phòng chứa nồi hơi theo hợp đồng tại một xưởng cưa với 18 đô-la/giờ. “Bạn phải mặc quần áo bảo hộ rồi trườn qua đường hầm nhỏ này, một đường hầm vừa đủ chui lọt người,” Musk kể lại. “Sau đó, bạn phải lấy xẻng xúc cát, chất nhòn và đủ loại cặn bã khác trong khi chúng vẫn nóng hôi hổi; và bạn phải đổ chúng qua chính cái lỗ mình vừa trườn qua. Chẳng còn đường thoát. Một người khác từ phía bên kia xúc chúng vào xe cút kít. Nếu ở trong đó quá 30 phút, bạn sẽ bị hun

chết.” Đầu tuần, có 30 người bắt đầu nhận việc. Ngày thứ ba, còn năm người. Đến cuối tuần, chỉ còn lại Musk và hai người đàn ông nữa tiếp tục công việc.

Trong khi Musk đang trên hành trình vòng quanh Canada, mẹ, em trai và em gái của anh cũng tìm cách đến đó<sup>31</sup>. Cuối cùng, khi Kimbal và Elon hội ngộ tại Canada, đó là lúc bản tính ương ngạnh và ham vui trong họ bùng cháy. Năm 1989, Elon quyết định ghi danh vào Đại học Queen’s tại Kingston, Ontario. (Anh chọn trường Queen’s thay vì Đại học Waterloo vì cảm thấy trường này có nhiều bạn nữ ưa nhìn hơn.) Ngoài chuyên học hành, Elon thường đọc báo với Kimbal, và hai anh em chọn ra những nhân vật thú vị mà họ muốn gặp gỡ. Sau đó, họ thực hiện những cuộc gọi không hẹn trước đến những người này để hỏi xem họ có rảnh để ăn trưa không. Trong số những người bị làm phiền, có cả trưởng bộ phận marketing của đội bóng chày Toronto Blue Jays, phóng viên kinh doanh của báo Globe and Mail, và tổng giám đốc Ngân hàng Nova Scotia, Peter Nicholson. Nicholson vẫn nhớ rõ cuộc điện thoại của hai chàng trai. “Tôi không có thói quen nhận những lời đề nghị bất ngờ,” ông cho biết. “Nhưng tôi hoàn toàn sẵn lòng dùng bữa trưa với hai cậu trai dám nghĩ dám làm như thế.” Họ phải mất đến sáu tháng mới chốt lịch thành công với Nicholson, và anh em nhà Musk đã phải bắt chuyến tàu chạy suốt ba giờ đồng hồ để có mặt đúng hẹn.

Lần chạm mặt đầu tiên với anh em nhà Musk đã để lại trong Nicholson một ấn tượng mà nhiều người cũng có giống ông. Cả hai đều thể hiện tốt bản thân và khá lịch thiệp. Nhưng Elon rõ ràng có phần kỳ quặc và lúng túng hơn, trái ngược hẳn với một Kimbal đầy sức hút và có duyên. “Tôi càng lúc càng ấn tượng và thích thú hơn khi trò chuyện với họ,” Nicholson chia sẻ. “Họ rất quyết tâm.” Cuối cùng, Nicholson đã đề nghị với Elon một chuyến thực tập hè tại ngân hàng và trở thành cố vấn đáng tin cậy của anh.

Không lâu sau cuộc hẹn đầu tiên, Elon đã mời Christie, con gái Peter Nicholson, đến bữa tiệc sinh nhật của anh. Christie xuất hiện trước căn hộ của Maye tại Toronto với lọ mút chanh nhà làm trong sự chào đón của Elon cùng khoảng 15 người khác. Tuy chưa từng gặp Christie trước đó, nhưng anh đã lập tức bước đến và mời Christie ngồi xuống ghế. “Tôi còn nhớ câu thứ hai của anh ấy là, ‘Tôi suy nghĩ rất nhiều về xe hơi điện,’” Christie kể lại, “Rồi anh quay sang tôi và nói, ‘Cô có từng nghĩ về xe hơi điện

không?” Cuộc trò chuyện đã để lại trong Christie, nay là một người viết về khoa học, một ấn tượng rõ rệt rằng Musk là một chàng một sách điển trai, nhã nhặn và khác thường. “Không rõ vì lý do gì mà tôi như bị sét đánh vào khoảng khắc ngồi bên chiếc sofa đó,” cô chia sẻ. “Phải nói rằng người đàn ông này rất khác biệt. Anh ấy đã hợp hồn tôi như thế.”

Với khuôn mặt góc cạnh và mái tóc vàng óng ả, Christie là mẫu người phù hợp với Musk, và cả hai luôn giữ mối quan hệ trong suốt thời gian Musk ở Canada. Họ chưa từng thực sự hẹn hò, nhưng Christie nhận thấy Musk đủ thú vị để trò chuyện với anh thật lâu trên điện thoại. “Một tối nọ, anh ấy bảo tôi, ‘Nếu có thể không ăn mà làm được nhiều việc hơn, anh sẽ nhịn ăn. Anh ước giá như có cách nào đó để hấp thụ dinh dưỡng mà không phải ngồi dùng bữa.’ Thứ đạo đức công việc tàn nhẫn của anh ấy ở độ tuổi đó cùng với sức sống mãnh liệt cứ thế toát ra ngoài. Và những lời tôi nghe khi ấy có vẻ như chỉ là chuyện thường tình.”

Trong khoảng thời gian ngắn ngủi tại Canada, giữa Musk và Justine Wilson, cô bạn học tại trường Queens, đã nảy sinh một mối quan hệ sâu đậm hơn. Chân dài, tóc nâu, từ Wilson toát ra vẻ lãng mạn và bốc lửa. Justine từng yêu một người đàn ông lớn tuổi, và đã bỏ ông ta để theo học đại học. Mục tiêu chính phục kế tiếp của cô là một chàng trai khoác áo da đen và đầu bù tóc rối kiểu James Dean<sup>32</sup>. Song, có lẽ do duyên phận mà trên sân trường, Wilson đã lọt vào mắt xanh của anh chàng Musk luôn chinh tề, lịch lãm, và anh đã lập tức tìm mọi cách hẹn hò với cô. “Cô ấy trông thật tuyệt vời,” Musk nhớ lại. “Cô ấy cũng thông minh, và điều này có thể xem là lợi thế. Cô ấy có đai đen taekwondo và nửa dòng máu Bohemian; và, anh biết đấy, quả là một cô nàng nóng bỏng trên sân trường.” Anh đã thực hiện bước đầu tiên ngay bên ngoài ký túc xá của cô, khi giả vờ va vào cô bất chợt và nhắc cô nhớ rằng họ đã gặp nhau trong một buổi tiệc trước đó. Justine, vừa nhập học được một tuần, đã nhận lời mời ăn kem với Musk. Khi đến đón Wilson, Musk tìm thấy một mảnh giấy trước cửa phòng ký túc của cô, và nhận ra anh đã bị cho leo cây. “Nó viết là cô ấy phải ôn thi, không đi được và rằng cô ấy rất tiếc,” Musk nói. Sau đó, Musk tìm được bạn thân của Justine và tìm hiểu đôi chút, hỏi thăm xem Justine thường học ở đâu và vị kem yêu thích của cô ấy là gì. Thế rồi, khi Justine đang trốn trong trung tâm sinh

viên để học tiếng Tây Ban Nha, Musk bỗng xuất hiện phía sau cô với hai chiếc kem ốc quế phủ hạt sôcôla mát lạnh trên tay.

Wilson từng mơ về một cuộc tình cháy bỏng với một nhà văn. “Tôi từng ước chúng tôi như Sylvia và Ted<sup>33</sup>,” cô tâm sự. Nhưng thay vì thế, cô lại phải lòng một chàng một sách cần cù và đầy tham vọng. Cặp đôi học chung lớp tâm lý học bất thường, và khi so sánh điểm bài thi kế tiếp, Justine được 97 điểm, Musk 98. “Anh ấy đến gặp giáo sư và trình bày tại sao mình đã để mất hai điểm, rồi được tròn 100,” Justine kể lại. “Tôi cảm giác như chúng tôi luôn ganh đua.” Nhưng Musk cũng có nét lãng mạn. Có lần, anh đã gửi tặng Wilson một tá hoa hồng với lời chúc riêng trên mỗi bông; và anh còn tặng cô cuốn sách Nhà tiên tri (The Prophet) với đầy những lời mùi mẫn viết tay. “Anh ấy có thể khiến bạn xúc động đến té nhào,” cô nói.

Suốt những năm đại học, đôi trẻ cứ hợp lại tan, và Musk phải cố gắng rất nhiều để níu giữ mối quan hệ. “Con bé buồn chán và hẹn hò với lũ con trai hào hoa nhất, và Elon không thích điều đó chút nào,” Maye nhớ lại. “Thế nên mọi chuyện rất khó khăn với nó.” Musk cũng theo đuổi vài cô gái, nhưng anh vẫn quay lại với Justine. Mỗi khi cô đối xử lạnh lùng với anh, Musk sẽ đáp lại bằng sức mạnh thường thấy ở anh. “Anh ấy sẽ gọi điện liên tục,” cô chia sẻ. “Bạn sẽ luôn biết đó là Elon vì chuông điện thoại không ngừng reo. Con người này không chấp nhận câu trả lời ‘không’. Bạn không thể đuổi anh ấy đi. Tôi nghĩ Elon chính là Kẻ hủy diệt. Anh ấy dán mắt vào thứ gì đó và nói, ‘Nó sẽ là của tôi.’ Từng chút một, anh ấy đã thắng tôi.”

Trường đại học là nơi phù hợp với Musk. Anh đã bớt cư xử như một kẻ “biết tuốt”, đồng thời cũng tìm được một nhóm bạn luôn thán phục năng lực trí tuệ của mình. Bạn bè đại học ít khi bật cười hay chế giễu mối quan tâm của anh đối với năng lượng, không gian, hay bất cứ điều gì thu hút anh trong khoảnh khắc. Musk đã tìm được những người hưởng ứng hoài bão của anh chứ không nhạo báng nó, và anh cũng được tiếp thêm sức mạnh nhờ môi trường này.

Mùa thu năm 1990, Musk ở cùng ký túc xá năm nhất với Navaid Farooq, một chàng trai Canada sinh trưởng ở Geneva. Cả hai được xếp vào nhóm sinh viên quốc tế, trong đó một sinh viên Canada sẽ ghép với một sinh viên đến từ quốc gia khác. Musk suýt nữa đã phá vỡ cách sắp xếp này, vì đúng ra

anh vẫn là người Canada, nhưng hầu như chẳng biết gì về xung quanh. “Tôi có một bạn cùng phòng đến từ Hồng Kông, cậu ấy thật tử tế,” Musk cho biết. “Cậu ấy luôn chăm chỉ đến lớp, và điều đó giúp tôi rất nhiều vì tôi chỉ góp mặt với số buổi ít nhất có thể.” Có thời gian Musk còn bán linh kiện máy tính và máy PC nguyên bộ ở ký túc xá để kiếm thêm tiền. “Tôi có thể chế tạo vài thứ nhằm đáp ứng nhu cầu của họ, như máy game bịp bợm hay thiết bị xử lý văn bản đơn giản với giá rẻ hơn giá họ mua ở cửa hàng,” Musk kể. “Hay nếu máy tính của họ không khởi động tốt hoặc nhiễm vi-rút, tôi sẽ sửa chúng. Tôi có thể giải quyết mọi vấn đề.” Farooq và Musk trở nên thân thiết vì đều có xuất thân ở nước ngoài và có chung sở thích chơi game chiến thuật. “Tôi không nghĩ cậu ấy dễ kết bạn, nhưng cậu ấy lại rất trung thành với bạn bè mình có,” Farooq nhận xét. Khi game điện tử Civilization (Nền văn minh) được phát hành, hai anh chàng cùng phòng đại học này đã dành hàng giờ xây dựng đế chế của mình, mặc kệ cô bạn gái bị bỏ quên của Farooq đang hờn dỗi trong một phòng khác. “Elon có thể chơi quên mình suốt hàng giờ đồng hồ,” Farooq cho biết. Các sinh viên khác cũng thích thú trước cách sống thui thủi một mình của họ. “Chúng tôi là kiểu người có thể là chính mình trong một buổi tiệc mà không thể cảm thấy ngại ngùng,” Farooq chia sẻ. “Chúng tôi có thể đắm chìm trong suy nghĩ của riêng mình, và không cảm thấy lạ trước người khác về điều đó.”

Thời đại học, Musk có nhiều tham vọng hơn thời trung học. Anh theo học ngành kinh doanh, tranh tài trong các cuộc thi hùng biện trước công chúng, bắt đầu thể hiện bản tính quyết liệt và ganh đua, điều đã để lại dấu ấn trong cách cư xử của anh hiện nay. Sau bài thi kinh tế học, Musk, Farooq và vài sinh viên khác trở về ký túc xá và bắt đầu so sánh các ghi chép hòng có xác định xem họ làm bài có tốt không. Chẳng mấy chốc, ai cũng biết rõ Musk chính là kẻ bám dính lấy mớ tài liệu này hơn ai khác. “Đó là nhóm những người đạt thành tích cao, nhưng Elon vượt xa cả tốp đầu,” Farooq nhớ lại. Bản tính quyết liệt của Musk vẫn tiếp tục giữ nguyên trong mối quan hệ lâu dài của họ. “Khi Elon đã nhắm đến điều gì, cậu ấy sẽ toát ra niềm hứng thú với mức độ khác hẳn những người khác. Và đó chính là điểm phân biệt Elon với phần còn lại của nhân loại.”

Sau khi trải qua hai năm ở Queens, năm 1992, Musk chuyển tiếp đến Đại học Pennsylvania theo diện học bổng. Musk nhận thấy ngôi trường Ivy



League<sup>34</sup> này có thể mở ra cho anh vài cánh cửa khác, và bắt đầu hành trình theo đuổi văn bằng kép - trước tiên là bằng kinh tế học thuộc Trường Wharton và sau đó là bằng cử nhân vật lý. Justine vẫn ở lại Queen's, theo đuổi ước mơ trở thành nhà văn và tiếp tục duy trì mối quan hệ từ xa với Musk. Cô thường đến thăm anh, và đôi khi cả hai sẽ đến New York tận hưởng một cuối tuần lãng mạn.

Tài năng của Musk càng nở rộ hơn tại Penn, và anh cũng bắt đầu cảm thấy thực sự thoải mái khi chơi đùa cùng các bạn học chung lớp vật lý. “Tại Penn, nó gặp được những người có suy nghĩ giống mình,” Maye nói. “Ở đó có vài đứa một sách. Nó rất thích chúng. Tôi nhớ có lần mình đã ăn trưa với chúng, và chúng toàn nói về vật lý học. Chúng cứ thao thao, ‘A cộng B bằng pi bình phương’ hay đại loại thế. Chúng cười rất to. Thật vui khi thấy Musk hạnh phúc.” Song, một lần nữa, Musk vẫn không quen được nhiều bạn bè giữa ngôi trường rộng lớn. Thật khó tìm được những cựu sinh viên còn nhớ đến anh thời học tại trường. Nhưng anh vẫn có được một người bạn rất thân tên Adeo Ressi, người sau này cũng tự mình làm chủ một doanh nghiệp tại Thung lũng Silicon và gắn bó với Musk đến tận ngày nay hơn bất kỳ ai khác.

Ressi là một anh chàng gầy nhẳng, cao trên mét tám và cũng có vẻ lập dị. So với một Musk luôn kiêu ngạo và chăm chỉ học hành, anh có chất nghệ sĩ và đặc sắc hơn nhiều. Cả hai chàng trai trẻ đều là sinh viên chuyển tiếp, và được xếp chung vào một ký túc xá năm nhất hiện đại. Cảnh sống chung ảm đạm không thỏa mãn được mong muốn của Ressi, nên anh bàn với Musk thuê một ngôi nhà lớn bên ngoài khuôn viên trường. Họ tìm được một căn nhà mười phòng ngủ với giá tương đối rẻ, vì đó là nơi ở của hội nam sinh nhưng chưa có ai thuê. Musk và Ressi đi học suốt tuần, nhưng cứ đến cuối tuần, họ - cụ thể là Ressi - lại biến ngôi nhà thành một hộp đêm. Anh lấy các vỏ bao bì che hết các cửa sổ để bên trong tối đen như mực, rồi trang trí các bức tường bằng sơn màu sáng và mọi thứ anh có thể tìm được. “Đó còn là nơi bán rượu lậu trái phép khá ổn,” Ressi tiết lộ. “Chúng tôi tụ tập đến 500 người. Chúng tôi tính phí mỗi người 5 đô-la và họ có thể uống bao nhiêu tùy thích - nào bia, nào các ngum Jell-O và các thứ khác.”

Cứ đến đêm thứ Sáu, mặt đất quanh ngôi nhà lại rung chuyển vì tiếng bass cường độ cao phát ra từ dàn loa của Ressi. Maye từng đến tham dự một

buổi tiệc và nhận ra Ressi đã đóng các thứ linh tinh lên tường rồi quét lên chúng một lớp sơn phát sáng trong tối. Bà đứng chốt tại cửa với nhiệm vụ kiểm tra áo khoác, thu tiền, và chộp lấy chiếc kéo để bảo vệ chiếc hộp giấy nhét đầy tiền mặt.

Ngôi nhà thứ hai có 14 phòng. Musk, Ressi và một người nữa sống tại đây. Họ tạo ra những chiếc bàn bằng cách lắp gỗ dán lên trên các kết bia dùng rồi và nảy ra thêm vài ý tưởng bài trí tạm thời khác. Một hôm, Musk về nhà và trông thấy Ressi vừa đóng chiếc bàn học của anh vào tường rồi sơn nó bằng sơn huỳnh quang Day-Glo. Musk liền đáp trả bằng cách tháo chiếc bàn của anh xuống, sơn nó thành màu đen, rồi ngồi học. “Tôi chỉ biết chất lười, ‘Này anh bạn, đó là nghệ thuật sắp đặt cho ngôi nhà tiệc tùng của chúng ta đấy,’” Ressi kể. Anh cũng nhắc lại câu trả lời thần nhiên của Musk khi đó, “Nó là cái bàn học.”

Musk thỉnh thoảng cũng uống vodka và coca không đường, nhưng anh không phải người tham uống, và thực ra cũng chẳng quan tâm bia rượu có mùi vị ra sao. “Phải có ai đó tỉnh táo trong những buổi tiệc tùng thế này chứ,” Musk nói. “Tôi đang tự lo học phí đại học và có thể trả hết tiền thuê nhà cho cả tháng chỉ sau một đêm. Adeo đảm trách những trò quái quỷ quanh nhà, còn tôi sẽ lo điều hành buổi tiệc.” Như Ressi từng nhận xét, “Elon là gã mẫu mực nhất tôi từng gặp. Cậu ta không khi nào quá chén. Cậu ta không khi nào làm gì quá trớn. Không. Hoàn toàn không.” Lần duy nhất Ressi phải can thiệp và xoa dịu cách cư xử của Musk là khi anh đắm chìm vào game điện tử suốt nhiều ngày.

Mối quan tâm từ lâu của Musk đối với năng lượng Mặt Trời và những cách mới để khai thác năng lượng đã mở rộng hơn tại Penn. Tháng Mười hai năm 1994, anh vạch ra một kế hoạch kinh doanh cho lớp học của mình và viết một bài luận nhan đề, “*Tầm quan trọng của việc sử dụng năng lượng Mặt Trời*”. Bài luận mở đầu với chút hài hước châm biếm của Musk. Ngay đầu trang, anh viết: “Mặt Trời sẽ biến mất từ ngày mai...” - cô bé Annie mô cô<sup>35</sup> đã nói như thế về chủ đề năng lượng tái tạo được. Bài luận dự đoán về sự lên ngôi của công nghệ năng lượng Mặt Trời dựa trên những cải tiến trong vật liệu và việc xây dựng các nhà máy pin Mặt Trời quy mô lớn. Musk đào sâu vào cách hoạt động của các tấm pin Mặt Trời cùng những hợp chất khác nhau giúp chúng đạt hiệu suất cao hơn. Và anh kết lại bài

lượn với một bản vẽ “trạm năng lượng của tương lai.” Nó mô tả hai hàng pin Mặt Trời khổng lồ lơ lửng giữa không gian - mỗi hàng rộng đến 4km - đang triển năng lượng xuống Trái Đất bằng các tia vi sóng đến chảo ăng-ten tiếp nhận có đường kính 7km.

Musk được 98 điểm cùng lời phê từ giáo sư rằng “bài viết rất tốt và rất thú vị.”

\*

Bài luận thứ hai nói về việc nghiên cứu các tài liệu, sách báo, chụp lại chúng bằng công nghệ điện tử - sử dụng bộ nhận diện ký tự quang, rồi lưu toàn bộ thông tin vào một cơ sở dữ liệu duy nhất - giống như một sự kết hợp giữa Google Books và Google Scholar hiện nay. Bài luận thứ ba cũng tập trung vào một trong những chủ đề yêu thích của Musk - siêu tụ điện. Trong tài liệu dài 44 trang này, Musk đã thể hiện một cách mộc mạc sự hân hoan trước ý tưởng về một hình thức dự trữ năng lượng mới phù hợp với việc theo đuổi công nghệ xe hơi, máy bay và tên lửa của anh sau này. Nhân mạnh vào nghiên cứu mới nhất từ một phòng thí nghiệm thuộc Thung lũng Silicon, anh viết: “Kết quả cuối cùng sẽ đại diện cho thiết bị mới đầu tiên nhằm lưu trữ các khối năng lượng điện đáng kể, nhờ bước phát triển trong công nghệ ắc-quy và pin nhiên liệu. Không những thế, vì siêu tụ điện vẫn giữ nguyên các đặc tính cơ bản của tụ điện, nên nó có thể truyền tải năng lượng nhanh hơn một ắc-quy cùng khối lượng đến 100 lần, và cũng được sạc đầy nhanh như thế.” Musk nhận được 97 điểm cho nỗ lực này và lời khen cho “một phần tích rất thấu đáo” với “các tính toán tài chính xuất sắc!”

Những nhận xét trên của vị giáo sư không hề cường điệu. Các bài viết rõ ràng, chính xác của Musk là thành quả từ một bộ óc logic, luôn chuyển từ luận điểm này sang luận điểm khác với độ chuẩn xác cao. Điểm nổi bật thực sự chính là khả năng làm chủ các khái niệm vật lý học khác nhau của Musk trong bối cảnh một dự án kinh doanh đích thực. Anh thậm chí còn thể hiện một biệt tài phi thường, đó là lĩnh hội được con đường áp dụng tiến bộ khoa học vào hoạt động kinh doanh vì lợi nhuận.

Khi bắt đầu suy nghĩ nghiêm túc hơn về những điều anh muốn làm sau khi rời đại học, Musk đã nhanh chóng cân nhắc đến khả năng gia nhập ngành

kinh doanh game điện tử. Game điện tử đã ám ảnh anh từ thuở bé và anh từng tham gia một khóa thực tập làm game. Nhưng anh cũng nhận ra đó không phải mục tiêu đủ lớn để theo đuổi. “Tôi thực sự thích game máy tính, nhưng giả sử tôi viết được những trò chơi vĩ đại đúng nghĩa, thì chúng sẽ ảnh hưởng đến thế giới nhiều đến đâu?” anh cho biết. “Nó sẽ không tạo được một ảnh hưởng lớn. Thậm chí dù tôi có một tình yêu tiềm ẩn với game điện tử, tôi không thể chọn nó làm sự nghiệp cho mình.”

Trong các cuộc phỏng vấn, Musk luôn khẳng định rằng mọi người đều biết anh đã ấp ủ một số ý tưởng thật sự to tát trong giai đoạn này của cuộc đời. Theo lời anh, anh thường mơ mộng viên vọng hồi ở trường Queen’s và Penn, và thường thì cuối cùng rút ra được cùng một kết luận: Anh xem Internet, năng lượng tái tạo được, và không gian là ba lĩnh vực sẽ trải qua những biến đổi lớn trong những năm sắp tới, và đây là các thị trường nơi anh có thể tạo ảnh hưởng lớn. Anh nguyện sẽ theo đuổi các dự án trong cả ba lĩnh vực. “Tôi luôn kể với các bạn gái cũ và vợ cũ của tôi về những ý tưởng này,” anh nói. “Nghe có vẻ như câu chuyện siêu điên rồ.”

Quyết tâm của Musk nhằm lý giải những căn nguyên ban đầu dẫn đến đam mê trong anh về xe hơi điện, năng lượng Mặt Trời và tên lửa có thể không vững lắm. Có cảm giác như Musk đang cố nhào nặn nên câu chuyện về cuộc đời anh một cách gượng gạo. Nhưng với Musk, sự khác biệt giữa việc tình cờ vấp phải một điều gì đó với việc có dự tính trước từ đâu mới là quan trọng. Từ lâu, Musk đã luôn muốn cả thế giới biết rằng anh khác với một doanh nhân tầm thường tại Thung lũng Silicon. Anh không chỉ đánh hơi xu hướng và cũng không để suy nghĩ làm giàu nuốt chửng lấy mình, mà anh đặt mục tiêu theo đuổi xuyên suốt một kế hoạch chủ đạo. “Tôi thực sự đã suy nghĩ về điều này từ thời đại học,” anh nói. “Đó không phải một câu chuyện nảy sinh từ thực tế. Tôi không muốn bị xem như kẻ đến sau, chạy theo xu thế hay cơ hội. Tôi không phải nhà đầu tư. Tôi chỉ muốn biến công nghệ thành sự thật, vì tôi nghĩ đó là điều quan trọng đối với tương lai và hữu ích theo cách nào đó.”

## Chương 4: Lần khởi nghiệp đầu tiên của Elon

Mùa hè năm 1994, Musk và cậu em trai Kimbal đã bước những bước đầu tiên để trở thành những công dân Mỹ thực thụ. Họ làm một chuyến chu du xuyên quốc gia này.

Khi ấy, Kimbal đang là đối tác nhượng quyền của hãng sơn College Pro Painters và khá thành đạt trong vai trò điều hành một cơ sở tương đương một doanh nghiệp nhỏ. Anh đã bán phần nhượng quyền của mình và hùn tiền cùng Musk mua một chiếc BMW 320i tại thời thập niên 1970. Hai anh em bắt đầu chuyến đi gần San Francisco vào tháng Tám, khi nhiệt độ tại California tăng vọt. Đoạn đầu của chuyến đi đã đưa họ đến Needles, một thành phố nằm giữa Sa mạc Mojave<sup>36</sup>. Tại đây, họ đã trải qua cảm giác vã mồ hôi giữa thời tiết 49 độ c, trong chiếc xe hơi không máy lạnh và học được cách yêu quý các hầm nghỉ chân tại các điểm trung chuyển burger Carls Jr., nơi họ dành hàng tiếng đồng hồ lấy lại cái mát cho cơ thể.

Chuyến đi có dư thời gian cho những trò nghịch ngợm điển hình của tuổi đôi mươi cùng những mơ mộng cuồng nhiệt kiểu tư bản. Thời ấy, người dân chỉ mới bắt đầu truy cập được Web nhờ sự xuất hiện của các trang danh bạ như Yahoo! và các công cụ trình duyệt như Netscape's. Hai anh em nắm bắt được xu thế của Internet, và nghĩ rằng có lẽ họ muốn cùng nhau thành lập một công ty để làm một cái gì đó trên Web. Từ California, Colorado, Wyoming, South Dakota rồi đến Illinois, họ thay phiên nhau lái xe, động não và thảo luận vãn vơ trước khi quay lại miền Đông để Musk kịp trở lại trường vào mùa thu. Ý tưởng hay ho nhất nảy sinh từ chuyến đi chính là một mạng trực tuyến dành cho các bác sĩ. Điều này không có nghĩa là nó có tham vọng trở thành một thứ giống như hồ sơ sức khỏe điện tử, nhưng vẫn tốt hơn hệ thống có tính vật lý để trao đổi thông tin và cộng tác. “Có vẻ như ngành y là lĩnh vực có thể gặp trở ngại,” Kimbal nhận xét. “Sau đó, tôi đã tiến hành lập kế hoạch kinh doanh cùng các phương án bán hàng và marketing cho nó, nhưng ý tưởng này đã không cất cánh được. Chúng tôi không thích nó.”

Musk đã trải qua khoảng thời gian đầu mùa hè năm ấy ở Thung lũng Silicon, do vẫn đang tham gia hai khóa thực tập. Ban ngày, anh làm việc tại Viện Nghiên cứu Pinnacle. Có trụ sở đặt tại Los Gatos, Pinnacle là một công ty khởi nghiệp được quảng cáo rầm rộ, với một nhóm nhà khoa học chuyên khám phá cách thức sử dụng siêu tụ điện như một nguồn nhiên liệu cách mạng dành cho xe cộ dùng điện hoặc hybrid<sup>37</sup>. Công trình này cũng chuyển hướng - chỉ ít về mặt ngữ nghĩa - sang một phạm vi khác thường hơn. Musk có thể thao thao bất tuyệt về cách sử dụng siêu tụ điện nhằm tạo ra các loại vũ khí giết lưng dùng tia laser theo phong cách của loạt phim *Chiến tranh giữa các vì sao* (Star Wars), hay bất cứ bộ phim viễn tưởng nào khác. Súng laser sẽ giải phóng các vòng năng lượng khổng lồ, rồi xạ thủ sẽ thay tụ điện vào băng súng, hết như cách thay băng đạn, và lại bắt đầu xả đạn liên tục. Siêu tụ điện cũng được xem là nguồn cung cấp hỏa lực đầy hứa hẹn cho các tên lửa. Chúng chịu lực tốt hơn pin ắc-quy thông thường dưới sức ép cơ học khi khai hỏa, và cũng sạc liên tục hơn trong thời gian dài. Musk rất yêu thích công việc tại Pinnacle và lấy đó làm nền tảng cho một số thử nghiệm về kế hoạch kinh doanh tại trường Penn, cũng như cho những mơ mộng của nhà công nghiệp trong anh.

Vào các buổi tối, Musk chuyển sang làm tại Rocket Science Games, một công ty khởi nghiệp có trụ sở tại Palo Alto<sup>38</sup> mong muốn tạo ra những game điện tử tiên tiến bậc nhất, bằng cách nén chúng vào các ổ và đĩa CD vốn lưu giữ được nhiều thông tin hơn. Trên lý thuyết, đĩa CD sẽ cho phép họ đưa chất lượng sản xuất và kể chuyện theo phong cách Hollywood vào các game. Một nhóm “siêu sao” mới nổi, bao gồm các kỹ sư và nhân vật trong ngành điện ảnh đã được tập hợp lại để hoàn thành công trình. Tony Fadell - người sau này đã thúc đẩy sứ mệnh phát triển các sản phẩm iPod và iPhone tại Apple - cùng các nhân vật từng phát triển phần mềm truyền thông đa phương tiện QuickTime cho Apple cũng làm việc tại Rocket Science. Họ còn có những người chuyên tạo hiệu ứng nguyên bản cho bộ phim *Chiến tranh giữa các vì sao* từ công ty Industrial Light & Magic, và các nhà làm game từ LucasArts Entertainment. Rocket Science đã giúp Musk hiểu thêm về những gì Thung lũng Silicon đem lại từ lớp nhân tài và quan điểm văn hóa của nó. Có những người làm việc trong văn phòng suốt 24 giờ/ngày, và họ nghỉ chẳng có gì lạ khi Musk xuất hiện lúc 5 giờ chiều

mỗi ngày và bắt đầu công việc thứ hai của anh. “Chúng tôi thuê cậu ta viết vài đoạn mã cấp thấp rất tầm thường,” Peter Barrett, một kỹ sư người Úc góp sức thành lập công ty này, cho biết. “Cậu ta không bối rối chút nào. Tôi không nghĩ đã có ai đó hướng dẫn cho, nhưng chỉ trong thời gian ngắn, cậu ta đã hoàn thành những gì cậu ta muốn làm.”

Cụ thể hơn, Musk đã được yêu cầu viết các driver cho phép tay cầm điều khiển game và con chuột tương tác với nhiều loại máy tính và game khác nhau. Driver chính là thứ tập tin phiền phức mà bạn phải cài đặt cho máy in hay máy ảnh để chúng tích hợp với máy tính tại nhà — quả là đáng chán. Là một lập trình viên tự học hỏi, Musk cho rằng anh đã viết mã khá tốt rồi, nên xung phong đảm nhận những công việc tham vọng hơn. “Về cơ bản, tôi đang cố tìm hiểu xem chúng ta có thể xử lý nhiều việc một lúc như thế nào, nhờ thế anh có thể vừa đọc video từ đĩa CD vừa chạy game,” Musk chia sẻ. “Thời điểm đó, anh chỉ làm được việc này hoặc việc kia. Thế nên việc lập trình chấp nối mới mẻ này có chút phức tạp.” Quả là phức tạp. Musk phải gửi lệnh trực tiếp đến bộ vi xử lý chính của máy tính và tốn thời gian với hàng mớ chức năng cơ bản nhất để làm cỗ máy hoạt động. Bruce Leak, nguyên kỹ sư trưởng đứng sau thành công của QuickTime tại Apple, chính là người giám sát việc tuyển dụng Musk và rất kinh ngạc trước khả năng làm việc thâu đêm của anh. “Cậu ấy sở hữu nguồn năng lượng vô tận,” Leak cho biết. “Bọn trẻ thời đó chẳng biết phân cứng hay những thứ khác hoạt động như thế nào, ấy thế mà cậu ấy đã có kinh nghiệm của một hacker máy tính cá nhân và tìm tòi không chút e sợ.”

Musk nhận ra Thung lũng Silicon là nơi đầy ắp những cơ hội mà anh đang tìm kiếm và tương xứng với tham vọng của anh. Anh đã trở lại đây vào hai mùa hè liên tiếp rồi chuyển đến sống hẳn ở miền Tây sau khi tốt nghiệp với văn bằng kép tại Penn. Ban đầu, anh dự định theo đuổi bằng tiến sĩ khoa học vật liệu và vật lý tại trường Stanford, rồi nâng cấp công trình siêu tụ điện anh đã làm ở Pinnacle. Thế nhưng, anh đã thôi học tại Stanford chỉ sau hai ngày vì không cưỡng được tiếng gọi của Internet. Anh cũng bảo Kimbal chuyển đến Thung lũng Silicon, để hai anh em có thể cùng nhau chinh phục Web.

Những hiểu biết đầu tiên về một ngành kinh doanh Internet độc lập đã đến với Musk trong hai kỳ thực tập. Có lần, một nhân viên kinh doanh từ

Những trang vàng (Yellow Pages) bước vào văn phòng công ty khởi nghiệp của anh. Anh ta cố gắng bán ý tưởng về một danh bạ trực tuyến nhằm bổ sung cho danh bạ chính thức của công ty trong quyển Những trang vàng to tướng. Nhân viên này gặp khó khăn với màn chào mời của mình, và rõ ràng chẳng hiểu gì về bản chất của Internet cũng như làm thế nào để ai đó tìm thấy cơ hội kinh doanh từ nó. Lời chào mời nồng nặc này khiến Musk suy nghĩ, và anh đến gặp Kimbal để trao đổi về ý tưởng giúp các doanh nghiệp xuất hiện trên mạng lần đầu tiên.

“Elon nói, ‘Những gã này chẳng biết họ đang nói về cái gì. Có thể chúng ta sẽ làm được điều đó,’” Kimbal nhớ lại. Đó là năm 1995, và hai anh em đang chuẩn bị thành lập Global Link Information Network, một công ty khởi nghiệp sau này được đổi tên thành Zip2. (Chi tiết về những tranh cãi xung quanh việc thành lập Zip2 và học bạ của Musk, xem Phụ lục 1.)

Zip2 là một ý tưởng tài tình. Năm 1995, rất ít doanh nghiệp nhỏ hiểu được khả năng lan tỏa của Internet. Họ chẳng biết truy cập nó thế nào, và thực sự không thấy được giá trị từ việc tạo dựng một trang web cho doanh nghiệp của mình, hay thậm chí sở hữu một danh bạ trực tuyến kiểu Những trang vàng. Musk cùng em trai hy vọng sẽ thuyết phục được các nhà hàng, cửa hàng quần áo, tiệm hớt tóc đến với mình để được cộng đồng lướt Web biết đến sự hiện diện của họ. Zip2 sẽ xây dựng một danh bạ tra cứu dành cho các doanh nghiệp và kết nối danh bạ này với các bản đồ. Musk cũng thường mượn bánh pizza để giải thích khái niệm này, khi nói rằng ai cũng có quyền biết vị trí của tiệm pizza gần với họ nhất cũng như được chỉ dẫn từng bước để đến đó. Ngày nay, đầy dường như là chuyện hiển nhiên - hãy nghĩ xem Yelp đã gặp gỡ Google Maps như thế nào - nhưng thời ấy, chẳng ai dám mơ đến một dịch vụ như vậy.

Anh em nhà Musk đã khai sinh Zip2 tại số 430 Đại lộ Sherman ở Palo Alto. Họ thuê một văn phòng rộng bằng một căn hộ studio - 6 mét x 9 mét - và sắm sửa vài thứ đồ đạc tối thiểu. Tòa nhà ba tầng này cũng có những hạn chế. Nó không có thang máy, còn nhà vệ sinh thì thường xuyên kẹt cứng. “Quả là một nơi làm việc tệ hại,” một nhân viên đời đầu cho biết. Để kết nối Internet nhanh hơn, Musk phải thỏa thuận riêng với Ray Girouard, một doanh nhân điều hành dịch vụ cung cấp Internet ở tầng dưới văn phòng của Zip2. Theo lời Girouard, Musk đã khoan một cái lỗ trên bức tường gần cửa



văn phòng Zip2 rồi nói cấp Ethernet dọc cầu thang đến bộ phát Internet. “Họ đôi khi cũng thanh toán trễ, nhưng chưa bao giờ khiến tôi phải khó xử với hóa đơn,” Girouard nói.

Musk tự viết toàn bộ các đoạn mã gốc làm nên dịch vụ của anh, trong khi Kimbal nhả nhận gõ cửa từng nhà để bán dịch vụ. Musk cũng mua được giấy phép giá rẻ để sở hữu cơ sở dữ liệu về danh sách các doanh nghiệp trong khu vực Vịnh, cho phép họ lấy tên và địa chỉ của doanh nghiệp. Sau đó, anh liên hệ với Navteq - một công ty đã bỏ hàng trăm triệu đô-la để xây dựng các bản đồ và chỉ dẫn đường đi kỹ thuật số có thể sử dụng trên các thiết bị tìm đường kiểu GPS đời đầu - và đưa ra một đề nghị mặc cả hách dịch. “Chúng tôi truy xuất thông tin cho họ, còn họ sẽ giao công nghệ miễn phí cho chúng tôi,” Kimbal cho biết. Musk kết hợp hai cơ sở dữ liệu với nhau để khởi tạo một hệ thống sơ bộ rồi cho vận hành. Theo thời gian, các kỹ sư của Zip2 buộc phải làm đầy thêm khối lượng dữ liệu ban đầu với nhiều bản đồ hơn nhằm bao quát hết các khu vực bên ngoài những khu vực thủ phủ chính, cũng như lập các chỉ dẫn tùy chỉnh có thể hiển thị và hoạt động tốt trên máy tính để bàn.

Errol Musk gửi hai cậu con trai 28 nghìn đô-la để giúp họ vượt qua giai đoạn này, còn họ ít nhiều đã khánh kiệt sau khi thuê văn phòng, mua giấy phép sử dụng phần mềm và sửa chữa một số thiết bị. Trong ba tháng đầu thành lập Zip2, Musk và em trai phải sống ngay trong văn phòng. Họ chất quần áo trong một buồng nhỏ và phải tắm nhờ ở Hội Thanh niên Cơ đốc giáo (YMCA: Youth Men’s Christian Association). “Thi thoảng chúng tôi ăn bốn bữa một ngày ở quán Jack in the Box,” Kimbal kể. “Họ mở cửa 24 giờ nên hợp với lịch làm việc của chúng tôi. Có lần tôi uống sinh tố và cảm thấy có thứ gì trong đó, nên lấy nó ra rồi lại uống tiếp. Kể từ đó, tôi không thể ăn ở đây nữa, nhưng vẫn có thể kể vanh vách thực đơn của họ.”

Kể đến, hai anh em thuê một căn hộ hai phòng ngủ. Họ không còn tiền hay tinh thần để sửa đồ đạc nữa. Thế là chỉ có hai tấm nệm trên sàn. Bằng cách nào đó, Musk đã thuyết phục được một kỹ sư người Hàn Quốc đến thực tập tại Zip2 để đổi lấy tiền phòng và tiền cơm tháng. “Cậu bé khốn khổ đó cứ nghĩ rằng mình vừa nhận việc tại một công ty lớn,” Kimbal chia sẻ. “Cậu ấy cứ đến sống với chúng tôi mà chẳng biết mình đang đâm đầu vào đâu.” Một ngày nọ, chàng thực tập sinh đang lái chiếc BMW 320i toi tả của

Musk đến chỗ làm thì một chiếc bánh xe bỗng rơi ra. Trục xe mài ken kết xuống mặt đường ngay giao lộ giữa đường Page Mill và El Camino Real, và vết rãnh nó tạo thành vẫn còn hiện rõ suốt mấy năm.

Zip2 có thể là một doanh nghiệp Internet năng động nhằm đến thời đại thông tin, nhưng họ phải giúp nó cất cánh bằng phương thức bán hàng gõ cửa từng nhà. Các doanh nghiệp cần được thuyết phục trước những lợi ích của Web và sẵn sàng trả tiền cho thứ họ chưa biết. Cuối năm 1995, anh em nhà Musk bắt đầu thuê các nhân viên đầu tiên và tập hợp được một đội bán hàng pha tạp. Jeff Heilman, một chàng trai 20 tuổi với tâm hồn bay bổng đang tìm kiếm hướng đi cho cuộc đời, đã đến với Zip2 với tư cách một trong những tân binh đầu tiên. Một đêm đã muộn, anh đang xem tivi với cha mình thì chợt thấy một dòng địa chỉ Web chạy dưới màn hình quảng cáo. “Đó là một công ty dot-com,” Heilman nói. “Tôi còn nhớ mình đang ngồi đó và hỏi cha mình rằng chúng tôi đang xem gì thế. Cha tôi nói ông không biết. Đó là lúc tôi nhận ra mình phải tìm thấy chính mình đâu đó trên Internet.” Heilman dành hai tuần cố gắng trò chuyện với những người có thể giải thích cho anh về Internet, và rồi chợt thấy mẫu tin tuyển dụng rộng 2x2 inch của Zip2 trên tờ San Jose Mercury News: “Bán hàng qua Internet. Đăng ký tại đây!” Thế là Heilman tạm thời có việc. Một số nhân viên bán hàng khác cũng nhập hội cùng anh và làm việc hưởng lương theo hoa hồng.

Musk dường như chẳng bao giờ rời văn phòng. Anh ngủ trên chiếc ghế lười cạnh bàn làm việc chẳng khác gì một chú chó. “Tôi đến văn phòng lúc 7 giờ 30 hoặc 8 giờ sáng mỗi ngày, và hầu như luôn thấy anh ấy đang ngủ trên chiếc ghế đó,” Heilman cho biết. “Có lẽ anh ấy tắm rửa vào cuối tuần. Tôi chẳng biết nữa.” Musk đề nghị những nhân viên đầu tiên này của Zip2 đá anh một cái khi họ đến văn phòng, đánh thức anh dậy và trở lại làm việc. Trong khi Musk đảm trách công việc viết mã vốn thuộc về anh, thì Kimbal trở thành một trưởng nhóm bán hàng nhiệt tình. “Kimbal là người luôn lạc quan, và anh ấy rất, rất giàu sức sống,” Heilman nhận xét. “Tôi chưa từng gặp ai như anh ấy.” Kimbal phân công Heilman đến trung tâm mua sắm cao cấp tại Stanford và Đại lộ University, con đường chính tại Palo Alto, thuyết phục các nhà bán lẻ đăng ký hợp tác với Zip2, với lời giải thích rằng một danh bạ được bảo trợ sẽ giúp một công ty lọt vào nhóm kết quả được tìm kiếm nhiều nhất. Vấn đề lớn, tất nhiên, là chẳng ai chịu mua. Heilman gõ cửa từng nhà từ tuần này sang tuần khác và trở về văn phòng với rất ít tin

tốt để báo cáo lại. Những phản hồi tử tế nhất lại đến từ những người bảo Heilman rằng quảng cáo trên Internet là điều ngớ ngẩn nhất họ từng nghe. Nhưng thông thường, các chủ tiệm sẽ bảo Heilman biến đi và đừng làm phiền họ. Khi đến giờ ăn trưa, anh em nhà Musk với lấy chiếc hộp xi gà đựng tiền, dẫn Heilman ra ngoài và nghe anh báo cáo về tình hình bán hàng đáng thất vọng.

Craig Mohr, một nhân viên đòi đầu khác, cũng từ bỏ công việc buôn bán bất động sản để chạy theo dịch vụ của Zip2. Anh quyết định đón đầu các đại lý xe hơi vì họ thường chi rất nhiều tiền cho quảng cáo. Anh kể với họ về trang web chính của Zip2 — [www.totalinfo.com](http://www.totalinfo.com) - và cố gắng thuyết phục họ rằng nhu cầu có một danh mục dữ liệu như [www.totalinfo.com/toyotaofsiliconvalley](http://www.totalinfo.com/toyotaofsiliconvalley) là rất cao. Dịch vụ này không phải lúc nào

cũng hiệu quả như Mohr mô tả, hoặc nó sẽ tải rất chậm - vốn là chuyện thường tình vào thời đó. Điều này buộc anh phải khuyến khích khách hàng mừng tưng đến tiệm năng của Zip2. “Một hôm, tôi trở về với những tấm séc khoảng 900 đô- la,” Mohr kể lại. “Tôi bước vào văn phòng và hỏi mọi người xem họ muốn tôi làm gì với số tiền đó. Thế là Elon ngừng gõ phím, ngả người ra xa màn hình rồi nói, ‘Không thể nào, anh đã kiếm được tiền.’”

Chính những cải tiến liên tục của Musk dành cho phần mềm Zip2 đã đẩy tinh thần nhân viên lên cao. Dịch vụ của anh đã biến từ một “chứng minh bằng khái niệm” thành một sản phẩm đích thực, có thể sử dụng được và cho dùng thử. Tuy không hiểu biết về marketing, nhưng anh em nhà Musk vẫn cố gắng khiến dịch vụ Web của họ trở nên có vẻ quan trọng hơn bằng cách khoác lên cho nó một bộ dạng ấn tượng. Musk đã chế tạo một thùng lớn bao quanh chiếc PC tiêu chuẩn và kéo cả khối máy lên bệ đỡ có bánh xe. Khi các nhà đầu tư tiềm năng xuất hiện, anh sẽ đứng lên trình diễn và đẩy cỗ máy bệ thế này ra, để nó xuất hiện như là Zip2 đang tiến vào trong một siêu máy tính nhỏ. “Các nhà đầu tư nghĩ nó thật ấn tượng,” Kimbal nói. Heilman cũng nhận thấy các nhà đầu tư tin vào sự hiến dâng tận tụy của Musk với công ty. “Khi ấy, với bản chất của một cậu sinh viên mặt chưa sạch mụn, Elon đã dốc hết tâm sức để thứ này - dù đó là gì đi nữa — nhất định phải thành công; và nếu không làm được, anh ấy sẽ bỏ lỡ mục tiêu,” Heilman nói. “Tôi nghĩ các nhà đầu tư mạo hiểm này đã nhận thấy điều đó -rằng anh ấy sẵn sàng đặt cược sinh mạng mình để xây dựng nên nền tảng mạng này.”

Thực tế, Musk còn nói với một nhà đầu tư mạo hiểm rằng, “Tôi có tinh thần của một samurai. Tôi thà mổ bụng tự sát còn hơn thất bại.”

Trong dự án Zip2 buổi đầu này, Musk đã kịp tìm cho mình một người bạn đường quan trọng, người đã hạ nhiệt một số cơn bốc đồng mãnh liệt. Greg Kouri, một doanh nhân người Canada tầm 35 tuổi, đã gặp gỡ anh em Musk tại Toronto và tin vào ý tưởng nhen nhóm ban đầu về Zip2. Một buổi sáng nọ, hai anh em đã xuất hiện trước cửa nhà Kouri và thông báo với ông rằng họ dự định đến California để tìm một cơ hội kinh doanh. Vẫn quàng trên mình chiếc khăn tắm đỏ, Kouri trở vào nhà, lục tìm đâu đó vài phút và trở ra với một xấp tiền 6 nghìn đô-la. Đến đầu năm 1996, ông chuyển đến California và gia nhập Zip2 với tư cách đồng sáng lập.

Kouri, người đã tiến hành một số thương vụ bất động sản trong quá khứ, có kinh nghiệm kinh doanh thực tế và kỹ năng nhìn người, đã đảm nhiệm vai trò giám hộ của người lớn tại Zip2. Người đàn ông Canada này có biệt tài xoa dịu Musk, và sau đó gần như trở thành cố vấn của anh. “Đôi khi, những người thông minh thực sự không hiểu rằng không phải ai cũng theo kịp họ hay hiểu nhanh như họ,” Derek Proudian, nhà đầu tư mạo hiểm, người về sau trở thành tổng giám đốc của Zip2, cho biết. “Greg là một trong số ít người mà Elon chịu lắng nghe và biết cách đặt mọi thứ vào đúng bối cảnh giúp cậu ấy.” Kouri cũng thường làm trọng tài trong các cuộc đọ sức giữa Elon và Kimbal ngay giữa văn phòng.

“Tôi chẳng ẩu đả với ai cả, nhưng Elon và tôi không có khả năng cùng nhìn về một hướng,” Kimbal giải thích. Trong cuộc ẩu đả đặc biệt kinh khủng về một quyết định kinh doanh, Elon đã bị rách da bàn tay và phải tiêm ngừa uốn ván. Sau đó, Kouri đã đặt dấu chấm hết các trận tranh cãi. (Kouri mất vì đau tim vào năm 2012 ở tuổi 51, sau khi may mắn đầu tư vào các công ty của Musk. Musk có mặt tại tang lễ của ông. “Chúng tôi nợ ông ấy rất nhiều,” Kimbal nói.)

Đầu năm 1996, Zip2 trải qua một sự thay đổi to lớn. Công ty đầu tư mạo hiểm Mohr Davidow Ventures nghe danh hai chàng trai Nam Phi đang nỗ lực đưa Những trang vàng lên Internet và đã đến gặp họ. Tuy kỹ năng thuyết trình còn non yếu, Musk vẫn giới thiệu khá tốt về công ty, và các nhà đầu tư cũng ấn tượng trước nhiệt huyết của anh. Mohr Davidow quyết định

đầu tư 3 triệu đô-la vào Zip2<sup>39</sup>. Với số vốn này trong tay, công ty đã chính thức đổi tên từ Global Link thành Zip2 — tức ý tưởng nén lại ở đây, nén lại ở kia - rồi chuyển đến số 390 Đại lộ Cambridge, Palo Alto và bắt đầu tuyển mộ những kỹ sư tài năng. Zip2 cũng thay đổi chiến lược kinh doanh của họ. Khi ấy, công ty đã xây dựng xong một trong các hệ thống dẫn đường tốt nhất trên Web. Zip2 dự định sẽ nâng cấp công nghệ này, đưa nó từ chỗ chỉ tập trung vào vùng Vịnh tới phạm vi cả nước. Tuy nhiên, trọng tâm chính của công ty sẽ là một cuộc chơi hoàn toàn mới. Thay vì rao bán dịch vụ đến từng nhà, Zip2 sẽ tạo ra một gói phần mềm để bán cho các tờ báo, để đến lượt họ tự lập danh bạ cho dịch vụ bất động sản, đại lý xe hơi hay các mục phân loại khác. Cuối cùng thì báo giới cũng hiểu Internet sẽ tác động thế nào đến việc kinh doanh của họ, và phần mềm của Zip2 sẽ giúp họ nhanh chóng xuất hiện trên mạng mà không phải tự phát triển công nghệ từ đầu. Về phần mình, Zip2 có thể đuổi theo con mồi lớn hơn và chiếm lấy một phần mạng lưới danh bạ dữ liệu toàn quốc.

Quá trình chuyển đổi mô hình kinh doanh và diện mạo công ty này chính là khoảnh khắc trọng đại trong đời Musk. Các chủ đầu tư mạo hiểm đã đặt Musk vào vai trò giám đốc công nghệ và tuyển Rích Sorkin làm CEO công ty. Sorkin từng công tác tại Creative Labs, một hãng sản xuất thiết bị âm thanh và điều khiển một nhóm phát triển kinh doanh tại công ty này, nơi ông đã hướng khá nhiều khoản đầu tư vào các dự án khởi nghiệp Internet. Các nhà đầu tư của Zip2 nhận thấy ông là người dày dặn kinh nghiệm và hiểu biết về Web. Tuy Musk đồng ý với cách sắp xếp này, nhưng anh lại không chấp nhận từ bỏ quyền kiểm soát Zip2. “Có lẽ điều khiến tôi hồi tiếc nhất trong suốt khoảng thời gian làm việc với anh ấy là Musk đã chấp nhận thỏa thuận ma quỷ đó với Mohr Davidow,” Jim Ambras, phó chủ tịch phụ trách kỹ thuật tại Zip2, nói. “Elon không chịu bất kỳ trách nhiệm nào về hoạt động, anh ấy chỉ muốn làm CEO.”

Ambras từng làm việc tại Phòng thí nghiệm Hewlett-Packard cũng như Silicon Graphics Inc. (SGI), và là một nhân tài điển hình có tay nghề cao được Zip2 tuyển mộ sau đợt sóng đầu tư đầu tiên. Silicon Graphics, nhà sản xuất các máy tính công nghệ cao được yêu thích tại Hollywood, là công ty hào nhoáng bậc nhất thời đó và quy tụ được nhiều gã lập dị ưu tú cho Thung lũng Silicon. Song, Ambras lại hứa hẹn về sự giàu có của Internet để

cuồm lấy cho Zip2 những kỹ sư thông thái nhất của SGI. “Các luật sư của chúng tôi nhận được thư từ SGI viết rằng chúng tôi đang cướp đi những anh chàng xuất sắc nhất của họ,” Ambras nói. “Elon nghĩ điều đó thật tuyệt vời.”

Tuy Musk rất xuất sắc trên tư cách một người viết mã tự học, nhưng kỹ năng của anh lại không trau chuốt bằng những tân binh. Họ xem qua các đoạn mã của Zip2 và bắt tay vào viết lại gần hết phần mềm. Musk nổi đóa trước một vài thay đổi của họ, nhưng các nhà khoa học máy tính chỉ cần một phần nhỏ trong các dòng mã Musk sử dụng để hoàn thành công việc. Họ có khả năng phân chia các dự án phần mềm thành từng cụm nhỏ có thể thay thế và tinh lọc được, trong khi Musk lại sa vào cái bẫy kinh điển của những người tự học viết mã, đó là viết ra những gì mà giới phát triển phần mềm gọi là “những cuộn lông” - những cụm mã lớn nguyên khối rất dễ khiến ta cáu tiết vì lý do khó hiểu nào đó. Các kỹ sư cũng mang đến một cách thức làm việc chuyên nghiệp hơn cùng các thời hạn có tính thực tế cho nhóm. Đó là một thay đổi đáng hoan nghênh so với cách tiếp cận của Musk, vốn hay đặt ra các thời hạn lạc quan thái quá rồi ép các kỹ sư làm việc không ngừng ngày qua ngày nhằm đạt mục tiêu. “Nếu bạn hỏi Elon rằng phải mất bao lâu để hoàn thành một việc gì đó, câu trả lời sẽ là bất kỳ con số nào nảy ra trong đầu anh ấy, nhưng không bao giờ quá một giờ,” Ambras chia sẻ. “Chúng tôi đành diễn giải một giờ thành một hoặc hai ngày; và nếu Elon bảo việc đó mất một ngày, chúng tôi sẽ cho nó một hoặc hai tuần.”

Việc thành lập Zip2 rồi chứng kiến nó trưởng thành đã khiến Musk ngày càng tự tin. Terence Beney, bạn học của Musk thời trung học, đã đến California thăm anh và nhận ra sự thay đổi rõ ràng trong tính cách của Musk. Anh trông thấy Musk đe dọa một chủ nhà trọ đáng khinh, người đã gây khó dễ cho mẹ anh khi bà thuê trọ trên thị trấn. “Anh ấy nói, ‘Nếu anh muốn bắt nạt ai đó, thì bắt nạt tôi đây này.’ Thật ngạc nhiên khi thấy anh ấy làm chủ được tình huống. Lần cuối tôi gặp anh ấy, Musk vẫn là một anh chàng lập dị, hay ngượng ngùng và đôi khi nổi nóng. Bạn sẽ muốn chọn anh ấy để có người hòa theo. Nhưng giờ đây, anh tự tin và kiềm chế.” Musk cũng bắt đầu có ý thức kiểm soát những chỉ trích của anh dành cho người khác. “Elon không phải là kiểu người hay nói ‘Tôi thông cảm với anh, tôi hiểu quan điểm của anh,’” Justine cho biết. “Do anh ấy không biết cảm thông, nên có những điều tưởng như hiển nhiên với người khác nhưng lại

khó hiểu với anh ấy. Elon phải biết rằng một gã tầm 20 tuổi không nên phá hỏng kế hoạch của người lớn tuổi hơn, người giữ chức vụ cao hơn, hoặc chỉ ra mọi điểm sai của họ. Anh ấy phải học điều chỉnh hành vi của mình theo những cách nhất định. Tôi nghĩ Elon chỉ nhìn thấy thế giới xung quanh thông qua chiến lược và trí tuệ.” Việc sửa đổi tính nết hiệu quả đã đem lại thành công trên nhiều mức độ. Musk vẫn khiến các kỹ sư trẻ phát điên với những đòi hỏi của anh trong công việc và thói chỉ trích lỗ mãng. “Tôi còn nhớ tại một cuộc họp thảo luận về sản phẩm mới - một thiết kế xe hơi mới,” Doris Downes, giám đốc sáng tạo tại Zip2, cho biết. “Ai đó phàn nàn rằng thay đổi kỹ thuật mà chúng tôi muốn là bất khả thi. Elon quay sang và nói, ‘Tôi thực tình không hiểu anh nghĩ cái quái gì,’ và bỏ ra khỏi phòng họp. Với Elon, từ không không hề tồn tại, và anh ấy kỳ vọng mọi người quanh mình có chung thái độ đó.” Musk cũng đều đặn làm lung lay những giám đốc cấp cao hơn. “Bạn phải thấy họ rời các cuộc họp với vẻ chán ghét ra mặt,” Mohr, nhân viên kinh doanh, nói. “Bạn sẽ không đi đến đâu với Musk nếu cứ luôn tỏ ra tử tế, và anh ấy chỉ cảm thấy thôi thúc và chắc chắn ở chính bản thân.”

Trong khi Musk cố gắng hòa nhập với những thay đổi mà các chủ đầu tư áp cho Zip2, anh cũng được hưởng một số đặc quyền nhờ có một túi tiền lớn hậu thuẫn. Bên cấp vốn đã giúp anh em nhà Musk có được thị thực. Họ cũng tặng mỗi người 30 nghìn đô-la để mua xe hơi. Trước đó, Musk và Kimbal đã đổi chiếc BMW xơ xác của họ lấy một chiếc sedan xơ xác khác và phun sơn màu với những chấm bi lên đó. Kimbal nâng cấp lên một chiếc BMW 3 Series, còn Musk mua một chiếc Jaguar E-Type. “Nó cứ hỏng suốt, và bò đến văn phòng trên cái lốp bẹp,” Kimbal nhận xét. “Nhưng Elon chỉ nghĩ đến những thứ to tát.”<sup>40</sup>

Trong một hoạt động tập thể vào cuối tuần, Musk, Ambras cùng vài nhân viên và bạn bè đã lượn xe đạp qua đường mòn Saratoga Gap và dãy núi Santa Cruz. Hầu hết những người tham gia đều đã qua luyện tập và quen với các buổi đạp xe khắc nghiệt dưới cái nóng mùa hè. Họ bắt đầu chinh phục dãy núi với một tốc độ điên cuồng. Sau khoảng một giờ, Russ Rive, em họ Musk, đã lên đến đỉnh và bắt đầu nôn ọe. Ngay phía sau anh là những thành viên còn lại trong đoàn. Rồi sau đó 15 phút, cả nhóm mới thấy Musk lộ diện. Mặt anh chuyển màu tím tái, còn mồ hôi tuôn ra như tắm,

nhưng anh vẫn cố gắng lên được đến đỉnh. “Tôi luôn nhớ về buổi đạp xe đó. Anh ấy thậm chí còn chưa đủ điều kiện cần thiết để tham gia,” Ambras cho biết. “Người khác sẽ bỏ cuộc hoặc dắt bộ. Khi tôi chứng kiến anh ấy cố leo 30 mét cuối với vẻ mặt cực kỳ khổ sở, tôi đã nghĩ, Thế mới là Elon. Thành công hoặc chết chứ không từ bỏ.”

Musk vẫn tiếp tục là quả bóng năng lượng lăn khắp văn phòng. Trước các chuyên ghé thăm của các chủ đầu tư mạo hiểm và những chủ đầu tư khác, Musk sẽ tập hợp đội ngũ và chỉ thị tất cả họ dùng điện thoại để tạo không khí rì rầm. Anh cũng lập một nhóm chơi game điện tử để tham gia các cuộc thi đấu Quake — game bắn súng góc-nhìn-thứ-nhất. “Chúng tôi thi đấu tại một trong những giải game toàn quốc đầu tiên,” Musk cho biết. “Chúng tôi đã đoạt giải nhì, và đáng ra đã đoạt giải nhất, nhưng chiếc máy của một trong các đấu thủ hàng đầu của đội tôi đã hỏng vì anh ấy lắp thẻ đồ họa quá mạnh tay. Chúng tôi thắng được vài nghìn đô-la.”

Zip2 đã có những thành công đáng kể khi tranh thủ sự ủng hộ của các báo. The New York Times, Knight Ridder, Hearst Corporation và nhiều đơn vị truyền thông khác đã đăng ký dịch vụ của họ. Một số trong các công ty này còn đóng góp thêm 50 triệu đô-la vào vốn của Zip2. Các dịch vụ như Craigslist với thông tin phân loại trực tuyến miễn phí vừa mạnh mẽ xuất hiện, và báo giới cần phải hành động. “Các tờ báo hiểu rằng họ đang gặp rắc rối với Internet, và có ý định cho phép Internet gắn với báo chí càng nhiều càng tốt,” Ambras cho biết. “Họ muốn có thông tin được phân loại và danh bạ từ các công ty bất động sản, xe hơi, giải trí và có thể dùng chúng tôi như một nền tảng cho mọi dịch vụ trực tuyến như thế.” Zip2 đã tạo được dấu ấn thương mại nhờ khẩu hiệu “Chúng tôi mang đến sức mạnh cho báo chí,” và nguồn tiền mặt-đổ vào tiếp tục giúp Zip2 tăng trưởng nhanh chóng. Trụ sở công ty cũng sớm trở nên chật chội, đến mức một bàn làm việc phải đặt ngay trước nhà vệ sinh nữ. Đến năm 1997, Zip2 chuyển đến trụ sở mới khang trang và rộng rãi hơn ở số 444 đường Castro, khu Mountain View.

Musk phát bực khi Zip2 trở thành kẻ đứng sau hậu trường làm nên thành công của các tờ báo. Anh tin công ty mình có thể trực tiếp cung cấp những dịch vụ đáng quan tâm cho người tiêu dùng, và khuyến khích mua một tên miền cở đuôi city.com với hy vọng biến nó thành một điểm đến tiêu dùng. Thế nhưng, sức cám dỗ của nguồn tiền đến từ các hãng truyền thông đã



khiến Sorkin và ban quản trị níu giữ đường lối bảo thủ, và họ quyết định sẽ quan tâm sau đến lực đẩy từ người tiêu dùng.

Tháng Tư năm 1998, Zip2 đã tuyên bố một bước đi to tát nhằm đặt cược gấp đôi vào chiến lược của họ. Nó sẽ sáp nhập với đối thủ chính CitySearch trong một thỏa thuận trị giá khoảng 300 triệu đô-la. Công ty mới sẽ giữ tên CitySearch, trong khi Sorkin đảm trách phi vụ mạo hiểm này. Trên giấy tờ, liên minh mới này trông rất giống một cuộc sáp nhập giữa hai thế lực ngang hàng. CitySearch đã xây dựng một bộ danh bạ mở rộng cho nhiều thành phố trên khắp cả nước. Nó cũng sở hữu đội bán hàng và marketing mạnh, có thể bổ sung cho nhóm kỹ sư tài ba tại Zip2. Vụ sáp nhập được công bố trên khắp các báo và có vẻ như là chuyện đã rồi.

Có rất nhiều ý kiến khác nhau xung quanh sự kiện xảy ra tiếp theo. Trong tình hình đó, công tác hậu cần đòi hỏi cả hai công ty phải xem xét lại sổ sách và tìm ra những nhân viên buộc phải sa thải để tránh trùng lặp vai trò. Tiến trình này dấy lên nhiều câu hỏi rằng bộ phận tài chính trung thực của CitySearch sẽ ra sao, cũng như khiến một số giám đốc tại Zip2 phải lo ngay ngáy, vì họ thấy vị trí của mình đang mờ mịt hoặc sắp bị xóa bỏ hoàn toàn tại công ty mới. Một nhóm nhỏ trong Zip2 tranh luận rằng họ phải từ bỏ thỏa thuận này, trong khi Sorkin yêu cầu phải thông qua nó. Musk, người ban đầu ủng hộ thỏa thuận, cũng quay sang phản đối nó. Tháng Năm năm 1998, hai công ty đã xóa bỏ thương vụ sáp nhập khiến báo chí khốn đốn, gây nên sự hỗn loạn từ một thương vụ lớn bị đổ vỡ. Musk thúc giục hội đồng quản trị Zip2 tống khứ Sorkin và bổ nhiệm anh làm CEO trở lại. Nhưng hội đồng quản trị từ chối. Thay vào đó, anh mất ghế chủ tịch, còn Sorkin bị thay thế bởi Derek Proudian, một nhà đầu tư mạo hiểm bên cạnh Mohr Davidow. Sorkin đánh giá hành vi của Musk trong suốt vụ việc này là rất tệ, và sau đó khẳng định cách phản ứng của hội đồng quản trị và việc Musk bị giáng chức là bằng chứng cho thấy họ cũng cảm thấy như vậy. “Có nhiều phản ứng dữ dội và đổ lỗi,” Proudian cho biết. “Elon muốn làm CEO, nhưng tôi nói, ‘Đây là công ty đầu tiên của anh. Hãy tìm người mua lại nó và nhận tiền, rồi anh có thể làm CEO tại công ty thứ hai, thứ ba hay thứ tư của mình.’”

Do thỏa thuận đổ vỡ, Zip2 nhận ra nó đang trong tình thế khó khăn. Nguồn tiền đang mất. Musk vẫn muốn đi theo hướng tiêu dùng, nhưng Proudian sợ

rằng hướng đi đó sẽ tốn quá nhiều vốn. Microsoft vừa nâng số vốn đầu tư vào cùng thị trường đó, và số các công ty khởi nghiệp với ý tưởng về tra cứu bản đồ, bất động sản và xe hơi cũng nhân lên gấp bội. Các kỹ sư của Zip2 mất tinh thần và lo rằng họ không thể thắng nổi đối thủ cạnh tranh. Rồi đến tháng Hai năm 1999, nhà sản xuất máy tính Compaq Computer bắt ngờ đề nghị trả 307 triệu đô-la để mua lại Zip2. “Cứ như tiền trên trời rơi xuống vậy,” Ed Ho, cựu giám đốc của Zip2, nhớ lại. Hội đồng quản trị Zip2 đã chấp nhận lời đề nghị, thế là công ty thuê trọn gói một nhà hàng tại Palo Alto và tổ chức một buổi tiệc hoành tráng. Mohr Davidow lãi đến 20 lần từ số tiền đầu tư ban đầu của họ, còn Musk và Kimbal ra đi với lần lượt 22 triệu đô-la và 15 triệu đô-la. Musk chưa bao giờ thích ý tưởng gắn bó với Compaq. “Ngay khi biết rõ công ty sẽ bị bán, Elon đã lập tức lao vào dự án mới,” Proudian chia sẻ. Kể từ đó, Musk luôn đấu tranh để giữ vững quyền kiểm soát và chức vị CEO. “Chúng tôi bị áp đảo và cứ nghĩ rằng những gã này nhất định phải biết họ đang làm gì,” Kimbal chia sẻ. “Nhưng họ không biết. Mọi viễn cảnh đều biến mất khi họ lên nắm quyền. Họ là chủ đầu tư, và chúng tôi phát triển cùng với họ, nhưng tầm nhìn của công ty đã biến mất.”

Nhiều năm sau, sau khi có thời gian suy ngẫm về tình trạng tại Zip2, Musk nhận ra đáng lẽ anh đã có thể xử lý một số tình huống với nhân viên tốt hơn. “Tôi thực tình chưa bao giờ điều hành một kiểu đội ngũ nào trước đây,” Musk thú nhận. “Tôi chưa bao giờ làm đội trưởng khi chơi thể thao hay bất kỳ hoạt động nào khác, hoặc quản lý dù chỉ một người. Tôi buộc phải suy nghĩ: Thôi được, vậy đâu là điều ảnh hưởng tới cách hoạt động của đội ngũ? Đầu tiên, rõ ràng bạn tưởng rằng người khác phải hành động giống như bạn. Nhưng không phải thế. Ngay cả khi họ muốn hành động giống như bạn, họ cũng không nhất thiết phải có cùng những giả định hay thông tin mà bạn đang nghĩ trong đầu. Thế nên, nếu tôi biết về một điều nhất định, và trao đổi với bản sao của chính tôi nhưng chỉ truyền đạt một nửa thông tin, thì tôi không thể kỳ vọng bản sao đó cũng đưa ra cùng kết luận như tôi. Bạn phải tự đặt mình vào vị trí của người khác bằng cách tự hỏi, ‘ừm, họ sẽ cảm thấy thế nào về điều này dựa trên những gì họ biết?’”

Các nhân viên của Zip2 về nhà mỗi tối, khi quay lại thì nhận thấy Musk đã thay đổi những việc họ làm mà không báo trước; và tác phong hay đối đầu của Musk cũng gây hại thay vì có lợi. “Đúng thế, chúng tôi sở hữu các kỹ

su phần mềm rất giỏi tại Zip2, nhưng tôi muốn nói rằng tôi có thể viết mã tốt hơn họ. Và tôi chỉ vào sửa lại mấy dòng mã chết tiệt của họ thôi,” Musk nói. “Tôi phải chờ đợi thành quả của họ trong tuyệt vọng, thế nên tôi đành sửa lại mã của họ và giờ thì nó chạy nhanh hơn gấp năm lần, lũ dản. Có một gã viết một phương trình cơ học lượng tử — hay xác suất lượng tử — lên bảng, và viết sai. Thế là tôi nói, ‘Sao cậu lại viết như thế?’ Rồi tôi chỉnh lại giúp gã. Kể từ đó gã đâm ghét tôi. Cuối cùng, tôi nhận ra, okay, mình có thể đã sửa được phương trình đó nhưng giờ mình lại tạo ra một kẻ làm việc kém năng suất. Đó không phải cách xử lý vấn đề tốt.”

Là người phân đấu làm nên chuyên trong ngành công nghiệp dot-com, Musk hội đủ cả may mắn lẫn tài năng. Anh có một ý tưởng hay, biến nó thành một dịch vụ đích thực và đã thoát ra khỏi khối hỗn mang dot-com với tiền rủng rỉnh trong túi; nói cách khác, anh đã làm tốt hơn những gì mọi người vẫn nói. Đó là một quá trình khó nhọc. Musk khát khao được trở thành lãnh đạo, nhưng những người xung quanh anh lại cố chống mắt xem một CEO như Musk có thể điều hành thế nào. Song đối với Musk, họ đều sai, và anh đã tìm cách chứng minh cho quan điểm của mình bằng những kết quả thậm chí còn ngoạn mục hơn.

## Chương 5: Ông trùm paypal

Thương vụ bán lại Zip2 đã truyền cho Musk một sự tự tin mới. Giống như các nhân vật game điện tử anh hùng ngưỡng mộ, Musk đã “lên cấp”. Anh đã tìm ra lời giải cho Thung lũng Silicon và trở thành một nhân vật mà ai ai cũng muốn trở thành vào thời đó - một triệu phú dot-com. Dự án mạo hiểm tiếp theo của anh phải thỏa mãn được tham vọng đang ngày càng lên cao. Điều đó thôi thúc Musk tìm kiếm một ngành công nghiệp với hàng tấn tiền nhưng thiếu hiệu quả để anh và mạng Internet có thể khai thác. Musk bắt đầu nhớ lại khoảng thời gian anh còn là thực tập sinh tại Ngân hàng Nova Scotia. Điều quan trọng anh rút ra được từ công việc đó, rằng các chủ ngân hàng đều là những kẻ lăm le nhưng xuẩn ngốc, giờ đây đã đưa đến cảm giác về một cơ hội lớn.

Đầu thập niên 1990, trong khoảng thời gian làm việc cho giám đốc chiến lược của ngân hàng này, Musk từng được yêu cầu xem xét danh mục nợ của công ty tại các nước thế giới thứ ba. Khối tiền này được đặt dưới cái tên chán nản: “Nợ của các nước kém phát triển”, và Ngân hàng Nova Scotia đang kẹt hàng tỉ đô-la trong đó. Các quốc gia khắp Nam Mỹ và nhiều khu vực khác đã vỡ nợ từ nhiều năm trước, buộc ngân hàng phải giảm bớt giá trị các khoản nợ. Sếp của Musk muốn anh đào sâu vào các khoản nợ mà công ty đang nắm giữ như một thử nghiệm để học hỏi và cố gắng xác định xem giá trị thực tế của khoản nợ là bao nhiêu.

Trong khi theo đuổi dự án trên, Musk đã tình cờ bắt gặp một cơ hội kinh doanh khá rõ ràng. Mỹ đang cố gắng giúp một số quốc gia đang phát triển giảm bớt gánh nặng nợ nần thông qua cái gọi là trái phiếu Brady, theo đó chính phủ Mỹ sẽ hỗ trợ các khoản nợ ở những nước như Brazil và Argentina. Musk đã nhận ra nó là một trò buôn chứng khoán. “Tôi tính toán giá trị hỗ trợ, và nó rơi vào khoảng 50 xu trên mỗi đô-la, trong khi khoản nợ thực tế đang được giao dịch ở mức giá 25 xu,” Musk cho biết. “Có vẻ đây là cơ hội lớn nhất từ trước đến nay, và dường như chưa ai nhận ra điều đó.” Musk cố gắng trấn tĩnh và bình thản khi anh gọi điện cho Goldman Sachs, một trong những nhà giao dịch chính trên thị trường này, và thăm dò xung quanh điều anh vừa nhận thấy. Anh hỏi thăm xem có thể mua được bao

nhiều tiền nợ ở Brazil với giá 25 xu. “Ông ấy bảo, ‘Cậu muốn bao nhiêu?’ và tôi đưa ra con số khá vô lý là 10 tỷ đô-la,” Musk nhớ lại. Khi nhà giao dịch khẳng định rằng có thể lo được, Musk liền gác máy. “Chết tiệt, tôi nghĩ họ hẳn đã phát điên rồi, vì bạn có thể kiếm được gấp đôi số tiền mua vào. Chú Sam đứng sau mọi thứ. Không cần động não.”

Musk đã làm cả mùa hè để nhận số tiền lương khoảng 14 đô-la/giờ và bị mắng vì dám dùng máy pha cà phê cao cấp cùng nhiều vi phạm khác, nhưng anh nhận ra đã đến thời khắc mình tỏa sáng và giành lấy một khoản thưởng lớn. Anh lao vào văn phòng giám đốc và đề nghị với ông một cơ hội cả đời. “Ông có thể thu về hàng tỉ đô-la mà chẳng mất gì cả,” anh nói. Sếp của Musk yêu cầu anh viết một báo cáo và nó nhanh chóng được chuyển tới CEO của ngân hàng; nhưng ông này lập tức bác bỏ vì cho rằng ngân hàng từng chước họa vì nợ nần ở Brazil và Argentina trước đây, nên ông không muốn dính dáng đến nữa. “Tôi cố thuyết phục họ rằng đó không phải vấn đề,” Musk cho biết. “Vấn đề là thứ chết tiệt đó được chú Sam chống lưng. Các nước Nam Mỹ làm gì không quan trọng. Bạn không thể thua lỗ trừ khi bạn cho rằng ngân khố Hoa Kỳ sắp vỡ nợ đến nơi. Nhưng họ vẫn không thông qua, và tôi đã bị choáng. Sau này trong đời, khi đấu tranh chống lại các ngân hàng, tôi lại nhớ về khoảnh khắc này và nó đã cho tôi sự tự tin. Chủ ngân hàng nào cũng chỉ bắt chước điều mọi người khác đã làm. Nếu những người khác đua nhau nhảy xuống một vực thẳm đẫm máu, họ sẽ lập tức nhảy xuống cùng những người đó. Nếu có một đồng vàng khổng lồ ở giữa phòng nhưng chẳng ai nhặt nó lên, họ cũng sẽ không nhặt.”

Những năm sau đó, Musk đã cân nhắc đến việc thành lập một ngân hàng trực tuyến và thảo luận công khai về ý tưởng này trong chuyến thực tập tại Viện Nghiên cứu Pinnacle năm 1995. Chàng trai trẻ Musk đã diễn thuyết trước các nhà khoa học về sự chuyển giao không thể tránh khỏi — chuyển sang các hệ thống trực tuyến - trong ngành tài chính, nhưng họ lại cố át lời anh, khi cho rằng khả năng bảo mật trên Web còn lâu mới đủ an toàn để chiếm được lòng tin của người tiêu dùng. Song, Musk vẫn tiếp tục thuyết phục họ rằng ngành tài chính có thể tiến hành một bước nâng cấp quan trọng, và anh có thể tạo ảnh hưởng lớn đến ngành ngân hàng với một khoản đầu tư tương đối nhỏ. “Tiền bạc là một dải băng thông chậm,” anh đã diễn tả suy nghĩ của mình như thế trong bài phát biểu tại Đại học Stanford năm

2003. “Các bạn không cần cải thiện cơ sở hạ tầng quá nhiều vì nó. Thực ra nó chỉ là công nghệ trong một cơ sở dữ liệu.”

Kế hoạch thực sự mà Musk vạch ra còn hơn cả vĩ đại. Như các nhà nghiên cứu tại Pinnacle đã chỉ ra, mọi người ít khi cảm thấy thoải mái khi mua sách trực tuyến. Họ có thể thử vận may với con số trên thẻ tín dụng, nhưng ít ai dám nghĩ đến chuyện công khai tài khoản ngân hàng trên Web. Chà. Vậy thế nào đây? Musk muốn thành lập một tổ chức tài chính trực tuyến với đầy đủ dịch vụ: Một công ty có đủ từ tài khoản tiết kiệm, tài khoản séc cho đến các dịch vụ môi giới và bảo hiểm. Công nghệ có thể tạo dựng nên một dịch vụ như thế, nhưng việc thông qua các quy định cho phép thành lập một ngân hàng trực tuyến dường như là vấn đề nan giải đối với những kẻ lạc quan nhất, và là điều bất khả thi đối với những ai biết nghĩ. Đó không còn là chuyện tung ra một mớ chỉ dẫn đến tiệm pizza hay đăng lên một danh bạ nhà đất. Đó là giao dịch với tài chính của mọi người dân, và sẽ gây ra những hậu quả thực nếu dịch vụ không hiệu quả như quảng cáo.

Không nản lòng, Musk đã bắt tay tiến hành kế hoạch mới này trước cả khi Zip2 được bán. Anh trao đổi với một số kỹ sư xuất sắc nhất công ty để tạo cảm hứng cho những ai sẵn sàng tham gia cùng anh trong một chuyến mạo hiểm khác. Musk cũng khoe ý tưởng của anh với vài nhân vật anh đã tiếp xúc hồi còn làm trong ngân hàng ở Canada. Tháng Một năm 1999, khi hội đồng quản trị Zip2 còn đang tìm kiếm người mua lại, Musk đã bắt đầu chính thức hóa kế hoạch ngân hàng của anh. Thỏa thuận với Compaq được công bố ngay tháng tiếp theo. Và đến tháng Ba, Musk thành lập X.com, một công ty tài chính khởi nghiệp có cái tên nghe khá khiêu dâm.

Musk chỉ mất chưa đến một thập niên để từ một khách du lịch ba-lô người Canada trở thành một triệu triệu phú ở tuổi 27. Với 22 triệu đô-la, anh đã chuyển ra khỏi căn hộ sống chung với ba người bạn cùng phòng và mua một căn hộ rộng 167m<sup>2</sup> rồi nâng cấp nó. Anh còn sắm một chiếc xe hơi thể thao McLaren Công thức 1 (F1) trị giá 1 triệu đô-la, cùng một chiếc máy bay phản lực cánh quạt loại nhỏ và học bay. Musk tận dụng ngay danh tiếng mới giành được với tư cách một thành viên trong dàn triệu phú dot-com. Anh cho phép đài CNN đến căn hộ của mình lúc 7 giờ sáng để quay cảnh chiếc xe hơi được giao đến. Một cỗ xe 18 bánh đen xì đỗ xích trước cơ ngơi của Musk, rồi hạ dần một chiếc xé hộp màu bạc bóng loáng xuống mặt

đường, trong khi Musk đứng há miệng nhìn, tay khoanh trước ngực. “Chỉ có 62 chiếc McLaren trên thế giới, và tôi sẽ sở hữu một trong số chúng,” anh nói với CNN. “Ôi chao, tôi không thể tin nó đã thực sự ở đây. Thật điên rồ.”

CNN đã phát xen kẽ cảnh giao xe với các cuộc phỏng vấn Musk. Lúc nào trông anh cũng như bức biếm họa về một kỹ sư thành đạt. Tóc Musk đã bắt đầu thưa dần, và mái tóc cắt ngắn lại càng làm nổi bật thêm khuôn mặt trẻ con của anh. Anh mặc một chiếc áo khoác thể thao màu nâu to quá khổ và kiểm tra điện thoại di động từ chiếc xe lái tiên của mình, ngồi cạnh là cô bạn gái Justine lộng lẫy, và anh tỏ ra như bị mê hoặc bởi cuộc sống của mình. Musk cứ thốt ra hết lời nực cười này đến lời nực cười khác của giới trưởng giả, mở đầu bằng thương vụ Zip2 - “Nhận tiền mặt liền tay. Ý tôi là một con số lớn của những Ben Franklin<sup>41</sup>” - rồi đến cuộc sống trong mơ của anh - “Nó đây, thưa quý ngài, chiếc xe hơi nhanh nhất thế giới” - cùng một tham vọng to tát — “Tôi sẽ mua một hòn đảo tại Bahamas và biến nó thành thái ấp cho riêng mình, còn hiện giờ tôi khá hứng thú với việc cố gắng xây dựng và thành lập một công ty mới.” Nhóm quay phim theo chân Musk đến văn phòng X.com, nơi lời nói chuyện kiêu ngạo của anh đạt đến một tầm vóc mới với những tuyên bố đáng xấu hổ: “Tôi không hợp với hình ảnh một chủ ngân hàng,” “50 triệu đô-la chỉ là vấn đề của một loạt cú điện thoại, và thế là có tiền,” “Tôi tin X.com nhất định sẽ trở thành một doanh nghiệp nhiều tỉ đô-la phồn thịnh.”

Musk đã mua chiếc McLaren từ một người bán tại Florida, chớp lấy nó ngay trước mũi Ralph Lauren<sup>42</sup>, người cũng hỏi mua nó. Ngay đến những đại gia như Lauren cũng muốn để dành một vật báu như chiếc McLaren cho những sự kiện đặc biệt hoặc một chuyến đi tùy hứng ngày Chủ nhật. Musk thì không. Anh lái nó vòng quanh Thung lũng Silicon và đỗ nó trên con đường cạnh văn phòng X.com. Bạn bè anh thất kinh khi chứng kiến một tác phẩm tuyệt mỹ như thế ngập dưới phân chim hoặc bị vùi trong bãi đỗ đầy xe của siêu thị Safeway. Một ngày nọ, Musk gửi e-mail cho một chủ xe McLaren khác — Larry Ellison, tỷ phú đồng sáng lập hãng sản xuất phần mềm Oracle - để bất ngờ hỏi liệu Ellison có muốn đua với anh một vòng cho vui hay không. Jim Clark, một tỷ phú đam mê tốc độ khác, nghe phong thanh được lời đề nghị trên và bảo một người bạn rằng ông phải lao ngay

đến đại lý Ferrari gần đó để sắm một cái gì đó có thể so tài. Musk đã gia nhập câu lạc bộ của những ông trùm. “Elon vô cùng phấn khích trước mọi điều đó,” George Zachary, nhà đầu tư mạo hiểm và là bạn thân của Musk, cho biết. “Anh ấy cho tôi xem thư từ với Larry.” Năm sau, khi đang lái xe trên đường Sand Hill để đến gặp một nhà đầu tư, Musk chợt quay sang người bạn đi cùng và nói, “Xem này.” Anh đánh lái, đổi làn, mất kiểm soát, rồi đâm sầm vào bờ kè đường, khiến chiếc xe xoay vòng trên không trung như một chiếc đĩa bị ném. Cửa sổ và bánh xe vỡ tan thành từng mảnh vụn, còn vỏ xe thì bị hư hỏng nặng. Musk lại quay sang anh bạn đồng hành và nói: “Điều buồn cười là nó vẫn chưa được bảo hiểm.” Sau đó, hai người vấp xe đi nhờ đến văn phòng của nhà đầu tư mạo hiểm.

Với uy tín của mình, Musk không hoàn toàn bị cuốn vào thứ tính cách dân chơi này. Thực tế, anh đã tái đầu tư số tiền kiếm được từ Zip2 vào X.com. Quyết định này xuất phát từ nguyên nhân thực tiễn. Các nhà đầu tư sẽ lách được thuế, nếu họ thu được lợi nhuận trời cho từ một dự án đầu tư mới trong vòng vài tháng. Nhưng dù xét theo chuẩn rủi ro cao của Thung lũng Silicon, thì việc đổ hết số tài sản vừa kiếm được vào một lĩnh vực bấp bênh như ngân hàng trực tuyến vẫn gây sốc. Tất cả đều nói, việc Musk đầu tư khoảng 12 triệu đô-la vào X.com sẽ mang lại cho anh 4 triệu đô-la sau thuế, hoặc chỉ đủ để chi tiêu cá nhân. “Đó chính là điểm phân biệt giữa Elon với người bình thường,” Ed Ho, cựu giám đốc tại Zip2 và đồng sáng lập X.com, cho biết. “Anh ấy sẵn sàng tự mình gánh lấy những rủi ro điên rồ. Nếu tiến hành một thương vụ như thế, hoặc lên đến đỉnh cao hoặc kết thúc ở một nhà chờ xe buýt trợ trợ đâu đó.”

Ngẫm lại, quyết định đầu tư một khoản tiền lớn vào X.com của Musk thậm chí còn hơn cả sự bất thường. Đa phần, mỗi thành công thời dot-com năm 1999 là một lần chứng tỏ bản thân, cất giấu hàng triệu đô-la và sau đó lợi dụng thành tích ấy để thuyết phục người khác đặt cược tiền của họ vào dự án mạo hiểm tiếp theo của mình. Musk hẳn nhiên vẫn dựa vào các nhà đầu tư bên ngoài, nhưng anh cũng đích thân dấn sâu vào cuộc chơi. Thế nên, mặc dù bạn có thể bắt gặp anh nói chuyện trên truyền hình như những kẻ đáng khinh chỉ biết đến mình của thời dot-com, nhưng anh lại hành xử như một kẻ thoái lui của Thung lũng Silicon những ngày đầu, khi mà các nhà sáng lập các công ty như Intel đang sẵn sàng lao mình vào những canh bạc lớn.



Trong khi Zip2 trở thành một ý tưởng sắc sảo và hữu ích, thì X.com lại hứa hẹn châm ngòi cho một cuộc cách mạng trọng đại. Lần đầu tiên, Musk sẽ đối đầu trực diện với một ngành công nghiệp nhiều tiền của nhưng khó thay đổi, và mang theo hy vọng thay đổi tất cả những kẻ đang gánh vác nó. Musk cũng bắt đầu mài sắc thứ phong thái đã trở thành thương hiệu của anh, đó là gia nhập một ngành kinh doanh siêu phức tạp nhưng không thể bản khoăn trước thực tế rằng mình hiểu biết rất ít về những sắc thái trong ngành. Anh ngỡ rằng các chủ ngân hàng đều đang phạm sai lầm trong hoạt động tài chính, và anh có thể lèo lái ngành kinh doanh này tốt hơn bất kỳ ai khác. Bản ngã và sự tự tin của Musk đã bắt đầu lên cao đến mức anh có thể truyền cảm hứng cho một số người, đồng thời khiến những người khác nghĩ anh chỉ khoa trương và vô nguyên tắc. Cuối cùng, việc thành lập X.com đã tiết lộ rất nhiều về trí sáng tạo, nỗ lực không mệt mỏi, tác phong đối đầu cùng những điểm yếu trong cách lãnh đạo của Musk. Musk còn phải ném cảnh bị gạt ra ngoài rìa công ty của chính anh, cũng như nỗi đau gắn liền với một viễn cảnh dở dang.

Musk đã tập hợp một đội hình tưởng như toàn sao để thành lập X.com. Họ làm việc tại SGI và Zip2 trong vai trò một kỹ sư, và khiến các đồng nghiệp hết sức kinh ngạc trước khả năng viết mã và quản lý nhóm của mình. Sau đó, một cặp đôi người Canada - Harris Fricker và Christopher Payne - đến gia nhập. Musk đã từng gặp Fricker trong thời gian anh thực tập tại Ngân hàng Nova Scotia, và cả hai thực sự tâm đầu ý hợp. Là một học giả đến từ đảo Rhodes, Fricker đã mang đến kiến thức về cơ chế của giới ngân hàng mà X.com rất cần. Còn Payne là bạn của Fricker trong cộng đồng tài chính Canada. Cả bốn người đều được xem là đồng sáng lập của công ty, trong đó Musk nổi lên như cổ đông lớn nhất nhờ khoản đầu tư trực tiếp cực khủng. Như nhiều công ty khác tại Thung lũng Silicon, X.com cũng khởi đầu trong một căn nhà, nơi các đồng sáng lập cùng nhau động não, rồi chuyển đến văn phòng tốt hơn tại số 394 Đại lộ University, Palo Alto.

Các nhà đồng sáng lập thân nhiên ủng hộ triết lý rằng ngành ngân hàng đã tụt hậu so với thời đại. Việc cất công đến một chi nhánh ngân hàng chỉ để trò chuyện với giao dịch viên giờ đây dường như đã quá xưa, khi Internet đã xuất hiện. Lối so sánh hoa mỹ đó nghe thật hay, và cả bốn người đều thích thú. Thứ duy nhất ngăn cản họ chính là thực tế. Musk chỉ có chút kinh nghiệm trong ngành ngân hàng và phải tính đến cách mua một quyển sách

về ngành này để giúp anh hiểu hơn về cơ chế vận hành nội bộ. Càng suy nghĩ về kế hoạch tấn công của họ bao nhiêu, các nhà đồng sáng lập lại càng nhận ra các vấn đề quản lý đang ngăn cản sự thành lập ngân hàng trực tuyến khó khắc phục bấy nhiêu. “Bốn, năm tháng đã trôi qua, những lớp hành cứ được bóc mãi,” Ho cho biết<sup>43</sup>.

Ngay từ đầu, tính cách của họ đã va chạm với nhau. Musk vừa trở thành một siêu sao mới nổi của Thung lũng Silicon và được báo chí xu nịnh. Điều này làm phật lòng Fricker, người đã chuyển đến đây từ Canada và nắm chặt lấy X.com làm cơ hội của mình nhằm ghi dấu với thế giới như một sự đánh thức ngành ngân hàng. Theo lời nhiều người, Fricker muốn điều hành X.com và điều hành theo cách thông thường. Anh nhận ra những tuyên bố hão huyền của Musk với cánh báo chí — rằng nên suy nghĩ lại về toàn bộ ngành ngân hàng - đều là ngớ ngẩn, vì công ty đang phải vật lộn với việc xây dựng hầu như mọi thứ. “Chúng tôi là Mặt Trời, Mặt Trăng và những ngôi sao đầy hứa hẹn trong mắt truyền thông,” Fricker nói. “Elon bảo rằng đây không phải môi trường kinh doanh bình thường, và bạn phải hoài nghi lối tư duy kinh doanh bình thường. Anh ấy nói, ‘Có một nhà máy tạo khí-ga-vui-về nằm trên đồi, và nó đang bơm đầy ga xuống Thung lũng.’” Fricker không phải là người cuối cùng buộc tội Musk quảng cáo thái quá về sản phẩm và đùa giỡn với công chúng, mặc dù người ta vẫn tranh cãi phải chăng đây là thiếu sót, hay thực sự là một trong những khả năng xuất sắc của Musk trên tư cách một doanh nhân.

Vụ âm ỉ giữa Fricker và Musk đã kết thúc nhanh chóng và bê bối. Chỉ năm tháng sau khi X.com thành lập, Fricker đã khởi xướng một cuộc đảo chính. ‘Anh ta bảo hoặc anh ta giữ chức CEO, hoặc anh ta sẽ kéo mọi người rời công ty và lập ra một công ty khác của riêng mình,’ Musk cho biết. “Tôi không giỏi đối phó khi bị đe dọa. Tôi bảo, ‘Anh cứ làm thế đi.’ Thế là anh ta làm thật.” Musk cố gắng thuyết phục Ho và một số kỹ sư nòng cốt khác ở lại, nhưng họ vẫn đứng về phía Fricker và bỏ đi. Cuối cùng, Musk chỉ giữ được lớp vỏ ngoài của công ty cùng một nhóm nhỏ nhân viên trung thành. “Sau khi mọi chuyện lắng xuống, tôi nhớ mình đã ngồi cùng Musk trong văn phòng của anh ấy,” Julie Ankenbrandt, một nhân viên đời đầu của X.com quyết định ở lại, cho biết. “Có cả triệu điều luật cản trở một công ty

như X.com ra đời, nhưng Elon không quan tâm. Anh ấy chỉ nhìn tôi và nói, ‘Tôi nghĩ chúng ta nên tuyển thêm người.’<sup>44</sup>”

Musk đã cố gắng huy động vốn cho X.com và buộc phải tìm đến các nhà đầu tư mạo hiểm, thú nhận rằng công ty chẳng còn lại gì nhiều. Mặc dù vậy, Mike Moritz, một nhà đầu tư danh tiếng từ Sequoia Capital, vẫn quyết định hậu thuẫn cho công ty, đặt cược vào Musk và hỗ trợ thêm chút ít. Musk lại khuấy động đường phố Thung lũng Silicon một lần nữa và thu hút được nhiều kỹ sư nhờ những phát biểu nhiệt tình về tương lai của ngân hàng trực tuyến. Scott Anderson, một khoa học gia máy tính trẻ tuổi, đã gia nhập công ty vào ngày 1 tháng Tám năm 1999 — chỉ vài ngày sau cuộc di tản nhân viên - và lập tức tin vào viễn cảnh Musk vẽ nên. “Khi nhìn lại, tôi thấy nó hoàn toàn điên rồ,” Anderson thú nhận. “Những gì chúng tôi có chẳng khác nào một bộ phim Hollywood về một trang web. Nó chỉ vừa đủ thuyết phục các nhà đầu tư mạo hiểm thông qua.”

Hằng tuần lại có thêm nhiều kỹ sư mới gia nhập và viễn cảnh của Musk lại càng trở nên thực tế. Công ty tìm cách lấy giấy phép hoạt động ngân hàng, giấy phép quỹ tương hỗ và thành lập một hiệp hội với Barclays<sup>45</sup>. Đến tháng Mười một, nhóm lập trình nhỏ của X.com đã khai sinh một trong những ngân hàng trực tuyến hoàn chỉnh đầu tiên trên thế giới, với các tài khoản ngân hàng được FDIC (Federal Deposit Insurance Corporation - Tổng công ty Bảo hiểm Tiền gửi Liên bang) bảo hiểm cùng ba quỹ tương hỗ để các nhà đầu tư lựa chọn. Musk đã giao cho các kỹ sư 100 nghìn đô-la tiền riêng của anh để tiến hành các thử nghiệm. Vào đêm trước Lễ Tạ ơn năm 1999, X.com đã trở thành công ty cổ phần hóa. “Tôi ở lại đây đến 2 giờ sáng,” Anderson cho biết. “Sau đó, tôi về nhà nấu bữa tối cho Lễ Tạ ơn. Ít giờ sau, Elon gọi tôi đến văn phòng để trấn an vài kỹ sư khác. Elon đã ở đây suốt 48 giờ liên tục để đảm bảo mọi thứ diễn ra thông suốt.”

Dưới định hướng của Musk, X.com đã kiểm nghiệm vài quan niệm cấp tiến trong ngành ngân hàng. Khách hàng sẽ nhận được 20 đô-la thẻ tiền mặt ngay khi đăng ký sử dụng dịch vụ, và 10 đô-la tiền mặt cho mỗi người họ giới thiệu. Musk đã loại bỏ các loại phí vụn vặt và tiền phạt thấu chi. Trong một thay đổi cập nhật hơn, X.com còn xây dựng một hệ thống thanh toán trực tiếp, theo đó khách hàng có thể gửi tiền cho người khác bằng cách nhập địa chỉ e-mail của họ lên trang web. Toàn bộ ý tưởng này đến từ việc khách

hàng muốn thoát khỏi các ngân hàng trì trệ có hệ thống máy chủ phải mất nhiều ngày xử lý thanh toán, và tạo ra một kiểu tài khoản ngân hàng nhanh chóng, nơi bạn có thể chuyển tiền đi khắp nơi chỉ với vài cú nhấp chuột hay một e-mail. Đó quả là một ý tưởng cách mạng. Đã có hơn 200 nghìn người tin vào nó và đăng ký tài khoản trên X.com chỉ trong vài tháng đầu hoạt động.

Chẳng mấy chốc, X.com đã có một đội thủ đáng gờm. Hai chàng trẻ tuổi Max Levchin và Peter Thiel đã triển khai hệ thống thanh toán của mình tại một công ty khởi nghiệp tên Confinity. Thực ra, cặp đôi này đã thuê một văn phòng nhỏ - một kho để chôn được tô vẽ lại - từ chính X.com và đang cố gắng giúp những người sở hữu máy tính cầm tay Palm Pilot có thể trao đổi tiền thông qua các cổng hồng ngoại trên thiết bị. X.com và Confinity đã biến văn phòng nhỏ trên Đại lộ University trở thành cái nôi cuồng loạn của cuộc cách mạng tài chính Internet. “Đám thanh niên này làm việc rất chăm chỉ,” Ankenbrandt nhận xét. “Chỗ họ bốc mùi kinh khủng. Đến giờ tôi vẫn còn ngửi thấy nó - mùi pizza ăn dở, mùi cơ thể, mùi mồ hôi.”

Song, những câu pha trò giữa X.com với Confinity đã đột ngột chấm dứt. Các nhà sáng lập Confinity quyết định chuyển văn phòng xuống phố, và giống như X.com, họ cũng bắt đầu tập trung chú ý đến các phương thức thanh toán trên nền tảng Web và e-mail, với dịch vụ có tên gọi PayPal. Các công ty bị khóa chặt vào cuộc đua khốc liệt hồng sánh ngang với các tính năng của đối phương và thu hút thêm người dùng, vì đều biết rằng kẻ nào nhanh hơn, mạnh hơn sẽ chiến thắng. Họ đổ mười triệu đô-la vào quảng cáo, trong khi tiêu tốn hàng triệu đô-la khác nhằm chống lại tin tặc, những kẻ chớp ngay lấy các dịch vụ này và biến chúng thành sân chơi lừa đảo mới. “Nó hết như trò vung tiền vào hộp đêm phiên bản Internet,” Jeremy Stoppelman, kỹ sư của X.com, người sau này đã thăng tiến thành CEO của Yelp, cho biết. “Bạn phải ném tiền đi càng nhanh càng tốt.”

Cuộc đua giành chiến thắng trong dịch vụ thanh toán trên Internet đã trao cho Musk cơ hội thể hiện khả năng suy nghĩ nhanh và nguyên tắc làm việc của anh. Anh liên tục nghĩ ra các kế hoạch nhằm đáp trả lại lợi thế mà PayPal đã tạo ra trên các trang web đấu giá như eBay. Anh tập hợp nhân viên tại X.com lại để triển khai các chiến thuật nhanh nhất như có thể, cũng như áp dụng các yêu cầu về thuật toán với tính năng cạnh tranh của chúng.

“Anh ấy thực sự chẳng quan tâm đến gì nữa ngoài công việc,” Ankenbrandt nhận xét. “Tất cả chúng tôi đều làm việc 20 giờ mỗi ngày, còn anh ấy làm đến 23 giờ.”

Đến tháng Ba năm 2000, X.com và Confinity cuối cùng cũng quyết định ngừng cố gắng tiên đổi phương vào lãng quên: Họ đã kết hợp lực lượng. Confinity dường như đang sở hữu thứ sản phẩm hot nhất tại PayPal, nhưng đang phải trả thưởng 100 nghìn đô-la/ngày cho khách hàng mới và không dự trữ đủ tiền mặt để duy trì. Trái lại, X.com vẫn còn dư tiền mặt dự trữ, nhưng lại có các sản phẩm ngân hàng phức tạp hơn. Các điều khoản sáp nhập đã được soạn thảo, và Musk trở thành cổ đông lớn nhất của công ty vừa được sáp nhập - với tên gọi X.com. Không lâu sau khi chốt xong thỏa thuận, X.com đã huy động được 100 triệu đô-la từ các nhà tài trợ, bao gồm Ngân hàng Deutsche, Goldman Sachs và khoe rằng họ đã có hơn 1 triệu khách hàng<sup>46</sup>.

Hai công ty đã hết sức cố gắng gắn kết văn hóa của họ với nhau, nhưng chỉ đạt được thành công khiêm tốn. Các nhân viên từ X.com đã buộc chặt màn hình máy tính với ghế làm việc bằng dây cắm điện, rồi lôi chúng xuống đường tới văn phòng Confinity để làm việc cùng các đồng nghiệp mới. Nhưng hai nhóm chưa bao giờ nhìn vào mắt nhau. Musk tiếp tục bảo vệ thương hiệu X.com, trong khi hầu hết mọi người thích cái tên PayPal. Nhiều cuộc tranh cãi khác cũng nổ ra xung quanh chuyện thiết kế hạ tầng công nghệ của công ty. Phe Confinity do Levchin dẫn đầu muốn nâng cấp sang một phần mềm mã nguồn mở như Linux, trong khi Musk lại bênh vực cho phần mềm trung tâm dữ liệu của Microsoft vì có khả năng duy trì năng suất cao. Đối với người ngoài, vụ ầm ĩ này nghe có vẻ ngớ ngẩn, nhưng đối với giới kỹ sư, nó chẳng khác gì một cuộc chiến tôn giáo - do nhiều người trong số họ luôn xem Microsoft là đế chế ma quỷ đã tàn lụi, còn Linux là phần mềm hiện đại cho mọi người. Hai tháng sau thương vụ sáp nhập, Thiel từ chức, còn Levchin dọa sẽ rời bỏ vì mâu thuẫn công nghệ. Còn lại Musk điều hành một công ty rạn nứt.

Vấn đề công nghệ mà X.com đối mặt còn trầm trọng hơn do hệ thống máy tính của công ty không thể duy trì một cơ sở dữ liệu khách hàng tăng đột ngột. Trang web của công ty mỗi tuần lại sập một lần. Đa số các kỹ sư được đặt hàng để thiết kế một hệ thống mới; chính điều đó đã làm phân tâm các

nhân sự công nghệ chủ chốt và để kẻ gian dễ bề tấn công X.com. “Chúng tôi bị mất rất nhiều tiền,” Stoppelman cho biết. Do X.com đang trở nên phổ biến hơn và khối lượng giao dịch của nó bỗng tăng vọt, nên mọi vấn đề đều trầm trọng hơn. Những vụ lừa đảo xuất hiện nhiều hơn. Các ngân hàng cũng như công ty phát hành thẻ tín dụng đặt ra nhiều loại phí hơn. Các công ty khởi nghiệp cạnh tranh gay gắt hơn. X.com thiếu một mô hình kinh doanh chặt chẽ để bù đắp các khoản lỗ và tạo lợi nhuận từ số tiền nó kiểm soát. Roelof Botha, nguyên giám đốc tài chính của một công ty khởi nghiệp và hiện là nhà đầu tư mạo hiểm xuất chúng tại Sequoia, không tin Musk đã cung cấp cho hội đồng quản trị một bức tranh đúng đắn về những vấn đề của X.com. Ngày càng có nhiều người trong công ty hoài nghi về khả năng ra quyết định của Musk khi đối mặt với mọi cuộc khủng hoảng.

Điều đó đã kéo theo một trong những cuộc đảo chính bản thủ nhất lịch sử Thung lũng Silicon, nơi từ lâu đã khét tiếng với những cuộc đảo chính kiểu này. Một đêm nọ, một nhóm nhỏ những người của X.com đã tập hợp tại Fanny & Alexander - một quán bar tại Palo Alto, nay đã đóng cửa - và bàn nhau làm sao để tống khứ Musk đi. Họ quyết định thuyết phục hội đồng quản trị kéo Thiel trở về làm CEO. Thay vì trực tiếp đối đầu với Musk trong kế hoạch này, những kẻ lập mưu quyết định sẽ hành động sau lưng anh.

Tháng Một năm 2000, Musk và Justine kết hôn, nhưng quá bận rộn nên chưa thể tận hưởng kỳ trăng mật. chín tháng sau — vào tháng Chín - họ dự tính kết hợp công việc với hạnh phúc riêng bằng cách cùng nhau đi huy động vốn, rồi kết thúc chuyến đi bằng một kỳ trăng mật tại Sydney để kịp dự Olympics. Khi hai người vừa lên máy bay vào buổi tối, các giám đốc của X.com đã gửi thư bất tín nhiệm đến hội đồng quản trị. Một số người trung thành với Musk cảm thấy có gì đó không ổn, nhưng đã quá muộn. “Tôi đến văn phòng lúc 10 giờ 30 tối hôm đó và thấy tất cả đều có mặt,” Ankenbrandt kể lại. “Tôi không thể tin nổi. Tôi điên cuồng tìm cách gọi cho Elon, nhưng anh ấy đang trên máy bay.” Ngay khi Musk hạ cánh, anh đã bị Thiel thế chỗ.

Cuối cùng, khi Musk biết được sự việc, anh lập tức nhảy lên chuyến bay tiếp theo về Palo Alto. “Thật là sốc, nhưng tôi để Elon làm thế - tôi nghĩ anh ấy sẽ xử lý tốt việc này,” Justine cho biết. Musk đã tìm cách phản công trong một thời gian ngắn. Anh thuyết phục hội đồng quản trị cân nhắc lại

quyết định của họ. Nhưng khi biết rõ rằng công ty đã thông qua rồi, Musk đành đầu dụi. “Tôi trao đổi với Moritz cùng vài người khác,” Musk nói. “Không phải tôi thèm khát làm CEO đến thế, mà tôi chỉ muốn nói rằng, ‘Này, tôi nghĩ có vài chuyện khá quan trọng cần thực hiện, và nếu tôi không phải CEO, tôi không chắc chúng sẽ được thực hiện.’ Nhưng rồi tôi trao đổi với Max và Peter, và dường như họ vẫn đảm bảo được mọi thứ diễn ra. Thế nên, có nghĩa đây vẫn chưa phải tận thế.”

Nhiều nhân viên sát cánh với Musk từ ngày đầu cũng không kém phần sững sốt trước điều vừa xảy ra. “Tôi bối rối và tức giận,” Stoppeiman nói. “Đổi với tôi, Elon như một ngôi sao nhạc rock vậy. Tôi dám nói thẳng rằng tôi nghĩ chuyện này thật nhảm nhí. Nhưng về cơ bản, tôi biết công ty đang làm đúng. Công ty là một chiếc tên lửa, và tôi sẽ không rời bỏ nó.” Stoppelman, khi ấy mới 23 tuổi, đã lao vào phòng họp quát tháo Thiel và Levchin dữ dội. “Họ để tôi trút hết tất cả, và chính phản ứng của họ là một phần lý do giữ tôi ở lại.” Những người khác cũng đành ngậm ngùi. “Thật phản phúc và hèn nhất,” Branden Spikes, một kỹ sư tại Zip2 và X.com nói. “Tôi sẽ ủng hộ quyết định đó nếu Elon có mặt trong phòng.”

Đến tháng Sáu năm 2001, ảnh hưởng của Musk tại công ty đã nhanh chóng phai nhạt. Cùng tháng đó, Thiel đổi tên X.com thành PayPal. Musk hiềm khi tha thứ dù chỉ một lỗi nhỏ. Nhưng trong suốt thử thách này, anh đã thể hiện sự kiên chế phi thường. Anh gắn bó với vai trò cố vấn của công ty và vẫn tiếp tục đầu tư vào nó, nâng dần cổ phần của mình ở PayPal lên và trở thành cổ đông lớn nhất. “Bạn hẳn sẽ nghĩ một người ở vị thế của Musk phải rất đau khổ và căm thù, nhưng anh ấy không như thế,” Botha nói. “Anh ấy vẫn ủng hộ Peter. Musk quả là một quân tử.”

Những tháng tiếp theo đã trở thành chìa khóa mở ra tương lai của Musk. Thời kỳ dot-com “mượn tiền của người khác để tiêu xài” đã nhanh chóng kết thúc, và mọi người đều muốn rút tiền mặt bằng mọi cách có thể. Khi các giám đốc từ eBay bắt đầu tiếp cận PayPal với ý định mua lại, đa số mọi người đều có ý muốn bán và bán thật nhanh. Song, Musk và Moritz lại nài nỉ hội đồng quản trị khước từ một số đề nghị và chờ đợi để bán được nhiều hơn. PayPal có doanh thu thường niên 240 triệu đô-la, và có vẻ như nó sẽ vươn lên thành một công ty độc lập và cổ phần hóa. Sự nhẫn nại của Musk và Moritz đã đem lại thành quả và hơn thế nữa. Tháng Bảy năm 2002, eBay

đề nghị mua lại PayPal với giá 1,5 tỷ đô-la; Musk và các thành viên hội đồng quản trị đã đồng ý thỏa thuận này. Musk thu về tổng cộng 250 triệu đô-la từ thương vụ bán lại cho eBay, hay 180 triệu đô-la sau thuế - đủ để biến những giấc mơ vô cùng hoang đại sau này của anh thành sự thật.

Đôi với Musk, thời kỳ PayPal là một chương khá hỗn độn trong đời anh. Tiếng tăm lãnh đạo của anh đã bị tổn hại do hậu quả của thương vụ bán lại, và lần đầu tiên truyền thông cũng thực sự quay lưng lại với anh. Năm 2004, Eric Jackson, một nhân viên đời đầu của Confinity, đã viết cuốn *The PayPal Wars: Battles with eBay, the Media, the Mafia, and the Rest of Planet Earth* (Những cuộc chiến PayPal: Chiến đấu với eBay, truyền thông, mafia và tất cả), thuật lại hành trình nhiều điều tiếng của công ty. Cuốn sách đã khắc họa Musk như một gã ngốc ích kỷ và cứng đầu, bao giờ cũng đưa ra những quyết định sai lầm, trong khi tô vẽ Thiel và Levchin như những thiên tài quả cảm. Valleywag, một trang web lá cải trong ngành công nghệ thông tin, cũng hòa theo và quay sang vui đập Musk trong các chuyên đề ưa thích của họ. Làn sóng chỉ trích dâng cao đến mức mọi người bắt đầu lên tiếng thắc mắc liệu Musk có được tính là một đồng sáng lập thực sự của PayPal không, hay chỉ dựa hơi Thiel để đạt được thành quả kỳ diệu. Năm 2007, giọng điệu của cuốn sách cùng những bài blog đã làm Musk phát cáu, khiến anh gửi một e-mail dài 2.200 từ đến Valleywag nhằm đính chính lại các sự kiện theo phiên bản của anh.

Trong e-mail, Musk đã đề nghị khiếu văn chương tuôn trào và cho công chúng nhìn trực diện vào cá tính thích gây gổ của mình. Anh mô tả Jackson là một “con lừa bợ đỡ” và “chỉ khá hơn một thực tập sinh một chút,” cũng như chẳng biết tí gì về những điều diễn ra tại cấp thượng tầng công ty. “Do Eric tôn sùng Peter, nên kết quả đã quá rõ ràng — Peter nổi lên như Mel Gibson trong phim *Trái tim dũng cảm*<sup>47</sup> còn vai trò của tôi thì vừa ít ỏi, vừa kém hiệu quả,” Musk viết. Sau đó, Musk trình bày chi tiết bảy lý do giải thích vì sao anh xứng đáng với tư cách đồng sáng lập PayPal, bao gồm vai trò cổ động lớn nhất, công sức tuyển mộ nhiều nhân tài hàng đầu, đề ra nhiều ý tưởng kinh doanh thành công nhất cho công ty, cùng khoảng thời gian anh giữ chức CEO khi công ty tăng từ 60 lên 700 nhân viên.

Khi được tôi phỏng vấn, hầu hết những ai làm việc tại PayPal thời gian đó đều thiên về đồng tình với đánh giá tổng thể của Musk. Họ bảo rằng lời kể



của Jackson nghe như chuyện viễn vông vì nó tán dương đội Confinity hơn đội X.com và Musk. “Nhiều nhân viên PayPal đến nay vẫn day dứt về những ký ức bị xuyên tạc đó,” Botha nói.

Nhưng chính những người này cũng đi đến một sự nhất trí khác, họ nói rằng Musk đã xử lý không thỏa đáng về mặt thương hiệu, hạ tầng công nghệ và các vụ lừa đảo. “Tôi nghĩ công ty sẽ đi đến hồi kết nếu Elon tiếp tục giữ chức CEO thêm sáu tháng nữa,” Botha nhận định. “Những sai lầm Elon phạm phải khi đó đã làm tăng thêm rủi ro kinh doanh.” (Để biết thêm về những năm tháng của Musk tại PayPal, xin xem Phụ lục 2.)

Ngẫm lại, những giả thuyết cho rằng Musk không đáng được xem là đồng sáng lập “thực sự” có vẻ xuẩn ngốc. Nhiều năm sau khi thương vụ eBay đóng lại, Thiel, Levchin và các giám đốc khác của PayPal đã nói như thế. Điều hữu ích duy nhất mà những lời chỉ trích này mang lại chính là các động thái phản công khoa trương của Musk, từ đó bộc lộ những nét mong manh và nghiêm túc ở anh - những yếu tố khiến Musk quả quyết rằng ghi chép lịch sử sẽ nói lên vai trò của anh trong các sự kiện. “Anh xuất phát từ tư tưởng về PR khi cho rằng: Không lỗi sai nào được phép cho qua,” Vince Sollitto, cựu giám đốc truyền thông tại PayPal, cho biết. “Điều đó tạo nên một tiền lệ, và bạn sẽ phản đối từng dấu phẩy đặt sai chỗ bằng bất cứ giá nào. Anh ấy xem đó là chuyện cá nhân và thường xuyên gây chiến.”

Trong giai đoạn này của cuộc đời, Musk còn nhận một lời chỉ trích mạnh mẽ hơn, rằng anh đã thành công trong hầu hết mọi phương diện, ngoại trừ chính bản thân. Những nét đặc trưng của một kẻ biết tuốt ưa đối đầu trong Musk cùng cái tôi quá lớn của anh đã tạo nên những rạn nứt sâu sắc, lâu dài trong doanh nghiệp của mình. Tuy Musk ý thức được và cố gắng kiềm chế hành vi của mình, nhưng những nỗ lực đó vẫn chưa đủ thuyết phục các nhà đầu tư và giám đốc lão luyện. Tại Zip2 lẫn PayPal, hội đồng quản trị hai công ty đều kết luận rằng Musk không có tố chất của một CEO. Cũng có thể lý luận rằng Musk đã trở thành một kẻ vụ lợi thái quá, một kẻ với quá cao và quá đề cao công nghệ của công ty mình. Những kẻ gièm pha Musk kịch liệt nhất đã nêu lên tất cả những lập luận này một cách công khai hoặc riêng tư; và khoảng nửa tá trong số họ còn kể với tôi những điều tồi tệ hơn về tính cách và hành động của anh, mô tả Musk như một kẻ vô đạo đức trong kinh doanh và hằn học khi bị công kích cá nhân. Nhìn chung, những

người này đều không sẵn lòng để tôi ghi âm lại những bình luận của họ, khi tuyên bố rằng họ sợ Musk sẽ theo đuổi các vụ kiện chống lại họ hoặc hủy hoại việc làm ăn của họ.

Những lời chỉ trích này chắc chắn có sức nặng chống lại thành tựu quá khứ của Musk. Anh đã thể hiện khả năng nhìn người bẩm sinh và khuynh hướng công nghệ ngay từ những ngày đầu của thời Web tiêu dùng. Trong khi những người khác vẫn tự nhồi nhét vào đầu họ những hàm ý của Internet, thì Musk đã vạch ra một kế hoạch tấn công có mục đích. Anh mừng tưng ra nhiều mảng công nghệ thời kỳ đầu - như danh bạ, bản đồ, trang web tập trung vào các thị trường theo chiều dọc<sup>48</sup> - mà về sau sẽ trở thành các trụ cột của Web. Sau đó, ngay khi mọi người đã quen mua hàng trên các trang như Amazon.com hay eBay, Musk lại làm cú nhảy vĩ đại sang mảng ngân hàng Internet đã đủ lông cánh. Anh đưa các công cụ tài chính chuẩn lên mạng rồi hiện đại hóa ngành này với một loạt khái niệm mới. Anh thể hiện sự thấu hiểu sâu sắc đối với bản chất con người, từ đó giúp các công ty của anh đạt được những kỳ tích ngoạn mục về marketing, công nghệ và tài chính. Musk đã chơi game kinh doanh ở cấp độ cao nhất và gây ảnh hưởng đến truyền thông cũng như nhà đầu tư theo cách ít ai làm được. Anh có phóng đại mọi thứ lên và chọc tức mọi người không? Tất nhiên là có — và thu được những thành quả ngoạn mục.

Chủ yếu dựa trên sự chỉ đạo của Musk, PayPal đã sống sót qua sự kiện vỡ bong bóng dot-com, trở thành doanh nghiệp bom tấn đầu tiên tiến hành IPO sau các vụ tấn công ngày 11 tháng Chín, rồi bán lại cho eBay lấy một khoản tiền cực lớn, trong khi phần còn lại của ngành công nghệ lún sâu vào một đợt suy thoái trầm trọng. Tồn tại giữa chốn hỗn mang này gần như là điều không thể, chứ đừng nói đến việc trở dậy đơn độc như một kẻ chiến thắng.

PayPal cũng đại diện cho một trong những tập hợp nhân tài kinh doanh và kỹ thuật lớn nhất lịch sử Thung lũng Silicon. Cả Musk và Thiel đều để mắt đến những kỹ sư tài ba trẻ tuổi. Các nhà sáng lập những công ty khởi nghiệp đa dạng như YouTube, Palantir Technologies và Yelp đều từng làm việc tại PayPal. Một nhóm nhân vật khác - bao gồm Reid Hoffman, Thiel và Botha — lại nổi lên như những nhà đầu tư hàng đầu trong ngành công nghệ. PayPal đã đi tiên phong trong các kỹ thuật chống lừa đảo trên mạng, thiết lập nên phần mềm cơ bản được CIA và FBI sử dụng nhằm lần theo dấu

quân khủng bố, cùng một phần mềm khác được các ngân hàng lớn nhất thế giới dùng để đối phó với bọn tội phạm. Tập thể những nhân viên tài trí bậc nhất của PayPal dần được biết đến với cái tên “Mafia PayPal” — hiện tại, họ ít nhiều vẫn là giai cấp thống trị tại Thung lũng Silicon - trong đó Musk là thành viên nổi tiếng và thành công nhất.

Giờ đây khi nhìn lại, thực tế cũng tiếp tục ủng hộ viên cảnh phóng khoáng của Musk hơn so với thuyết thực dụng của các giám đốc tại Zip2 và PayPal. Nếu quyết định chạy theo người tiêu dùng như Musk từng thôi thúc, Zip2 hẳn đã sở hữu một dịch vụ tra cứu bản đồ và đánh giá thuộc hàng bom tấn. Đối với PayPal, vẫn có thể lý luận rằng các nhà đầu tư đã bán công ty quá sớm và lẽ ra nên lắng nghe thêm những yêu cầu duy trì thể độc lập của Musk. Đến năm 2014, PayPal đã tích lũy được 153 triệu người dùng và đạt giá trị gần 32 tỷ đô-la nếu là một công ty độc lập. Một làn sóng các công ty khởi nghiệp thuộc mảng thanh toán và ngân hàng cũng xuất hiện - bao gồm “bộ ba chữ S” Square, Stripe và Simple — và tìm cách hiện thực hóa phần lớn viên cảnh ban đầu của X.com.

Nếu hội đồng quản trị X.com kiên nhẫn hơn với Musk đôi chút, có lý do tốt để tin rằng anh sẽ tạo dựng thành công một “ngân hàng trực tuyến thống trị tất cả” đúng như anh đã dự định. Lịch sử đã chứng minh rằng tuy các mục tiêu của Musk thoát nghe có thể rất buồn cười, nhưng anh luôn thật lòng tin tưởng chúng, và thường sẽ đạt được chúng nếu có đủ thời gian. “Anh ấy luôn làm việc với vốn hiểu biết về thực tại khác hẳn chúng ta,” Ankenbrandt nhận xét. “Anh ấy khác với chúng ta.”

Trong khi đang chèo lái việc kinh doanh giữa mớ hỗn loạn Zip2 và PayPal, Musk đã tìm được khoảnh khắc bình yên trong cuộc đời mình. Anh đã dành nhiều năm theo đuổi Justine Wilson dù phải yêu xa, và chờ cô bay đây đó trong những chuyến thăm vào cuối tuần. Suốt một thời gian dài sống trong ngột ngạt với đám bạn cùng phòng của anh đã ngăn cản mối tình này. Nhưng sau khi bán Zip2, Musk đã mua được nhà riêng và quan tâm đến Justine nhiều hơn đôi chút. Như bất kỳ cặp nào, họ cũng sáng nắng chiều mưa, nhưng tình yêu trẻ trung, nồng nàn vẫn còn đó. “Chúng tôi cãi nhau suốt, nhưng khi mọi chuyện êm xuôi, chúng tôi luôn cảm nhận được một mối đồng cảm sâu sắc — một sự ràng buộc,” Justine tâm sự. Cặp đôi từng đấu khẩu vài ngày vì Justine vẫn nghe điện thoại từ bạn trai cũ - “Elon

không thích thế” - và nhận một cái bạt tai mạnh khi hai người đang tản bộ gần văn phòng X.com. “Tôi nhớ mình đã nghĩ rằng điều đó thật quá quái, và nếu tôi chịu tha thứ, chúng tôi sẽ có thể kết hôn. Tôi bảo anh ấy hãy cầu hôn tôi ngay,” Justine kể lại. Musk cần vài phút để hạ hỏa, rồi cầu hôn lập tức. Ít ngày sau đó, một anh chàng Musk ân cần hơn đã xuất hiện trở lại trên vỉa hè, quỳ gối và trao nhẫn cho Justine.

Justine biết hết về tuổi thơ hãi hùng của Musk và những cảm xúc dữ dội anh có thể biểu hiện. Nhưng cảm xúc tình yêu trong cô đã gạt đi mọi e ngại trước xuất thân và tính cách của Musk, và thay vào đó chỉ tập trung vào điểm mạnh của anh. Musk thường trìu mến kể về Alexander Đại đế, và Justine xem anh như người hùng chinh phạt của riêng cô. “Anh ấy không sợ trách nhiệm,” cô nói. “Anh ấy không chạy trốn mọi thứ. Anh ấy muốn kết hôn và có con thật sớm.” Musk cũng toát lên sự tự tin và niềm đam mê khiến Justine tin rằng cô sẽ ổn khi sống với anh. “Tiền bạc không phải động lực của anh ấy, và thú thực, tôi nghĩ chúng cứ tìm đến Elon,” Justine nhận xét. “Thế đấy. Anh ấy biết mình có thể làm ra tiền.”

Tại sảnh tiệc cưới của họ, Justine còn bắt gặp một khía cạnh khác trong người hùng chinh phạt này. Musk kéo Justine vào sát mình khi họ đang khiêu vũ và nhả nhủ với cô, “Anh sẽ là ‘kèo trên’ trong mối quan hệ này.” Hai tháng sau, Justine ký vào bản thỏa thuận tài chính sau kết hôn, thứ sẽ quay lại ám ảnh cô và tham gia vào một cuộc tranh giành quyền lực dai dẳng. Nhiều năm sau, cô đã mô tả lại tình cảnh đó trong một bài báo trên tờ Marie Claire, “Anh ấy liên tục nhắc nhở rằng anh thấy tôi còn thiếu sót. ‘Em là vợ anh,’ tôi nói đi nói lại với anh ấy, ‘chứ không phải nhân viên của anh.’ Thường thì anh ấy bảo, ‘Nếu em là nhân viên của anh, anh đã sa thải em rồi.’”

Sự tình tại X.com cũng không giúp được gì cho đôi vợ chồng mới cưới. Họ phải hoãn kỳ trăng mật, rồi lại hủy bỏ đột ngột vì cuộc đảo chính. Phải đến cuối tháng Mười hai năm 2000, mọi thứ mới tạm lắng đủ để Musk có kỳ nghỉ đầu tiên sau nhiều năm. Anh sắp xếp một chuyến du lịch dài hai tuần, với tuần đầu diễn ra tại Brazil và tuần thứ hai ở một khu bảo tồn động vật hoang dã Nam Phi gần biên giới Mozambique. Khi ở châu Phi, Musk đã nhiễm phải phiên bản hiểm nghèo nhất của sốt rét - sốt rét ác tính - thứ gây ra phần lớn các ca tử vong vì sốt rét.

Musk trở về California vào tháng Một, khi căn bệnh bắt đầu phát tác. Anh bắt đầu ốm và nằm liệt giường mất vài ngày trước khi Justine đưa anh đến bác sĩ; ông này yêu cầu xe cấp cứu đưa ngay Musk vào Bệnh viện Sequoia tại thành phố Redwood. Các bác sĩ tại đây đã chẩn đoán sai và điều trị nhầm bệnh cho anh, đến mức Musk suýt tử vong. “Sau đó bỗng xuất hiện một bác sĩ được mời đến từ một bệnh viện khác, người đã từng chứng kiến rất nhiều ca sốt rét,” Musk kể lại. Ông này theo dõi kỹ hoạt động máu của Musk trong phòng thí nghiệm và kê một liều kháng sinh doxycycline tối đa ngay lập tức. Ông bảo Musk rằng nếu ông quay lại đây chậm một ngày, thì liều thuốc đó nhiều khả năng sẽ không còn hiệu nghiệm.

Musk trải qua mười ngày khổ sở trong phòng chăm sóc đặc biệt. Sự việc đã khiến Justine bị sốc. “Anh ấy như một cỗ xe tăng vậy,” cô nói. “Anh ấy có sức chịu đựng và khả năng đương đầu với mọi cấp độ căng thẳng mà tôi chưa từng thấy ở bất kỳ ai. Nhìn anh ấy nằm một chỗ, đau đớn toàn thân như thể vừa lạc vào một thế giới khác vậy.” Musk phải mất sáu tháng mới hồi phục. Anh sút mất 18 ký suốt thời gian ốm đau và cả một tủ đầy quần áo không còn mặc vừa. “Tôi suýt mất mạng,” Musk nói. “Đây là bài học của tôi từ kỳ nghỉ đó: Các kỳ nghỉ sẽ giết bạn.”

## Chương 6: Đàn chuột không gian

Năm 2001, Musk bước sang tuổi 30, và kỳ sinh nhật đã giáng cho anh một đòn nặng. “Anh không còn là thần đồng nữa,” Musk nói với Justine, nửa đùa nửa thật. Đó cũng là tháng x.com chính thức đổi tên thành PayPal, và nhắc nhở Musk một cách cay nghiệt rằng công ty đã bị tước khỏi tay anh và trao cho người khác điều hành. Cuộc sống khởi nghiệp - từng được Musk mô tả như “ăn thủy tinh và nhìn xuống vực thẳm” - đã lùi về quá khứ, và Thung lũng Silicon cũng thế. Musk cảm giác như đang sống trong một buổi trình diễn thương mại, nơi mọi người đều làm việc trong ngành công nghệ nhưng toàn nói về vốn, IPO, và đuổi theo các kỳ kết toán cổ phiếu lớn. Mọi người thích khoác lác về hàng giờ làm việc điên cuồng của họ, còn Justine chỉ cười, vì cô biết rằng Musk có phong cách sống đậm chất Thung lũng Silicon hơn nhiều so với những gì họ có thể tưởng tượng. “Bạn bè tôi than phiền rằng chồng họ đến 7-8 giờ tối mới về nhà,” cô nói. “Elon thường về lúc 11 giờ đêm và vẫn tiếp tục làm việc. Không phải ai cũng hy sinh nhiều như Elon để trở thành người như anh ấy hiện giờ.”

Ý tưởng thoát khỏi cuộc đua xấu xa khó tin này nhằm tìm kiếm lợi nhuận ngày càng lớn dần và hấp dẫn hơn. Musk quyết dành cả cuộc đời để theo đuổi một sân khấu lớn hơn, và Palo Alto dường như giống một bước đệm hơn là đích đến cuối cùng. Hai vợ chồng quyết định chuyển về phía nam sinh sống và mở ra một chương mới cho cuộc đời họ tại Los Angeles.

“Một phần nào đó trong anh ấy thích phong cách, sự sôi động và màu sắc của một thành phố như L.A.,” Justine cho biết. “Elon thích sống ở nơi sôi động.” Một nhóm nhỏ bạn bè của Musk, vốn cùng chung sở thích, cũng nhờ trại đến Los Angeles để tận hưởng những năm tháng cuồng nhiệt.

Không chỉ nét quyến rũ và vẻ hùng vĩ của Los Angeles lôi cuốn Musk, mà anh còn nghe theo tiếng gọi của không gian. Sau khi bị đánh bật khỏi PayPal, Musk bắt đầu quay lại với những mơ mộng thời thơ ấu, xoay quanh những con tàu tên lửa và chuyến du hành không gian, để rồi tin rằng anh có thể có một khởi đầu lớn hơn cả việc sáng tạo ra các dịch vụ Internet. Những thay đổi trong quan điểm và suy nghĩ của anh đã sớm trở nên rõ ràng trong

mắt bạn bè, gồm các giám đốc tại PayPal, từng tụ tập ở Las Vegas vào một cuối tuần nọ để ăn mừng thành công của công ty. “Tất cả chúng tôi thi đang vui chơi trong một căn lều ở quán cà phê Hard Rock, còn Elon ngồi đọc một cuốn cẩm nang khó hiểu về tên lửa thời Xô-viết - nó trông thật cũ nát và có vẻ như được mua trên eBay,” Kevin Hartz, nhà đầu tư thời kỳ đầu của PayPal, cho biết. “Anh ấy nghiên cứu nó và trò chuyện cởi mở về chuyến du hành không gian và thay đổi thế giới.”

Musk chọn Los Angeles là có chủ ý. Nơi đây cho phép anh vươn đến không gian, hay chí ít là ngành công nghiệp không gian. Thời tiết êm dịu và ổn định của miền Nam California đã biến nó thành thành phố lý tưởng cho ngành hàng không từ thập niên 1920, khi Công ty Hàng không Lockheed (Lockheed Aircraft Company) thành lập xưởng tại Hollywood. Howard Hughes, Không quân Hoa Kỳ, NASA, Boeing cùng vô số cá nhân và tổ chức khác đã tiến hành hầu hết hoạt động sản xuất và thử nghiệm tiên phong của họ ở khu vực Los Angeles. Ngày nay, thành phố này vẫn là trung tâm lớn của hoạt động hàng không quân đội và thương mại. Tuy Musk không biết chính xác anh muốn làm gì trong không gian, nhưng anh nhận ra rằng chỉ có ở Los Angeles, anh mới được vây quanh bởi những nhà tư tưởng về hàng không đứng đầu thế giới. Họ có thể giúp anh tinh chỉnh bất kỳ ý tưởng nào, và ở đó sẽ có nhiều tân binh muốn tham gia cùng anh trong chuyến mạo hiểm sắp đến.

Những tiếp xúc đầu tiên của Musk với giới nghiên cứu hàng không là cuộc gặp gỡ với một nhóm người đam mê không gian có tư tưởng chiết trung, là những thành viên của một tổ chức phi lợi nhuận có tên gọi “Hội Hỏa tinh”. Với quyết tâm khám phá và định cư trên Hành tinh Đỏ, Hội Hỏa tinh dự định sẽ tổ chức một hoạt động gây quỹ vào giữa năm 2001. Một sự kiện với phí tham dự 500 đô-la/người đã diễn ra tại nhà riêng của một trong những thành viên giàu có trong Hội Hỏa tinh, thư mời được gửi cho nhiều nhân vật như thường lệ. Điều khiến hội trưởng Robert Zubrin sững sốt là hồi đáp của một người tên Elon Musk, vì chẳng ai nhớ đã mời anh. “Anh ấy gửi cho chúng tôi một tấm séc 5 nghìn đô-la,” Zubrin cho biết. “Điều đó khiến mọi người chú ý.” Zubrin liền tìm hiểu về Musk, phát hiện ra anh rất giàu có, và mời anh dùng cà phê trước bữa tối. “Tôi muốn đảm bảo rằng anh ấy hiểu rõ các dự án chúng tôi đang tiến hành,” Zubrin nói. Ông làm Musk thích thú với những câu chuyện về trung tâm nghiên cứu được Hội xây dựng tại Bắc

cực bất chước những điều kiện khắc nghiệt trên Hỏa tinh, cùng những thử nghiệm họ đang tiến hành dành cho cái gọi là “Sứ mệnh đổi đời” — theo đó, sẽ có một đầu tên lửa quay quanh quỹ đạo Trái Đất do một đàn chuột điều khiển. “Đầu tên lửa sẽ quay để tạo nên vĩ trọng lực cho đàn chuột - tương đương lực hút trên Hỏa tinh - nên chúng có thể sống trong đó và sinh sôi,” Zubrin nói với Musk.

Khi đến giờ dùng bữa tối, Zubrin xếp Musk ngồi tại bàn VIP gần với mình, với đạo diễn ghiền không gian James Cameron, và với Carol Stoker - nhà khoa học hành tinh tại NASA vốn quan tâm sâu sắc đến Hỏa tinh. “Elon trông khá trẻ và khi ấy nhìn giống như một cậu bé,” Stoker nhận xét. “Cameron lập tức bắt chuyện với anh ấy để mời đầu tư vào bộ phim tiếp theo của ông, còn Zubrin cố gắng thuyết phục anh quyên góp một khoản lớn cho Hội Hỏa tinh.” Đáp lại việc bị “săn tiền”, Musk đã thăm dò một số ý tưởng và nhân vật. Chồng Stoker là một kỹ sư hàng không vũ trụ tại NASA, người đang triển khai ý tưởng về một chiếc máy bay có thể bay lượn trên Hỏa tinh để tìm nước. Musk rất thích ý tưởng đó. “Anh ấy nhiệt tình hơn rất nhiều so với một số triệu phú khác,” Zubrin nhận xét. “Anh ấy không biết nhiều về không gian, nhưng lại có bộ óc của một nhà khoa học. Anh ấy muốn biết chính xác chúng tôi đang có dự định gì với Hỏa tinh và ý nghĩa của chúng là gì.” Musk có thiện cảm với Hội Hỏa tinh ngay tức thì và quyết định gia nhập ban quản trị của hội. Anh cũng quyên góp thêm 100 nghìn đô-la cho một trạm nghiên cứu trên sa mạc.

Bạn bè Musk không hoàn toàn chắc chắn về trạng thái tinh thần của anh. Anh đã sút cân rất nhiều khi chống chọi lại bệnh sốt rét và trông gần như một bộ xương. Với chút nôn nóng, Musk bắt đầu nói về khao khát làm điều gì đó ý nghĩa trong đời mình — điều gì đó lâu dài. Bước tiếp theo của anh phải gắn với Mặt Trời hoặc không gian. “Anh ấy nói, ‘Theo logic, mục tiêu tiếp theo là Mặt Trời, nhưng tôi chưa nghĩ ra mình sẽ kiếm tiền với nó thế nào,’” George Zachary, một nhà đầu tư và cũng là bạn thân của Musk, hồi tưởng lại cuộc hẹn ăn trưa hồi đó. “Sau đó, anh ấy bắt đầu nói về không gian, và tôi cho là anh ấy muốn nói đến không gian văn phòng theo kiểu bất động sản.” Musk thực tế đã bắt đầu nghĩ xa hơn Hội Hỏa tinh. Thay vì gửi một đàn chuột lên quỹ đạo Trái Đất, Musk muốn gửi chúng lên tận Hỏa tinh. Một số tính toán ban đầu lúc đó đã chỉ ra rằng hành trình này sẽ tiêu tốn 15 triệu đô-la. “Anh ấy hỏi tôi có thấy chuyện đó điên rồ không,”



Zachary nói. “Tôi hỏi lại, ‘Lũ chuột có quay về không? Vì nếu chúng không quay về, đa số mọi người sẽ nghĩ anh điên đấy.’” Hóa ra, đàn chuột sẽ không chỉ đến Hỏa tinh rồi quay về, mà sẽ còn sinh sôi trong suốt hành trình kéo dài nhiều tháng đó. Jeff Skoll, một người bạn khác của Musk từng tạo dựng sự nghiệp tại eBay, nói đùa rằng lũ chuột thông dâm này sẽ cần một địa ngục pho-mát khủng, nên đã mua cho Musk một bánh pho-mát Le Brouère khổng lồ - một loại pho-mát Gruyère.

Musk không ngại trở thành đích ngắm cho trò đùa pho-mát. Càng suy nghĩ về không gian nhiều bao nhiêu, những khám phá về nó lại càng có vẻ quan trọng với anh bấy nhiêu. Anh cảm giác như công chúng đã đánh mất phần nào tham vọng và hy vọng vào tương lai. Một người bình thường có thể nghĩ rằng khám phá không gian chỉ lãng phí thời gian, công sức, và chế giễu Musk khi anh nói về chủ đề đó, nhưng Musk vẫn suy nghĩ về các chuyến du hành liên hành tinh một cách rất nghiêm túc. Anh muốn truyền cảm hứng cho số đông và làm sống lại niềm đam mê của họ đối với khoa học, sứ mệnh chinh phục và những hứa hẹn của công nghệ.

Một ngày nọ, nỗi lo sợ của Musk rằng nhân loại đã mất hết ý chí vượt qua những ranh giới đã được củng cố khi anh vào trang web của NASA. Anh từng mong đợi sẽ tìm được một kế hoạch khám phá Hỏa tinh chi tiết, nhưng lại chỉ thấy những thứ linh tinh. “Thoạt đầu tôi nghĩ, ‘Oái, có lẽ mình vào nhầm trang rồi,’” Musk kể với tờ Wired. “Sao không có kế hoạch, không có lịch trình? Chẳng có gì cả. Chắc điên mất.” Musk đã rất tin vào ý tưởng kết nối nước Mỹ với khát vọng khám phá của nhân loại. Và anh rất buồn khi thấy NASA, một cơ quan Mỹ chuyên phụ trách những nhiệm vụ táo bạo trong không gian và khám phá những chân trời mới như là sứ mệnh của nó, lại có vẻ như chẳng hề quan tâm nghiêm túc đến việc thám hiểm Hỏa tinh. Linh hồn của Sứ mệnh Hiến thiên đã bị xẹp, hay thậm chí có thể đã đi đến hồi kết nghiệt ngã mà dường như chẳng ai thèm quan tâm.

Giống như bao cuộc chinh phục khác luôn đem lại sức sống mới cho tâm hồn Mỹ và mang lại hy vọng cho toàn nhân loại, chuyến hành trình của Musk đã khởi đầu tại một phòng hội nghị khách sạn. Khi ấy, Musk đã xây dựng được một mạng lưới liên lạc khá ổn trong ngành hàng không vũ trụ, và đã mời những người ưu tú nhất trong số họ đến một loạt cuộc họp -đôi khi diễn ra tại khách sạn Renaissance trong khuôn viên sân bay Los

Angeles, hoặc đôi khi tại khách sạn Sheraton ở Palo Alto. Musk không có kế hoạch kinh doanh chính thức nào để những người này cùng tranh luận. Anh chủ yếu muốn họ giúp mình phát triển ý tưởng “đưa chuột lên Hỏa tinh”, hoặc chí ít cũng nảy ra một ý tưởng tương đương. Musk hy vọng sẽ tạo được một hành động thiện chí lớn vì nhân loại - một sự kiện nào đó thu hút được sự quan tâm của thế giới, khiến họ lại nghĩ về Hỏa tinh và phản ánh tiềm lực con người. Nhưng các nhà khoa học và danh nhân tại những cuộc họp trên lại hình dung ra một cảnh tượng mà về mặt kỹ thuật có thể gắn với cái giá xấp xỉ 20 triệu đô-la. Musk đành từ chức giám đốc của Hội Hỏa tinh và công bố thành lập tổ chức của riêng anh - Quỹ Sự sống trên Hỏa tinh.

Tập hợp của những nhân tài tham dự các phiên họp năm 2001 quả thực rất ấn tượng. Có các nhà khoa học đến từ Phòng Thí nghiệm Động cơ đẩy Phản lực (JPL — Jet Propulsion Laboratory) của NASA. James Cameron xuất hiện và mang lại chút tiếng tăm cho sự kiện. Cùng tham dự còn có Michael Griffin, người sở hữu những học vị hàn lâm xuất sắc, bao gồm các bằng cấp trong ngành kỹ thuật hàng không vũ trụ, kỹ thuật điện, kỹ thuật dân dụng, và vật lý học ứng dụng. Griffin từng làm việc tại một đơn vị đầu tư mạo hiểm của CIA có tên gọi In-Q-Tel, tại NASA, tại JPL, và đang định rời khỏi Tập đoàn Orbital Sciences, một hãng sản xuất vệ tinh và tàu không gian, nơi ông từng làm giám đốc kỹ thuật kiêm tổng giám đốc của bộ phận hệ thống không gian. Có thể nói rằng không ai trên hành tinh này hiểu biết nhiều về thực tế của việc đưa mọi thứ vào không gian hơn Griffin, và ông làm việc cho Musk trong vai trò nhà tư tưởng hàng đầu về không gian. (Bốn năm sau, năm 2005, Griffin trở thành người đứng đầu NASA).

Các chuyên gia này đã xúc động trước việc có một gã giàu có xuất hiện và sẵn sàng quyên tiền cho điều gì đó thú vị trong không gian. Họ vui vẻ tranh luận về căn cứ và tính khả thi của việc gửi một đàn thú gặm nhấm lên không gian và quan sát chúng giao phối. Nhưng khi cuộc thảo luận trôi qua, họ lại bắt đầu nhất trí theo đuổi một dự án khác - được gọi là “Ôc đảo Hỏa tinh”. Theo kế hoạch này, Musk sẽ mua một tên lửa và dùng nó để mang thứ được cho là một nhà kính rô-bốt lên Hỏa tinh. Có một nhóm nhà nghiên cứu đã từng làm việc trên một buồng ươm cây trong không gian ở các dự án khác. Ý tưởng sẽ là điều chỉnh lại khối kiến trúc của họ, để căn nhà có thể mở ra trong thời gian ngắn và thu thập lớp đất phong hóa trên Hỏa tinh, tức

đất trồng trọt, rồi dùng nó để trồng cây; đến lượt mình cây có thể tạo ra lượng khí oxi đầu tiên trên Hỏa tinh. Nhờ công kết nối của Musk, kế hoạch mới này có vẻ vừa phô trương lại vừa khả thi.

Musk muốn khối kiến trúc phải có một cửa sổ và gửi được video phản hồi về Trái Đất, từ đó mọi người có thể theo dõi được cây phát triển. Cả nhóm cũng thảo luận về việc gửi trang thiết bị lên để sinh viên trên cả nước có thể tự trồng cây cùng lúc và ghi chú lại, chẳng hạn như “trong cùng một khoảng thời gian, cây cối trên Hỏa tinh sẽ lớn gấp đôi bản sao của chúng trong bầu khí quyển Trái Đất.” “Đã có lúc khái niệm này được lan truyền theo nhiều hình thức khác nhau,” Dave Bearden, một nhân vật lão luyện trong ngành công nghiệp không gian từng tham gia trong các buổi họp, cho biết. “Phải, sự sống sẽ xuất hiện trên Hỏa tinh, và do chính chúng ta mang đến. Niềm hy vọng này có thể khai sáng cho hàng nghìn đứa trẻ rằng hành tinh này không hề có hại. Rồi chúng có thể bắt đầu nghĩ, Có lẽ mình cũng nên đến đó.” Lòng nhiệt tình của Musk đối với ý tưởng trên đã dần truyền cho cả nhóm, trong đó có những người bắt đầu hoài nghi về một sự kiện mới mẻ sắp xảy đến trong không gian. “Anh ấy là một gã thông minh, có động lực và một cái tôi cực lớn,” Bearden nhận xét. “Khi ai đó bảo rằng anh ấy sẽ trở thành ‘Người đàn ông của năm’ trên tạp chí Time, anh sẽ thấy gương mặt anh ấy sáng bừng lên. Anh ấy tin rằng mình là người có thể thay đổi thế giới.”

Rắc rối chính với các chuyên gia không gian là ngân sách của Musk. Qua các cuộc họp, có vẻ như Musk muốn chi khoảng từ 20 triệu đến 30 triệu đô-la cho dự án mạo hiểm này, và tất cả đều biết rằng chỉ mỗi kinh phí của một vụ phóng tên lửa cũng đã ngốn hết khoản tiền đó và thậm chí còn hơn. “Theo ý tôi, bạn sẽ cần đến 200 triệu đô-la để làm được việc này,” Bearden nói. “Nhưng mọi người đều không muốn đề cập quá nhiều, quá sớm về thực tế trong tình hình đó, vì sẽ giết chết toàn bộ ý tưởng.” Sau đó lại có thêm những khó khăn ghê gớm về kỹ thuật cần giải quyết. “Gắn một cửa sổ lớn lên thứ này thực sự là một vấn đề về nhiệt,” Bearden cho biết. “Anh sẽ không thể giữ cho không gian bên trong đủ ấm để bất cứ thứ gì sống được.” Giữ đất Hỏa tinh trong khối kiến trúc không chỉ là khó khăn có tính vật lý, mà nó còn là một ý tưởng hết sức tệ vì đất phong hóa rất độc hại. Đã có lúc các nhà khoa học bàn nhau trồng cây vào một loại gel giàu dinh dưỡng để thay thế, nhưng lại cảm giác như thể là lừa dối và có thể phá hỏng toàn bộ ý

nghĩa của nỗ lực này. Ngay đến những khoảnh khắc lạc quan nhất cũng bị ngập trong các ẩn số. Một nhà khoa học tìm thấy vài loại hạt giống mù tạc rất kiên cường và tin rằng chúng có thể tồn tại trong điều kiện đất trồng ở Hỏa tinh đã cải tạo. “Sẽ là một tai họa lớn nếu cây không sống nổi,” Bearden cho biết. “Anh sẽ có một khu vườn chết trên Hỏa tinh và gây ra hậu quả trái ngược với dự định<sup>49</sup>.”

Musk không hề nao núng. Anh biến một số nhà khoa học tình nguyện thành cố vấn và sắp xếp để họ tham gia thiết kế cỗ máy trồng cây. Anh cũng bay đến Nga để tìm hiểu xem một lần phóng tên lửa tiêu tốn chính xác bao nhiêu. Musk dự định mua một tên lửa đạn đạo xuyên lục địa (ICBM: intercontinental ballistic missile) tân trang lại từ người Nga và sử dụng nó làm phương tiện phóng. Để có thêm sự hỗ trợ, Musk đã tìm gặp Jim Cantrell, một anh chàng khác người từng làm những công việc bí mật lẫn không bí mật cho Mỹ và các chính phủ khác. Ngoài những lý do nổi tiếng khác, Cantrell còn bị kết tội hoạt động gián điệp và bị chính phủ Nga quản thúc tại gia vào năm 1996, sau khi một thương vụ mua bán vệ tinh đổ bể. “Sau hai tuần, Al Gore<sup>50</sup> gọi vài cuộc điện thoại và mọi chuyện êm xuôi,” Cantrell cho biết. “Tôi không muốn lại dính dáng bất kỳ cái gì với người Nga nữa - không bao giờ.” Musk lại có những ý tưởng khác.

Một buổi tối tháng Bảy nóng bức tại Utah, Cantrell đang lái chiếc xe hơi mui trần của anh thì điện thoại chọt rung. “Với cái giọng buồn cười, gã nọ lên tiếng, ‘Tôi rất cần nói chuyện với anh. Tôi là một tỷ phú. Tôi đang chuẩn bị tiến hành một chương trình không gian.’” Cantrell không nghe rõ tiếng Musk — anh còn tưởng tên người kia là lan Musk - và bảo rằng anh sẽ gọi lại khi về đến nhà. Mới đầu, hai người không hoàn toàn tin tưởng nhau. Musk từ chối cho Cantrell số điện thoại di động và gọi đến từ điện thoại trên máy fax của anh. Còn Cantrell nhận thấy Musk vừa lôi cuốn, vừa quá sốt sắng. “Anh ấy hỏi tôi có đang ở gần sân bay nào không và tôi có thể gặp anh ấy ngay hôm sau được không,” Cantrell kể lại. “Lá cờ đỏ trong tôi bắt đầu hạ dần.” Sợ rằng một trong các kẻ thù của mình đang cố sắp đặt một kịch bản công phu, Cantrell bèn nhắn Musk gặp anh tại sân bay Salt Lake City, nơi anh thuê một phòng họp gần phòng chờ Delta. “Tôi muốn anh ấy gặp tôi sau khi bước qua cổng an ninh và vì vậy anh ấy không thể mang theo súng,” Cantrell giải thích. Sau cùng, khi cuộc gặp diễn ra, Musk và

Cantrell lại cảm thấy rất hợp nhau. Musk tiếp tục thao thao bài nói “nhân loại cần phải trở thành một giống loài liên hành tinh” của anh, và Cantrell bảo rằng nếu Musk thực sự nghiêm túc, anh sẽ sẵn sàng bay đến Nga — một lần nữa - và giúp mua một quả tên lửa.

Cuối tháng Mười năm 2001, Musk, Cantrell, và Adeo Ressi — bạn thời đại học của Musk - đã đáp một chuyến bay thương mại đến Moscow. Ressi sắm vai vệ sĩ của Musk và cố xác định xem anh bạn thân của mình đã bắt đầu mất trí hay chưa. Các đoạn phim tài liệu quay cảnh phóng tên lửa được dựng lên, bạn bè Musk cũng đã tìm cách can thiệp khi cô thuyết phục anh đừng lãng phí tiền của. Khi mọi biện pháp đều thất bại, Adeo đành theo đến Nga nhằm tìm hãm Musk hết sức có thể. “Adeo hay gọi tôi sang một bên và nói, ‘Những gì Elon đang làm thật điên khùng. Một cử chỉ hào hiệp ư? Rò dại,’” Cantrell kể lại. “Anh ấy vô cùng lo lắng, nhưng rồi điều đó đã giảm dần trong chuyến đi.” Tại sao lại không chứ? Họ đang hướng đến nước Nga thời hậu Xô-viết, nơi mà lối sống buông thả đang lên cao và những kẻ lăm lăm có thể mua vài quả tên lửa không gian trên thị trường công khai.

Đội Musk tăng lên khi có thêm Mike Griffin, họ đến gặp những người Nga ba lần trong khoảng thời gian bốn tháng<sup>51</sup>. Họ đã sắp xếp vài cuộc gặp mặt với các công ty như NPO Lavochkin — từng tiến hành thăm dò Hỏa tinh và Kim tinh cho Cơ quan Vũ trụ Liên bang Nga — và Kosmotras - một hãng phóng tên lửa thương mại. Tất cả các cuộc hẹn dường như đều diễn ra giống nhau, theo tác phong lịch thiệp của người Nga. Do thường bỏ bữa sáng, nên phía Nga đề nghị hẹn nhau vào lúc 11 giờ trưa tại văn phòng của họ để dùng bữa trưa sớm. Ở đó họ sẽ tán gẫu khoảng một giờ hoặc hơn, trong khi những người tham dự ăn vội một lát bánh kẹp, xúc xích, và đương nhiên có cả vodka. Thịnh thoảng Griffin lại bắt đầu mất kiên nhẫn với kiểu làm việc này. “Ông ấy chịu đựng những gã ngốc rất kém,” Cantrell nhận xét. “Ông ấy cứ nhìn quanh quẩn và thắc mắc khi nào chúng tôi mới bàn vào vụ làm ăn chết tiệt này.” Câu trả lời không đến ngay. Sau bữa trưa là đến khoảng thời gian đốt thuốc và nhấp cà phê dài thượt. Một lần khi mọi thứ trên bàn ăn đã được dọn sạch, người đứng đầu bên phía Nga mới quay sang Musk và hỏi, “Anh muốn mua thứ gì?” MÀN KẾT THÚC QUAN TRỌNG ĐÁNG RA ĐÃ KHÔNG KHIẾN MUSK PHIÊN LÒNG ĐẾN THẾ NẾU PHÍA NGA ĐÁP LẠI ANH NGHIÊM TÚC HƠN.

“Họ nhìn chúng tôi như thể chúng tôi là những kẻ không đáng tin,” Cantrell nói. “Một trong các thiết kế trưng của họ phỉ báng tôi và Elon vì hẳn nghĩ chúng tôi toàn một lũ vớ vẩn.”

Cuộc hẹn căng thẳng nhất diễn ra tại một tòa nhà lờ lợet, luộm thuộm thời tiền cách mạng gần trung tâm Moscow. Những ly vodka mở màn — “Vì không gian!” “Vì nước Mỹ!” - trong khi Musk đang ngồi trên 20 triệu đô-la, số tiền anh hy vọng sẽ đủ mua ba quả ICBM để trang bị lại và phóng vào không gian. Với giọng lè nhè vì vodka, Musk hỏi thẳng một quả tên lửa giá bao nhiêu. Đáp: 8 triệu đô-la một quả. Musk phản đối, đề nghị trả 8 triệu đô-la cho hai quả. “Họ ngồi đó và nhìn anh ấy,” Cantrell kể lại. “Rồi trả lời đại loại như, ‘Chàng trai. Không.’ Họ cũng nhắc khéo rằng anh ấy không có tiền.” Lúc đó, Musk đã kết luận rằng phía Nga hoặc không nghiêm túc về thương vụ này, hoặc quyết định sẽ bòn rút của tay triệu phú dot-com là anh càng nhiều tiền càng tốt. Anh lao ra khỏi phòng họp.”

Tâm trạng của đội Musk không thể tồi tệ hơn. Khi ấy đã gần cuối tháng Hai năm 2002, họ ra ngoài bắt một chiếc taxi rồi đi thẳng đến sân bay đang bị bao quanh bởi tuyết và bùn đất của mùa đông Moscow. Trong xe, chẳng ai nói gì. Musk đã đến Nga với đầy ắp sự lạc quan rằng anh sẽ lập được một chiến công vĩ đại vì nhân loại, nhưng giờ đây phải ra đi trong bức tức và nỗi thất vọng về bản chất con người. Chỉ có người Nga mới sở hữu những quả tên lửa vừa với ngân sách của Musk. “Đó là một chuyến xe dài,” Cantrell hồi tưởng. “Chúng tôi ngồi đó trong im lặng và nhìn những nông dân Nga đang cặm cùi trong tuyết.” Tâm trạng sàu thẳm còn bám theo họ suốt quãng đường lên máy bay, cho đến khi xe đồ uống tới. “Ta sẽ luôn cảm thấy thực sự nhẹ nhõm khi bánh máy bay rời đường băng ở Moscow,” Cantrell nói. “Kiểu như, ‘Lạy Chúa. Con thoát rồi.’ Thế nên Griffin và tôi chọn đồ uống rời cạn ly với nhau.” Musk ngồi ở hàng ghế phía trước họ, mải gõ máy tính. “Chúng tôi nghĩ, ‘Đồ mọt sách chết tiệt. Giờ anh ta còn làm gì được nữa?’” Ngay lúc đó, Musk liền quay người lại và trưng ra bảng tính anh vừa lập. “Này các anh,” anh nói. “Tôi nghĩ chúng ta có thể tự làm quả tên lửa này.”

Griffin và Cantrell lúc đó vừa nốc xong hai cốc và đã quá chán chường để hòa theo một trò viển vông nữa. Họ thừa biết những câu chuyện về đám triệu phú háo thắng tin rằng mình có thể chinh phục không gian, để rồi mất cả cơ đồ. Mới một năm về trước, Andrew Beal, một chuyên gia bất động

sản và tài chính cù khôi tại Texas, đã phải đóng cửa công ty hàng không vũ trụ của ông ta sau khi đổ hàng triệu đô-la vào một thử nghiệm quy mô lớn. “Chúng tôi đang nghĩ, ‘Ừm, anh và đám quân đội chết tiệt của ai đó,’” Cantrell kể lại. “Thì Elon liền nói, ‘Không, tôi nghiêm túc đấy. Xem bảng tính đây này,’” Musk chuyển chiếc laptop cho Griffin rồi Cantrell, và cả hai chết điếng người. Bảng tính liệt kê chi tiết chi phí nguyên vật liệu cần thiết để chế tạo, lắp ráp và phóng một quả tên lửa. Theo tính toán của Musk, anh có thể loại bớt các công ty phóng tên lửa hiện có bằng cách chế tạo một quả tên lửa kích thước nhỏ để cung cấp cho mảng thị trường chuyên đưa các vệ tinh nhỏ hơn cùng trang thiết bị nghiên cứu vào không gian. Bảng tính cũng trình bày các đặc tính hoạt động giả định của quả tên lửa với mức độ chi tiết khá ấn tượng. “Tôi hỏi, ‘Elon, anh lấy thứ này ở đâu thế?’” Cantrell kể.

Musk đã dành nhiều tháng nghiên cứu về ngành hàng không vũ trụ và nền tảng vật lý học đứng sau nó. Musk đã mượn được từ Cantrell và những người khác các cuốn Rocket Propulsion Elements (Các yếu tố trong lực đẩy tên lửa), Fundamentals of Astrodynamics (Những nguyên lý cơ bản về động lực học vũ trụ), và Aerothermodynamics of Gas Turbine and Rocket Propulsion (Động lực học vũ trụ trong tuabin xăng và động cơ đẩy tên lửa), cùng nhiều tài liệu ở dạng phác thảo khác. Musk đã trở lại thời tuổi thơ của mình như một cậu bé ngẫu nhiên thông tin, và nổi lên từ quá trình suy tưởng này là ý nghĩ mình có thể và nên chế tạo những quả tên lửa với chi phí thấp hơn nhiều so với người Nga đề nghị. Hãy quên đi lũ chuột. Hãy quên đi vườn cây với video chiếu cảnh chúng đang được nuôi lớn dần — hoặc có thể chết dần — trên Hỏa tinh. Musk đã truyền cảm hứng để mọi người nghĩ về sứ mệnh khám phá không gian một lần nữa, bằng cách giúp sứ mệnh này bớt tốn kém hơn rất nhiều.

Khi cộng đồng nghiên cứu không gian truyền tai nhau về kế hoạch của Musk, nói chung họ đều tỏ ra hồ hững. Những người như Zubrin đã chứng kiến cảnh này nhiều lần trước đây. “Có một loạt những kẻ giàu sụ sẵn sàng tin vào câu chuyện hay ho của một kỹ sư,” Zubrin nói. “Rằng nếu kết hợp tài trí của tôi và tiền bạc của anh, chúng ta có thể chế tạo một tàu tên lửa sinh lợi và mở rộng giới hạn cho không gian. Rốt cục, dân kỹ thuật thường sẽ phung phí tiền bạc của dân lắm tiền trong khoảng hai năm, rồi dân lắm tiền sẽ chán nản và dẹp bỏ mọi thứ. Nên khi nhắc đến Elon, mọi người đều thở dài và nói, ‘Ồi chao. Anh ta có thể chi 10 triệu đô-la để đưa lũ chuột lên

đấy, nhưng thay vì thế, anh ta sẽ chi đến hàng trăm triệu đô-la và có thể lại thất bại như bao người đi trước anh ta.”

Tuy ý thức được rủi ro của việc thành lập một công ty sản xuất tên lửa, nhưng Musk vẫn có ít nhất một lý do để tin rằng anh sẽ thành công tại nơi mà những kẻ khác thất bại. Lý do đó tên là Tom Mueller.

Mueller là con trai một tiểu phú tại thị trấn Idaho xinh xắn vùng St. Maries, nơi anh bị mang tiếng là một kẻ lập dị. Trong khi những đứa trẻ khác ra ngoài tìm củi vào mùa đông, thì Mueller lại ngồi đọc sách trong thư viện âm áp hoặc xem phim Star Trek (Du hành giữa các vì sao) ở nhà. Anh cũng thích sửa chữa đồ đạc. Một ngày nọ khi đến trường tiểu học, anh tìm thấy một chiếc đồng hồ vỡ nát trên lối đi và biến nó thành một trò tiêu khiển yêu thích. Mỗi ngày, anh lại sửa dăm ba chỗ của chiếc đồng hồ — lúc là bánh răng, khi lại lò xo — cho đến khi nó hoạt động được. Mueller cũng bày trò tương tự với chiếc máy cắt cỏ của gia đình khi một buổi chiều đã tháo tung nó ở bãi cỏ trước nhà chỉ để cho vui. “Cha tôi về nhà và phát điên vì ông nghĩ sẽ phải mua chiếc máy cắt cỏ mới,” Mueller kể lại, “nhưng rồi tôi ráp lại nó, và nó lại hoạt động.” Mueller sau đó dính chặt với những quả tên lửa. Anh bắt đầu đặt hàng các gói bưu phẩm và làm theo hướng dẫn để chế tạo các tên lửa nhỏ. Chẳng mấy chốc, Mueller đã hoàn tất việc chế tạo được các thiết bị của riêng anh. Ở tuổi 12, anh đã lắp một mô hình tàu con thoi có thể gắn vào một tên lửa, phóng lên trời rồi đáp trở lại mặt đất. Vài năm sau, Mueller mượn của cha anh thiết bị hàn ôxi-axetylen để làm một nguyên mẫu động cơ tên lửa cho dự án khoa học. Mueller làm mát thiết bị này bằng cách đặt nó lộn ngược đầu vào một lon cà phê đựng đầy nước — “Tôi có thể chơi với nó như thế cả ngày” - và sáng chế ra những cách đo lường hoạt động của nó cũng sáng tạo không kém. Cỗ máy chạy tốt đến nỗi đem về chiến thắng cho Mueller trong hai cuộc thi tại hội chợ khoa học trong vùng và được chọn vào một sự kiện quốc tế. “Khi ấy, tôi lập tức cảm thấy mình được khích lệ,” Mueller chia sẻ.

Với vóc người gầy, cao lêu nghêu và khuôn mặt chữ điền, Mueller là kiểu người dễ chịu chuyên gây rối đôi chút ở trường đại học, dạy bạn bè cách làm bom khói, rồi thậm chí an phận làm một sinh viên ngành kỹ sư cơ khí. Vừa tốt nghiệp đại học, anh đã làm việc với các vệ tinh của hãng Hughes Aircraft - “Chúng không phải tên lửa, nhưng cũng gần như thế” - rồi chuyển



đến TRW Space & Electronics. Đó là nửa cuối thập niên 1980, và chương trình “Chiến tranh giữa các vì sao”<sup>52</sup> của Ronald Reagan đã khiến giới chế tạo máy móc không gian mơ về các loại vũ khí động lực cùng đủ thứ linh tinh khác. Tại TRW, Mueller đã thử nghiệm nhiều loại chất nổ đẩy điên rồ và giám sát tiến độ phát triển động cơ TR-106 của công ty, một cỗ máy khổng lồ hoạt động bằng ôxi và hydrô lỏng. Mueller còn có sở thích cặp kè với vài trăm kẻ ái mộ tên lửa nghiệp dư đến từ Hội Nghiên cứu Phản ứng (RRS: Reaction Research Society), một nhóm được thành lập vào năm 1943 nhằm khuyến khích việc chế tạo và phóng tên lửa. Vào những cuối tuần, Mueller thường đi du ngoạn ngoài Sa mạc Mojave với vài thành viên RRS nhằm thử nghiệm về giới hạn của các cỗ máy nghiệp dư. Mueller là một trong những nhân vật kiệt xuất của Hội, do có thể chế tạo ra những thứ thực sự hoạt động được, và có thể thử nghiệm một số ý tưởng cấp tiến hơn, nhưng đã bị các lãnh đạo bảo thủ tại TRW dập tắt. Thành tựu hoàn thiện của anh là một động cơ nặng 36 kg, có thể sản sinh ra lực đẩy tương đương 5,9 tấn và được tôn vinh là động cơ tên lửa chạy nhiên liệu lỏng lớn nhất thế giới được chế tạo bởi một kẻ nghiệp dư. “Tôi vẫn treo các tên lửa đó trong ga-ra của mình,” Mueller nói.

Tháng Một năm 2002, Mueller dạo qua xưởng của John Garvey, người đã từ bỏ công việc tại công ty hàng không vũ trụ McDonnell Douglas để bắt đầu chế tạo các tên lửa riêng. Cơ sở của Garvey đặt tại Bãi biển Huntington, nơi ông thuê một khu công nghiệp với diện tích bằng sáu ga-ra để xe hơi. Hai người loay hoay với chiếc động cơ 36 kg, rồi Garvey bảo rằng một anh chàng tên Elon Musk có thể sẽ ghé qua. Tình cảnh của giới chế tạo tên lửa nghiệp dư đang rất khó khăn, và chính Cantrell đã đề nghị Musk tìm hiểu phân xưởng của Garvey cũng như xem qua các thiết kế của Mueller. Vào một Chủ nhật nọ, Musk đã ghé qua cùng với bà bầu Justine, anh khoác một chiếc áo choàng dạ đen kẻ vân sành điệu và trông như một sát thủ lão luyện. Trong khi Mueller mang chiếc động cơ 36 kg trên vai và đang cố gắn nó vào một cấu trúc hỗ trợ, thì Musk bắt đầu hỏi anh tới tấp. “Anh ấy hỏi tôi nó tạo được lực đẩy bao nhiêu,” Mueller kể lại. “Anh ấy muốn biết liệu tôi đã từng làm việc với thứ gì lớn hơn chưa. Tôi trả lời rằng có, tôi từng làm việc với một động cơ đẩy 29,5 tấn tại TRW và hiểu mọi thứ về nó.” Mueller đặt động cơ xuống và cố gắng theo kịp màn chất vấn của Musk. “Một động cơ lớn như thế tiêu tốn bao nhiêu?” Musk hỏi. Mueller đáp rằng TRW đã

chế tạo nó với khoảng 12 triệu đô-la. Musk vặn lại: “Tốt, thế anh có thể thực sự tạo ra nó với chi phí bao nhiêu?”

Mueller đã trò chuyện với Musk hàng giờ. Cuối tuần sau đó, Mueller mời Musk đến nhà anh để tiếp tục thảo luận. Musk biết rằng anh đã tìm được một người thực sự hiểu rõ công việc chế tạo tên lửa từ trong ra ngoài. Sau đó, Musk giới thiệu Mueller với những người khác trong nhóm bàn tròn của anh gồm các chuyên gia không gian, và mời anh tham dự các cuộc họp kín của họ. Mueller rất ấn tượng trước năng lực của mọi người, dù trước đây anh từng từ chối lời đề nghị làm việc từ Beal<sup>53</sup> cùng nhiều ông trùm không gian đang nổi khác vì những ý tưởng quá điên rồ của họ. Trái lại, Musk dường như hiểu rõ mình đang làm gì, anh quét sạch những kẻ chống đối trong các cuộc họp và quy tụ được một nhóm kỹ sư thông thái đầy quyết tâm.

Mueller đã giúp Musk điền kín bảng tính hiệu suất và các thước đo chi phí dành cho một quả tên lửa mới có chi phí thấp, rồi sau đó tinh chỉnh ý tưởng này cùng với những thành viên khác trong đội Musk. Quả tên lửa sẽ không mang theo các vệ tinh lớn cỡ xe tải như các loại tên lửa khổng lồ do Boeing, Lockheed, người Nga, và những nước khác phóng lên. Thay vào đó, tên lửa của Musk sẽ nhắm đến phân khúc thấp hơn trong thị trường vệ tinh, nó có thể trở thành sản phẩm lý tưởng cho phân khúc mới nổi gồm các tàu trọng tải nhỏ, vốn tận dụng những tiến bộ to lớn xuất hiện trong ngành công nghệ máy tính và điện tử những năm gần đây. Quả tên lửa sẽ trực tiếp phục vụ cho một học thuyết trong ngành công nghiệp không gian, theo đó một thị trường hoàn toàn mới có thể sẽ mở ra cho các tàu trọng tải phục vụ mục đích thương mại lẫn nghiên cứu, nếu một công ty có thể giảm thiểu triệt để giá thành cho mỗi lần phóng và tiến hành phóng theo một lịch trình đều đặn. Musk thích thú với ý tưởng trở thành lá cờ đầu của xu hướng này và tạo ra một “con ngựa thồ” cho kỷ nguyên không gian mới. Tất nhiên, tất cả những điều này vẫn đang là lý thuyết - nhưng rồi bất chợt đã thay đổi. PayPal đã chính thức lên sàn vào tháng Hai với giá cổ phiếu tăng vọt 55%, và Musk biết rằng eBay cũng muốn mua lại công ty này. Trong khi đang nhắm nháp ý tưởng về tên lửa, tổng tài sản của Musk đã tăng từ hàng chục triệu lên hàng trăm triệu đô-la. Đến tháng Tư năm 2002, Musk đã hoàn toàn từ bỏ ý tưởng khiến công chúng sửng sốt và cam kết xây dựng một dự án

không gian thương mại. Anh quy tụ quanh mình Cantrell, Griffin, Mueller và Chris Thompson, một kỹ sư hàng không vũ trụ đến từ Boeing, và tuyên bố với cả nhóm, “Tôi muốn thành lập công ty này. Nếu các anh tham gia, chúng ta sẽ cùng thực hiện.” (Griffin muốn tham gia, nhưng rút cuộc lại từ chối vì Musk dứt khoát từ chối đề nghị chuyển đến sống tại Bồ Đông của ông, còn Cantrell chỉ trụ được khoảng vài tháng sau cuộc họp này, do nhận thấy dự án có quá nhiều rủi ro.)

Thành lập vào tháng Sáu năm 2002, công ty Space Exploration Technologies đã ra đời với một quy mô khiêm tốn. Musk mua lại một nhà kho cũ tại số 1310 Đại lộ East Grand, El Segundo, thuộc ngoại ô Los Angeles, nơi có những hoạt động tích cực trong ngành hàng không vũ trụ.

Người chủ trước của khu nhà rộng gần 7.000 m<sup>2</sup> này chủ yếu chỉ hoạt động vận chuyển và sử dụng mặt phía nam của cơ sở làm một trạm hậu cần, thiết lập vài gian nhận hàng cho các chuyến xe tải giao nhận. Nó cho phép Musk lái chiếc McLaren bạc của anh vào thẳng tòa nhà. Xa xa là một khung cảnh khá hoang sơ - chỉ có mặt sàn bám bụi và trần nhà cao 12 mét với các thanh dầm gỗ, cùng một tấm cách nhiệt lộ thiên uốn cong ở vòm mái tạo cho khu nhà cảm giác như một nhà chứa máy bay. Mặt bắc của tòa nhà là khu văn phòng, với một không gian được ngăn thành các ô và phòng làm việc đủ chỗ cho khoảng 50 người. Trong tuần hoạt động đầu tiên của SpaceX, những chiếc xe vận tải thay nhau xuất hiện, chất đầy laptop Dell, máy in cùng những chiếc bàn gấp để làm bàn làm việc. Musk bước tới một xe, kéo cửa lên và tự mình dỡ các thiết bị xuống.

Musk đã nhanh chóng làm biến đổi văn phòng SpaceX với khiếu thẩm mỹ về nhà xưởng đã trở thành dấu ấn riêng của anh: Một lớp phủ bóng loáng bằng nhựa dính trải khắp mặt sàn bê-tông, cùng một lớp sơn trắng tươi rói được quét vô tội vạ khắp các bức tường. Kiểu phối màu trắng này nhằm làm nhà máy trông sạch sẽ và tạo cảm giác phấn khởi. Bàn làm việc được đặt rải rác khắp nhà máy, nhờ thế mà các nhà khoa học máy tính và kỹ sư thiết kế máy móc từ Ivy League có thể ngồi cùng với các thợ hàn, thợ máy khi chế tạo phần cứng. Phương thức này đóng vai trò như một nét phá cách quan trọng tại SpaceX so với các công ty hàng không vũ trụ truyền thống, vốn rất ưa cách ly các nhóm kỹ sư với nhau, và thường tách biệt các kỹ sư với thợ

máy xa nhau hàng nghìn dặm bằng cách đặt nhà máy của mình tại những địa điểm có giá thuê bất động sản và nhân công rẻ.

Khi khoảng một tá nhân viên đầu tiên bước vào văn phòng, họ được thông báo rằng sứ mệnh của SpaceX là trở thành “Southwest Airlines trong không gian”. SpaceX sẽ tự chế tạo động cơ rồi ký hợp đồng với các nhà cung cấp những bộ phận tên lửa khác. Công ty sẽ tạo được lợi thế so với đối thủ bằng cách sản xuất một loại động cơ tốt hơn rẻ hơn, và bằng cách tinh chỉnh quy trình lắp ráp nhằm tạo ra những tên lửa bay nhanh hơn bất kỳ hãng nào khác với chi phí thấp hơn. Viễn cảnh này bao gồm cả việc lắp đặt một bộ phóng cơ động có thể di chuyển qua nhiều vị trí khác nhau, xoay tên lửa từ chiều ngang sang chiều dọc và phóng nó vào không gian - gọn gàng, êm thấm. SpaceX dự định sẽ tiến hành quy trình này thật tốt để có thể phóng nhiều đợt mỗi tháng, hái ra tiền từ mỗi lần phóng và không bao giờ phải trở thành một nhà thầu to sự phụ thuộc vào nguồn vốn chính phủ.

SpaceX đang cố gắng trở thành một ứng viên sạch trong ngành kinh doanh tên lửa tại Mỹ, một bước tái khởi đầu được hiện đại hóa. Musk cảm thấy ngành công nghiệp không gian không thực sự phát triển trong khoảng 50 năm qua. Các công ty hàng không vũ trụ hầu như không có sự cạnh tranh và thường tạo ra những sản phẩm cực kỳ đắt đỏ để đạt thành quả tối ưu. Họ làm ra cả một chiếc Ferrari cho mỗi lần phóng, trong khi chỉ một chiếc Honda Accord cũng đủ hoàn thành nhiệm vụ. Trái lại, Musk đã áp dụng một số kỹ xảo khởi nghiệp anh từng học được ở Thung lũng Silicon để điều hành SpaceX một cách tinh gọn, nhanh chóng và tận dụng những tiến bộ to lớn của sức mạnh tin học cũng như vật liệu vốn đã chiếm thế chủ đạo trong vài thập kỷ qua. Là một công ty tư nhân, SpaceX cũng phải tránh những sự lãng phí và bội chi khi hợp tác với các nhà thầu chính phủ. Musk tuyên bố rằng quả tên lửa đầu tiên của SpaceX sẽ được gọi là Falcon 1 (Chim cắt 1), phóng theo tàu vận tải Millennium Falcon trong loạt phim Chiến tranh giữa các vì sao, còn anh sẽ đóng vai trò kiến trúc sư của một tương lai kỳ thú. Tại thời điểm chi phí phóng một tàu trọng tải 250 kg là từ 30 triệu đô-la trở lên, anh cam kết rằng Falcon 1 có thể mang theo một tàu trọng tải 635 kg với chi phí 6,9 triệu đô-la.

Đúng với bản chất của anh, Musk đã đặt ra một lịch trình tham vọng đầy điên rồ cho tất cả những điều này. Một trong những bài thuyết trình đầu tiên

của SpaceX đã cho biết công ty sẽ hoàn thành động cơ đầu tiên vào tháng Năm năm 2003, động cơ thứ hai vào tháng Sáu, thân tên lửa vào tháng Bảy, và lắp ráp hoàn chỉnh mọi thứ vào tháng Tám. Bộ phóng cũng sẽ được chuẩn bị sẵn sàng vào tháng Chín, và đợt phóng đầu tiên sẽ diễn ra vào tháng Mười một năm 2003, tức khoảng 15 tháng sau khi công ty được thành lập. Lẽ tất nhiên, hành trình đến Hỏa tinh cũng được lên lịch vào thời điểm nào đó gần cuối thập niên. Musk quả là một kẻ lạc quan theo kiểu logic, ngây thơ, cứ mãi mê lập bảng biểu xem sẽ mất bao lâu để điều động nhân viên tiến hành toàn bộ công trình này. Đó cũng là vạch chuẩn để không ngừng đấu tranh đạt tới mà anh đặt ra cho bản thân và các nhân viên, với tất cả những khiếm khuyết rất con người của họ.

Khi giới đam mê không gian tìm hiểu về công ty mới này, họ thực sự không hề quan tâm lịch trình chuyên chở của Musk nghe có thực tế hay không. Họ chỉ bị xúc động vì đã có người quyết định lựa chọn một phương pháp nhanh chóng và ít tốn kém. Một số nhân vật trong giới quân sự còn đề xuất ý tưởng cung cấp cho các lực lượng vũ trang thêm nhiều khả năng công kích ngoài không gian, hay như họ gọi là “đòn đáp trả từ vũ trụ”. Nếu xung đột bùng lên, giới quân sự muốn rằng họ phải có khả năng đáp trả bằng các vệ tinh được chủ ý chế tạo cho sứ mệnh này. Nó đồng nghĩa với sự thoát khỏi một mô hình vốn phải mất mười năm để tạo dựng và triển khai được một vệ tinh cho một nhiệm vụ cụ thể. Thay vào đó, giới quân sự mong muốn những vệ tinh rẻ hơn, nhỏ hơn có thể nguy trang thông qua phần mềm và phóng lên mà không phải mất nhiều thời gian báo trước — rất giống với những vệ tinh dùng một lần. “Nếu chúng tôi làm được điều đó, cuộc chơi sẽ thực sự thay đổi,” Pete Worden, một tướng không quân về hưu cho biết; ông từng gặp gỡ Musk khi còn làm công tác cố vấn cho Bộ Quốc phòng. “Nó có thể giúp chúng tôi đáp trả từ không gian hết như những gì chúng tôi làm trên đất liền, trên biển hay trên không.” Công việc của Worden đòi hỏi ông phải quan sát những công nghệ cấp tiến. Trong khi nhiều người ông gặp đều trông như những kẻ mơ mộng lập dị, thì Musk lại dường như có căn cơ vững chắc, am hiểu và có năng lực. “Tôi đã trò chuyện với những người tự chế súng laser và những thứ khác trong ga-ra của họ. Và rõ ràng Musk khác hẳn. Cậu ấy biết nhìn xa trông rộng và là người thực sự hiểu về công nghệ tên lửa, và tôi bị ấn tượng với cậu ấy.”

Giống như quân đội, giới khoa học cũng muốn thâm nhập vào không gian với chi phí thấp, nhanh chóng và có khả năng phóng lên các thiết bị rồi nhận dữ liệu chuyển về một cách đều đặn. Một số công ty trong ngành y tế và hàng tiêu dùng cũng hứng thú với những chuyến du hành vào không gian, nhằm tìm hiểu xem điều kiện thiếu trọng lực sẽ ảnh hưởng đến đặc tính các sản phẩm của họ ra sao.

Phương tiện phóng giá rẻ nghe có vẻ hay ho, nhưng khả năng một công dân có thể chế tạo riêng một chiếc hoạt động hiệu quả vẫn còn rất xa vời. Chỉ cần tra cứu nhanh trên YouTube cụm từ “các vụ nổ tên lửa” sẽ nhận được hàng nghìn video tổng hợp ghi lại những thảm họa phóng tên lửa của Mỹ và Liên Xô từng xảy ra qua nhiều thập kỷ. Từ năm 1957 đến năm 1966, chỉ riêng Mỹ đã cố gắng phóng hơn 400 tên lửa vào quỹ đạo, và khoảng 100 trong số đó đã vỡ và bốc cháy. Các tên lửa từng vận chuyển trang thiết bị lên không gian hầu hết đều là tên lửa chiến đấu được điều chỉnh và chế tạo qua nhiều lần thử và sai, được chính phủ trợ vốn hàng tỉ đô-la. SpaceX có lợi thế nhờ khả năng học hỏi từ thành tựu trong quá khứ và có vài nhân sự từng giám sát các dự án tên lửa tại các công ty như Boeing và TRW. Điều đó nói lên rằng, một công ty khởi nghiệp sẽ không có đủ ngân sách để có thể chịu đựng được một loạt vụ nổ như vậy. Khá nhất thì SpaceX chỉ có từ ba đến bốn lần phóng để làm Falcon 1 hoạt động được. “Mọi người nghĩ chúng tôi đã phát điên,” Mueller chia sẻ. “Tại TRW, tôi có cả một đội quân và nguồn vốn từ chính phủ. Còn bây giờ, chúng tôi đang chế tạo tên lửa giá rẻ từ những thứ tạp nham với một nhóm người. Không ai nghĩ nó sẽ thành công.”

Đến tháng Bảy năm 2002, Musk như chìm trong niềm phấn khích từ sự nghiệp đầy thách thức này, trong khi eBay tỏ ra quyết liệt hơn với lời chào mua 1,5 tỷ đô-la dành cho PayPal. Thương vụ này đã giúp Musk có thêm chút khả năng chi trả và cấp cho anh hơn 100 triệu đô-la để ném vào SpaceX. Với một khoản đầu tư trước lớn như thế, không ai còn có thể giật lấy quyền kiểm soát SpaceX từ tay Musk như họ đã từng làm với Zip2 và PayPal. Còn với những nhân viên bằng lòng đồng hành với Musk trong chuyến hành trình tưởng như không thể, “quả táo rụng” này sẽ đảm bảo việc làm trong ít nhất hai năm. Vụ mua lại cũng nâng cao hình ảnh và danh tiếng của Musk, nhờ thế anh có thể tác động để giành được các cuộc hẹn với những quan chức chính phủ hàng đầu và thống trị các nhà phân phối.

Thế rồi, tất cả những điều đó bỗng chốc dường như chẳng còn ý nghĩa gì. Justine đã hạ sinh một cậu con trai - Nevada Alexander Musk. Cậu bé qua đời khi mới được mười tuần tuổi, cũng là lúc thương vụ với eBay được công bố. Gia đình Musk đã ủ Nevada lại để cậu bé chợp mắt một lát và đặt cậu nằm ngửa như các bố mẹ vẫn được hướng dẫn. Khi họ quay lại kiểm tra, Nevada đã không còn thở nữa; theo các bác sĩ, cậu đã gặp một tai nạn liên quan đến hội chứng chết đột ngột ở trẻ sơ sinh. “Nhân viên cấp cứu cố gắng hồi tỉnh thằng bé, nhưng nó đã thiếu khí ôxi quá lâu và bị chết não,” Justine viết trong bài báo của cô cho tờ Marie Claire. “Thằng bé phải dùng thiết bị duy trì sự sống suốt ba ngày trong một bệnh viện ở Hạt Orange trước khi chúng tôi quyết định rút ống thở. Nó đã ra đi trong vòng tay tôi. Elon thể hiện rõ rằng anh ấy không muốn nói về cái chết của Nevada. Tôi không hiểu điều này, rằng cứ như thể anh ấy không hiểu vì sao tôi lại thể hiện nỗi đau ra ngoài và bảo rằng tôi ‘bị tình cảm chi phối’. Thay vì thế, tôi phải chôn chặt cảm xúc của mình, đương đầu với cái chết của Nevada bằng cách lần đầu tiên bước vào trung tâm thụ tinh nhân tạo chưa đầy hai tháng sau đó. Elon và tôi quyết định có con thêm lần nữa càng nhanh càng tốt. Trong năm năm tiếp theo, tôi đã sinh đôi, rồi sinh ba.” Về sau, Justine đã ghi nhận phản ứng của Musk như một cơ chế phản vệ mà anh học được từ những năm tháng đau khổ thời thơ ấu. “Anh ấy không giỏi chống chọi với những thời khắc đen tối,” cô chia sẻ với tạp chí Esquire. “Anh ấy cứ tiến lên, và tôi nghĩ điều đó đã giúp anh ấy tồn tại.”

Musk chỉ mở lòng với hai người bạn thân và bày tỏ nỗi đau đớn sâu sắc của anh. Nhưng đa phần Justine đều đọc được tâm ý của chồng mình. Anh không thấy giá trị của việc bày tỏ nỗi đau công khai. “Khi nói về chuyện đó, tôi vô cùng đau khổ,” Musk chia sẻ. “Tôi không chắc vì sao mình lại muốn nói về những sự việc vô cùng đau xót. Chúng chẳng tốt lành gì cho tương lai cả. Nếu bạn có những đứa con khác và có nghĩa vụ với chúng, thì việc đắm chìm trong nỗi đau chỉ làm khổ mọi người xung quanh bạn thôi. Tôi không chắc nên làm gì trong những tình huống thế này.”

Sau cái chết của Nevada, Musk vùi đầu vào SpaceX và nhanh chóng mở rộng các mục tiêu của công ty. Những cuộc trò chuyện với các nhà thầu hàng không vũ trụ xung quanh khả năng cộng tác của họ với SpaceX làm Musk tỉnh ngộ. Nghe có vẻ như họ đều tính phí rất cao và làm việc ì ạch. Kế hoạch hợp nhất các bộ phận tên lửa do những công ty này sản xuất đã

dẫn đến quyết định tiến hành càng sát với thực tế càng tốt tại SpaceX. “Cùng với việc hình dung lại các ý tưởng từ nhiều chương trình sản xuất phương tiện phóng trước đây, từ tàu Apollo đến X-34/Fastrac, SpaceX vẫn tự chế tạo toàn bộ tên lửa Falcon từ đầu, bao gồm cả động cơ, bơm turbo, cấu trúc kết đông lạnh lẫn hệ thống dẫn đường,” công ty thông báo trên trang web của mình. “Quyết định tự chế tạo trong nội bộ ngay từ đầu đã làm gia tăng khó khăn và vốn đầu tư cần thiết, nhưng không còn con đường nào khác để đạt được sự cải tiến cần thiết đối với chi phí bay vào không gian.”

Các giám đốc tại SpaceX mà Musk thuê được quả là một đội hình toàn sao. Mueller bắt tay vào chế tạo ngay hai động cơ - Merlin và Kestrel, đặt theo tên của hai loài chim cắt. Chris Thompson, người một thời là lính thủy đánh bộ và quản lý việc sản xuất các tên lửa Delta và Titan tại Boeing, tham gia vào hoạt động này với tư cách phó chủ tịch. Tim Buzza cũng đến từ Boeing, nơi anh được mệnh danh là một trong những nhà thử nghiệm tên lửa hàng đầu thế giới. Steve Johnson, từng làm việc tại JPL và hai công ty hàng không vũ trụ thương mại khác, được cất nhắc làm kỹ sư cơ khí cấp cao. Kỹ sư hàng không vũ trụ Hans Koenigsmann phụ trách phát triển các hệ thống điện tử, dẫn đường và điều khiển. Musk cũng chiêu mộ Gwynne Shotwell, một nhân vật kỳ cựu trong ngành hàng không vũ trụ, người khởi đầu tại SpaceX trong vai trò nhân viên kinh doanh đầu tiên, rồi trở thành nữ chủ tịch và là cánh tay phải đắc lực của Musk trong những năm sau đó.

Thuở ban đầu này cũng đánh dấu sự xuất hiện của Mary Beth Brown, một nhân vật nay đã trở thành huyền thoại trong lịch sử SpaceX lẫn Tesla. Brown — hay MB, như mọi người gọi cổ - đã trở thành trợ thủ trung thành của Musk, tạo nên một phiên bản đời thực của mối quan hệ giữa Tony Stark và Pepper Potts trong *Iron man*<sup>54</sup> Nếu Musk làm việc 24 giờ một ngày thì Brown cũng thế. Trong suốt nhiều năm, cô đã mang thức ăn đến cho Musk, đặt lịch hẹn làm việc cho anh, sắp xếp thời gian giữa anh với bọn trẻ, gom giặt quần áo của anh, xử lý các yêu cầu từ báo chí, và khi cần thì kéo Musk ra khỏi các cuộc họp để giúp anh đúng lịch trình. Cô đã trở thành chiếc cầu nối duy nhất giữa Musk với mọi mối quan tâm của anh, và cũng là tài sản vô giá đối với mọi nhân viên công ty.



Brown đóng vai trò then chốt trong quá trình phát triển văn hóa SpaceX từ những ngày đầu. Cô chú ý đến những chi tiết nhỏ như các thùng rác hình phi thuyền màu đỏ trong văn phòng và giúp cân bằng lại cảm xúc xung quanh đấy. Khi xảy ra vấn đề liên quan trực tiếp đến Musk, Brown sẽ đeo lên bộ mặt nghiêm nghị và thể hiện thái độ dứt khoát. Trong khoảng thời gian còn lại, cô luôn nở một nụ cười thoải mái ám áp cùng nét duyên dáng làm nguôi giận bất kỳ ai. “Luôn là, ‘Ôi, bạn thân mến. Khỏe không, bạn thân mến?’” một kỹ thuật viên của SpaceX nhớ lại. Brown tập hợp những e-mail kỳ quặc gửi đến cho Musk và gửi chúng vào đồng thư từ “Kẻ gàn dở của tuần” để mọi người cùng giải trí. Một trong những thư hay hơn cả là một phác họa chì vẽ con tàu không gian hình lưỡi liềm với một chấm đỏ trên mặt giấy. Người gửi đã khoanh tròn chấm đỏ này trong bức vẽ của mình rồi viết: “Cái gì thế? Máu?” ngay bên cạnh. Trong các bức thư khác là sơ đồ một cỗ máy chuyển động vĩnh cửu cùng bản đề xuất chế tạo một chú thỏ bơm phòng không lồ có thể dùng bít chặt các lỗ tràn dầu. Chỉ trong một thời gian ngắn, trách nhiệm của Brown đã mở rộng sang quản lý sổ sách của SpaceX và giải quyết luồng công việc khi Musk vắng mặt. “Cô ấy rất hay chỉ huy,” người kỹ thuật viên nọ cho biết. “Cô ấy luôn bảo, ‘Đây là điều Elon muốn.’”

Tuy nhiên, biệt tài xuất sắc nhất của cô chính là đọc được tâm trạng của Musk. Tại SpaceX lẫn Tesla, Brown luôn đặt bàn làm việc của cô trước Musk vài mét để mọi người buộc phải bước qua cô trước khi gặp anh. Nếu ai đó cần yêu cầu anh cho phép mua một món đất tiền, họ sẽ phải dừng lại trước mặt Brown trong chốc lát và chờ cô gật đầu mới vào gặp Musk, hoặc phải bỏ đi nếu cô lắc đầu vì Musk đang có một ngày không vui. Cơ chế “gật và lắc” này trở nên đặc biệt quan trọng trong suốt giai đoạn Musk trải qua những lần bất hòa như trong tiểu thuyết, hay những khi trạng thái tinh thần của anh mong manh hơn lúc bình thường.

Nhóm kỹ sư phổ biến tại SpaceX thường là những chàng trai trẻ luôn đạt thành tích vượt kỳ vọng. Musk đích thân đến các khoa hàng không vũ trụ của những trường đại học hàng đầu và hỏi han về các sinh viên vừa hoàn thành các bài thi với điểm số cao nhất. Đối với anh, việc gọi điện cho sinh viên khi họ đang trong phòng ký túc và tuyển về làm việc ngay trên điện thoại là chuyện thường tình. “Tôi đã nghĩ đó chỉ là một cuộc gọi chơi khăm,” Michael Colonno, một sinh viên từng nhận điện thoại của Musk khi

đang theo học trường Stanford, cho biết. “Tôi không tin dù chỉ một phút rằng anh ấy sở hữu một công ty tên lửa.” Một khi các sinh viên đã trông thấy Musk trên Internet, họ sẽ dễ dàng tin tưởng SpaceX. Lần đầu tiên trong nhiều năm, nếu không muốn nói là nhiều thập niên, các thanh niên cừ khôi thuộc ngành hàng không học — vốn khao khát khám phá không gian — đã thực sự có một công ty tràn đầy hứng khởi để theo đuổi, bước vào con đường thiết kế một quả tên lửa hay thậm chí trở thành một phi hành gia mà không phải đầu quân cho một nhà thầu chính phủ quan liêu. Khi lời đồn thổi về tham vọng của SpaceX lan xa, các kỹ sư hàng đầu từ Boeing, Lockheed Martin và Orbital Sciences với tinh thần chấp nhận rủi ro cao độ cũng trón đến nhập hội cùng chàng đại gia mới phát.

Suốt năm đầu tiên tại SpaceX, cứ mỗi tuần lại có một hoặc hai nhân viên mới gia nhập. Kevin Brogan là nhân viên thứ 23 và đến từ TRW, nơi anh từng nếm trải nhiều chính sách nội bộ khác nhau ngăn cản anh hoàn thành công việc. “Tôi gọi đó là câu lạc bộ nhà quê,” anh cho biết. “Chẳng ai làm gì cả.” Brogan bắt đầu làm tại SpaceX ngay sau cuộc phỏng vấn và được bảo hãy tự “săn” lấy một chiếc máy tính trong văn phòng để dùng. “Cứ như thể tôi phải đến cửa hàng điện gia dụng Fry’s để lấy những gì mình cần và đến hàng văn phòng phẩm Staples để lấy một chiếc ghế vậy,” Brogan kể lại. Anh lập tức tập trung làm việc suốt 12 giờ, lái xe về nhà, ngủ 10 giờ, rồi quay lại ngay nhà máy. “Tôi kiệt sức và đầu óc như bị bóp nghẹt,” anh nói. “Nhưng tôi đã nhanh chóng yêu quý nơi này và hoàn toàn bị chinh phục.”

Một trong những dự án đầu tiên mà SpaceX quyết định lao vào là chế tạo một máy phát khí đốt, một cỗ máy không khác gì một động cơ tên lửa nhỏ sản sinh ra khí đốt. Mueller, Buzza cùng hai kỹ sư trẻ đã lắp ráp máy phát này tại Los Angeles, để nó vào sau một chiếc xe tải nhỏ tuổi lái đến Mojave, California để thử nghiệm. Mojave, thị trấn trên sa mạc cách Los Angeles khoảng 160 km, đã trở thành trung tâm của các công ty hàng không vũ trụ như Scaled Composites và XCOR. Nhiều dự án hàng không vũ trụ cũng được đặt tại sân bay Mojave, nơi các công ty thiết lập nhà xưởng của họ và phóng lên đủ loại máy bay cùng tên lửa tiên tiến. Nhóm SpaceX rất hợp với môi trường này và đã mượn tạm bộ phóng thử nghiệm của XCOR, thiết bị có kích thước hoàn hảo để giữ máy phát khí đốt của họ. Lần khai hỏa đầu tiên diễn ra lúc 11 giờ sáng và kéo dài 90 giây. Máy phát khí đã hoạt động, nhưng nó lại bốc ra một đám mây gồm toàn khói đen mù

mặt lơ lửng ngay trên tháp không lưu trong cái ngày lặng gió ấy. Quản lý sân bay tới khu thử nghiệm và mắng mỏ Mueller cùng Buzza. Quan chức sân bay cùng một số người từ XCOR tham gia giúp đỡ đã thuyết phục các kỹ sư SpaceX hãy bình tĩnh và chờ đến hôm sau để thử thêm lần nữa. Nhưng thay vì thế, người chỉ huy mạnh mẽ là Buzza lại sẵn sàng thể hiện cá tính gan lì của SpaceX trong cuộc chơi, đã liên hệ với hai xe tải để mang đến thêm nhiên liệu, trấn an quản lý sân bay, và chuẩn bị bộ phóng thử nghiệm cho một đợt khai hỏa nữa. Trong những ngày kế tiếp, nhóm kỹ sư SpaceX đã hoàn tất thủ tục để được thử nghiệm nhiều lần mỗi ngày - chuyện chưa từng có trong thực tế ở sân bay — và khiến máy phát khí đốt hoạt động đúng ý họ sau hai tuần thử nghiệm.

Họ đến Mojave và một số địa điểm khác thêm vài chuyến nữa, bao gồm một bộ phóng thử tại Căn cứ Không quân Edwards và một bộ khác tại Mississippi. Trong chuyến “hành trình tên lửa miền đồng quê” này, các kỹ sư SpaceX đã đi ngang một khu thử nghiệm rộng hơn 120 hecta tại McGregor, một thành phố nhỏ gần trung tâm bang Texas. Họ thực sự thích nơi này và đề nghị Musk mua nó. Hải quân đã thử nghiệm tên lửa trên mảnh đất này từ nhiều năm trước và Andrew Beal cũng thế trước khi công ty hàng không VŨ trụ của ông sụp đổ. “Sau khi Beal nhận ra ông ta sẽ phải mất đến 300 triệu đô-la để chế tạo một quả tên lửa đủ sức phóng các vệ tinh khá lớn vào quỹ đạo, ông đành dừng lại và bỏ lại phía sau một cơ sở hạ tầng hữu ích dành cho SpaceX, gồm cả một tháp ba chân bằng bê-tông cao ba tầng với các chân to bằng kích thước những gốc cây gỗ đỏ,” phóng viên Michael Belfiore viết trong cuốn Rocketeers (Những chuyên gia tên lửa), cuốn sách ghi lại sự trỗi dậy của một nhóm công ty vũ trụ tư nhân.

Jeremy Hollman là một trong những kỹ sư trẻ sớm chuyển đến Texas sinh sống và đã điều chỉnh lại khu vực thử nghiệm theo nhu cầu của SpaceX. Hollman là ví dụ điển hình của kiểu người Musk muốn tuyển: Anh tốt nghiệp kỹ sư hàng không vũ trụ tại Iowa State University và bằng thạc sĩ kỹ thuật du hành vũ trụ tại University of Southern California. Anh đã dành vài năm công tác trong vai trò kỹ sư thử nghiệm tại Boeing, chuyên về động cơ phản lực, tên lửa, và phi thuyền.

Công việc tại Boeing đã giúp Hollman không còn bỡ ngỡ với ngành hàng không vũ trụ rộng lớn. Ngày đầu tiên anh đi làm chính là ngày Boeing hoàn

tất thương vụ sáp nhập với McDonnell Douglas. Nhà thầu chính phủ khổng lồ được ra đời từ kết quả đó đã tổ chức một buổi dã ngoại nhằm nâng cao nhuệ khí cho nhân viên, nhưng lại thất bại ngay trong hoạt động đơn giản này. “Người đứng đầu một trong các bộ phận đã có bài phát biểu rằng đây là một công ty có tầm nhìn, rồi nói thêm rằng công ty rất khắt khe về chi phí,” Hollman kể lại. “Ông ta yêu cầu tất cả mọi người phải tự giới hạn với một miếng thịt gà.” Kể từ đó, mọi chuyện không có nhiều tiến triển. Mọi dự án tại Boeing đều tạo cảm giác to tát, cồng kềnh, và tốn kém. Chính vì thế, khi Musk đến thuyết phục về một sự thay đổi cấp tiến, Hollman đã chộp ngay. “Tôi tin đó là cơ hội mình không thể bỏ qua,” anh khẳng định. Ở tuổi 23, Hollman trẻ, độc thân và sẵn sàng từ bỏ mọi sự hào nhoáng của cuộc sống vì thích làm việc cho SpaceX không ngừng nghỉ, và đã trở thành “phó tướng” của Musk.

Mueller đã phát triển một cặp mô hình máy tính ba chiều cho hai động cơ anh muốn chế tạo. Merlin là động cơ cho tầng đầu tiên của Falcon 1 và đưa nó rời mặt đất, còn Kestrel là động cơ nhỏ hơn nhằm cung cấp năng lượng cho tầng thứ hai cao hơn của tên lửa và dẫn đường cho nó vào không gian. Hollman cùng Mueller đã xác định xem SpaceX sẽ tự chế tạo bộ phận nào của động cơ trong nhà máy và bộ phận nào sẽ phải mua. Đối với các bộ phận cần mua, Hollman phải đến nhiều cửa hàng máy móc khác nhau, đặt giá rồi định ngày giao hàng. Một số thợ máy thường xuyên phản ánh với Hollman rằng lịch trình của SpaceX thật dở hơi. Những người khác lại dễ tính hơn và cố điều chỉnh một sản phẩm có sẵn sao cho khớp với nhu cầu của SpaceX thay vì phải chế tạo thứ gì đó từ đầu. Hollman cũng nhận ra sự sáng tạo sẽ giúp anh thành công. Chẳng hạn, anh khám phá rằng việc thay đổi các vòng đệm trên một số bộ van xe hơi có sẵn sẽ làm chúng phù hợp với việc sử dụng nhiên liệu tên lửa.

Sau khi SpaceX hoàn thành động cơ đầu tiên tại nhà máy ở California, Hollman đã chắt nó cùng hàng đồng trang thiết bị khác lên một chiếc moóc U-Haul. Anh nối chiếc U-Haul vào sau một chiếc Hummer H2 màu trắng rồi chở hơn 1,8 tấn thiết bị<sup>55</sup> xuyên đường Liên bang số 10 từ Los Angeles đến Texas, nơi có khu vực thử nghiệm. Sự xuất hiện của động cơ này tại Texas đã mở đầu cho một trong những hoạt động quan trọng gắn với lịch sử SpaceX. Ở giữa bầy rắn đuôi chuông, kiến lửa, sự cô lập, và cái nóng thiêu

đốt, nhóm kỹ sư do Buzza và Mueller dẫn đầu đã bắt đầu quá trình tìm hiểu mọi sự phức tạp của hai động cơ. Chính cú phóng áp suất cao chìm trong những tiếng nổ - hay như các kỹ sư lịch sự gọi là “những mảnh tháo rời nhanh không liệu trước” - sẽ quyết định liệu nhóm nhỏ kỹ sư này có thể thực sự sánh ngang với nỗ lực và khả năng của các quốc gia-dân tộc hay không. Các nhân viên SpaceX đã “làm phép rửa tội” cho khu thử nghiệm bằng một kiểu cách phù hợp: nốc cạn một chai cognac Rémy Martin 1.200 đô-la với mấy chiếc cốc giấy và vượt qua màn kiểm tra nồng độ cồn khi quay về khu căn hộ của công ty trên chiếc Hummer. Kể từ đó, hành trình từ California đến địa điểm thử nghiệm được biết đến với cái tên “Tuyến đường gia súc Texas” (Texas Cattle Haul). Các kỹ sư SpaceX sẽ làm việc mười ngày liên tục, trở về California vào cuối tuần, rồi quay trở lại. Nhằm giảm bớt gánh nặng khi di chuyển, Musk đôi khi để họ dùng máy bay riêng của anh. “Nó chở được sáu người,” Mueller cho biết. “Hoặc bảy người nếu ai đó chịu ngồi trong phòng vệ sinh, chuyện thường tình với chúng tôi.”

Tuy hải quân và Beal đã để lại một số đồ dùng cho việc thử nghiệm, nhưng SpaceX vẫn phải chế tạo phần lớn trang thiết bị theo ý mình. Một trong những cấu trúc lớn nhất trong số này là một bộ phóng thử nằm ngang dài 9 mét, rộng 4,5 mét và cao 4,5 mét. Tiếp đó là một bộ phóng thử khác nằm dọc cao đến hai tầng. Khi cần khai hỏa, động cơ sẽ được gắn vào một trong hai bộ phóng thử — được trang bị các bộ cảm biến nhằm thu thập dữ liệu, và được theo dõi qua một số máy quay. Các kỹ sư sẽ trú trong boong-ke với một mặt bên được bờ đất đắp cao bảo vệ. Nếu có gì đó không ổn, họ sẽ xem xét đường dẫn nhiên liệu từ webcam hoặc chậm chậm mở nắp boong-ke để lắng nghe xem có dấu hiệu gì không. Người dân địa phương ở thị trấn hiếm khi phàn nàn về tiếng ồn, mặc dù gia súc tại các nông trại gần đó có vẻ như hơi hoảng loạn. “Cơ chế phòng vệ tự nhiên của loài bò khiến chúng quay lại với nhau và bắt đầu chạy thành vòng tròn,” Hollman cho biết. “Mỗi khi chúng tôi khai hỏa động cơ, lũ bò lại chạy tán loạn và quay thành vòng tròn với các con non đứng ngay giữa. Chúng tôi đã lắp đặt một máy quay gắn trên lũ bò để quan sát chúng.”

Cả Kestrel và Merlin đều vấp phải những khó khăn, và chúng được thử nghiệm xen kẽ. “Chúng tôi cho chạy Merlin đến khi nào hết phần cứng hoặc phạm sai lầm tồi tệ,” Mueller cho biết. “Sau đó, chúng tôi cho chạy tiếp Kestrel và chẳng bao giờ hết việc để làm.” Trong nhiều tháng rỗng, các

kỹ sư SpaceX luôn có mặt tại khu thử nghiệm từ 8 giờ sáng và làm việc với các động cơ suốt 12 giờ đồng hồ, trước khi nghỉ ngơi và đến quán Outback Steakhouse dùng bữa tối. Mueller có biệt tài nhìn qua toàn bộ dữ liệu thử nghiệm và phát hiện ra động cơ bị nóng hay lạnh ở đâu khi chạy hay còn lỗi nào khác. Anh gọi về California và yêu cầu thay đổi về phần cứng, sau đó nhóm kỹ sư sẽ sửa sang lại các bộ phận và gửi chúng đến Texas. Thường thì công nhân tại Texas sẽ tự điều chỉnh bằng chiếc máy cán và máy tiện mà Mueller đề xuất. “Kestrel khởi đầu thực sự rất tệ, và một trong những khoảnh khắc tự hào nhất của tôi chính là nâng hiệu suất của nó từ tồi tệ thành tuyệt vời với những món đồ chúng tôi mua được qua mạng và qua cửa hàng máy móc,” Mueller nói. Một số thành viên của nhóm Texas đã cải thiện kỹ năng của họ tốt đến mức chế tạo thành công một động cơ thử nghiệm có giá trị chỉ trong ba ngày. Và tương tự, những người này được yêu cầu phải thông thạo về phần mềm. Họ đã thức thâu đêm để tạo ra một chiếc bơm turbo cho động cơ, rồi lại cầm cúi làm việc suốt đêm tiếp theo để trang bị lại bộ ứng dụng dùng điều khiển động cơ. Hollman bao giờ cũng làm việc theo kiểu này và quả là một siêu sao, nhưng anh không phải là chàng kỹ sư trẻ trung, lanh lợi duy nhất dám bước qua luật lệ khi cần thiết và có tinh thần mạo hiểm. “Những gì trải qua ở đây khiến tôi gần như bị nghiện,” Hollman cho biết. “Bạn chỉ 24 hay 25 tuổi, thế mà họ đặt hết niềm tin vào bạn. Nó trao quyền cho bạn tối đa.”

Để bay vào không gian, động cơ Merlin cần phải đốt cháy trong 180 giây. Đó dường như là con số vô tận đối với các kỹ sư vừa bắt đầu công việc của họ tại Texas, khi động cơ chỉ cháy đúng nửa giây trước khi tắt ngúm. Lúc thì Merlin rung lắc dữ dội trong các thử nghiệm. Lúc thì nó lại phản ứng xấu với vật liệu mới. Lúc khác, nó còn rạn nứt và cần nâng cấp những bộ phận cốt yếu, như chuyển từ đường ống nhôm sang đường ống Inconel lạ lẫm hơn, một loại hợp kim chịu được nhiệt độ cực cao. Một lần khác, van nhiên liệu không mở ra đúng lúc và khiến toàn bộ động cơ nổ tung. Một đợt thử nghiệm khác cũng kết thúc trong thảm họa, khi toàn bộ bộ phận thử cháy rụi. Thông thường, Buzza và Mueller sẽ có nhiệm vụ gọi điện báo tin xấu về cho Musk và tóm tắt lại những thất bại trong ngày. “Elon khá kiên nhẫn,” Mueller nói. “Tôi nhớ có lần chúng tôi đã dùng cả hai bộ phận thử và làm nổ tung cả hai trong một ngày. Tôi bảo Elon rằng chúng tôi có thể đặt một động cơ khác lên đó, nhưng tôi thực sự, thực sự rất thất vọng, một

mỏi và loạn trí, đến mức đã phần nào xãng giọng với Musk, ‘Chúng tôi có thể đặt thêm một động cơ chết tiệt nữa lên đó, nhưng hôm nay tôi đã làm nổ tung đủ thứ quái quỷ rồi.’ Anh ấy đáp, ‘Okay, được rồi, ổn thôi. Bình tĩnh đi. Ngày mai chúng ta sẽ làm lại.’” Sau này, các đồng nghiệp tại El Segundo kể lại rằng Musk đã suýt bật khóc giữa cuộc điện thoại đó khi nghe thấy nỗi thất vọng và phiền não trong giọng của Mueller.

Nhưng Musk lại không dung thứ cho những lời bào chữa hay sự thiếu vắng một kế hoạch tấn công rõ ràng. Hollman là một trong nhiều kỹ sư nhận ra điều này sau khi đối diện với một trong những con thình nộ mang thương hiệu Musk. “Cuộc gọi tồi tệ nhất của tôi chính là cuộc gọi đầu tiên,” Hollman kể lại. “Có điều gì đó không ổn, và Musk hỏi tôi phải mất bao lâu nó mới hoạt động trở lại, nhưng tôi đã không có câu trả lời tức thì. Anh ấy nói, ‘Anh cần phải làm. Chuyện này rất quan trọng với công ty. Mọi thứ đều phụ thuộc vào nó. Vì sao anh không có câu trả lời?’ Anh ấy liên tục tấn công tôi bằng những câu hỏi sắc nhọn, thẳng thắn. Tôi đã nghĩ rằng điều quan trọng là cho anh ấy biết mọi thứ sẽ được khắc phục nhanh chóng ra sao, nhưng rồi tôi nhận ra rằng điều quan trọng hơn cả là phải nắm được mọi thông tin.”

Musk cũng trực tiếp tham gia vào quá trình thử nghiệm hết lần này đến lần khác. Một trong những ví dụ đáng nhớ hơn cả là khi SpaceX cố gắng hoàn thiện các ngăn làm mát cho động cơ của họ. Công ty đã mua vài ngăn làm mát dạng này với giá 75 nghìn đô-la mỗi ngăn, và cần đìm chúng dưới áp suất nước nhằm đánh giá khả năng chịu áp lực. Trong thử nghiệm ban đầu, một trong các ngăn đất tiền này đã bị nứt. Sau đó, ngăn thứ hai lại nứt đúng chỗ cũ. Musk ra lệnh thử lần thứ ba, và các kỹ sư đứng đó chứng kiến với vẻ hãi hùng. Họ nghĩ phép thử có lẽ đã đặt ngăn dưới áp suất quá lớn và Musk đang thiêu rụi hàng loạt thiết bị đất tiền. Khi ngăn thứ ba cũng nứt, Musk quyết định đem chúng trở về California, mang vào xưởng, và cùng với sự trợ giúp của một số kỹ sư, bắt đầu đồ đầy các ngăn bằng nhựa dính xem có thể bịt kín nó không. “Anh ấy không ngại làm bẩn tay mình,” Mueller nhận xét. “Anh ấy đứng đó trong đôi giày Ý cùng bộ quần áo đẹp đẽ với nhựa dính đầy người. Họ ở lại đấy cả đêm và thử thêm một lần nữa, nhưng dù sao nó cũng vỡ rồi.” Trong bộ trang phục bị hủy hoại, Musk đã kết luận rằng các ngăn này có sai sót, đồng thời kiểm tra giả thiết của mình và xử lý nhanh chóng bằng việc yêu cầu các kỹ sư đề ra một giải pháp mới.

Những tai nạn trên đều là một phần của một quy trình cực nhọc nhưng năng suất. SpaceX tạo cảm giác về một gia đình nhỏ gắn bó chống lại cả thế giới. Cuối năm 2002, kho hàng của công ty rỗng không. Nhưng chỉ một năm sau, cơ sở vật chất tại đây đã ra dáng một nhà máy tên lửa thật sự. Nhiệm vụ phát triển các động cơ Merlin được giao lại cho Texas, và kết nối với dây chuyền lắp ráp nơi các thợ máy có thể gắn chúng với phần thân chính - hay tầng thứ nhất - của tên lửa. Có nhiều trạm được thiết lập để gắn kết tầng thứ nhất với tầng cao hơn của tên lửa. Các cán trực được đưa vào xưởng để đảm nhiệm việc bốc dỡ những bộ phận nặng nề, và các đường ray vận chuyển bằng kim loại màu xanh cũng được bố trí nhằm điều hướng thân tên lửa từ trạm này sang trạm khác trong nhà máy. SpaceX cũng bắt đầu chế tạo các khung, hoặc thùng, nhằm bảo vệ các tàu trọng tải ở đầu tên lửa trong suốt quá trình phóng rồi mở ra như một con sò trong không gian để đưa kiện hàng ra.

SpaceX cũng đã có được một khách hàng. Theo lời Musk, quả tên lửa đầu tiên của họ sẽ phóng vào “đầu năm 2004” từ Căn cứ Không quân Vandenberg, mang theo một vệ tinh TacSat-1 cho Bộ Quốc phòng. Với một mục tiêu như thế đang đến gần, chỉ tiêu đặt ra cho họ là phải làm việc 24 giờ/ngày, 6 ngày/tuần, dù nhiều người thậm chí còn làm lâu hơn thế để có thêm thời gian. Thời gian nghỉ ngơi (nếu có) chỉ bắt đầu từ khoảng 8 giờ tối vào các đêm trong tuần, khi Musk cho phép mọi người dùng máy tính làm việc để chơi những game bắn súng góc-nhìn-thứ-nhất kiểu như Quake III Arena và Counter-Strike đầu với nhau. Vào đúng giờ đã định, tiếng lên đạn sẽ vang lên thành từng đợt khắp văn phòng, hết như có 20 người được vũ trang cho trận quyết chiến vậy. Musk - dùng tay cầm điều khiển game RandomO - luôn giành phần thắng, chế giễu và bắn xả vào các nhân viên của anh không thương tiếc. “CEO bắn thẳng vào chúng tôi bằng tên lửa và súng plasma,” Colonna cho biết. “Tệ hơn là anh ấy chơi giỏi đến đáng lo ngại trong các game này và phản xạ nhanh đến điên rồ. Anh ấy biết mọi thủ thuật và biết hù dọa người khác như thế nào.”

Thời gian chờ phóng đã kích thích bản năng của người bán hàng trong Musk. Anh muốn công chúng biết rằng những công nhân cần mẫn của anh đã đạt thành quả và khua chiêng múa trống về không khí hứng khởi xung quanh SpaceX. Musk quyết định trưng bày nguyên mẫu của Falcon 1 trước công chúng vào tháng Mười hai năm 2003. Công ty sẽ rước Falcon 1 cao



bảy tầng đi khắp đất nước trên một giàn khung được làm riêng và đặt nó - cùng hệ thống phóng cơ động của SpaceX - bên ngoài trụ sở Cục Quản lý Hàng không Liên bang (Federal Aviation Administration) tại Washington, D.c. Buổi họp báo bên lề sẽ tuyên bố rõ với Washington rằng một hãng sản xuất tên lửa hiện đại, khôn ngoan hơn và ít tốn kém hơn đã xuất hiện.

Điều ca vũ marketing này dường như chẳng có ý nghĩa gì đối với các kỹ sư SpaceX. Họ đang làm việc hơn trăm giờ mỗi tuần để tạo ra một quả tên lửa thực thụ mà SpaceX cần cho việc kinh doanh. Musk muốn họ dựng nên một mô hình với vẻ ngoài hào nhoáng. Các kỹ sư lại được gọi về từ Texas và nhận thêm một hạn chót chẳng khác nào môi ung nhọt: lắp ráp món đồ trang trí này. “Theo ý tôi, đó chỉ là chuyện vô bổ,” Hollman thẳng thắn. “Nó chẳng nâng tầm được thứ gì cả. Trong suy nghĩ của Musk, nó sẽ mang về cho chúng tôi nhiều hậu thuẫn từ những nhân vật quan trọng trong chính phủ.”

Trong khoảng thời gian dựng mô hình cho sự kiện, Hollman đã trải qua đủ mọi cung bậc thăng trầm khi làm việc cho Musk. Chàng kỹ sư đã đánh mất chiếc kính mình thường đeo từ mấy tuần trước, khi nó trượt khỏi mặt anh và rơi xuống ống dẫn lửa tại khu thử nghiệm Texas. Kể từ đó, Hollman đành đeo một cặp kính bảo hộ cũ theo chỉ định<sup>56</sup>, nhưng nó cũng hỏng nốt do anh đã làm xước hai mắt kính khi cố hụp xuống dưới một động cơ tại nhà máy SpaceX. Do không có thời gian rồi để đo thị lực, Hollman bắt đầu cảm thấy sự minh mẫn của mình giảm dần. Giờ làm việc kéo dài, rồi cặp kính xước, rồi trò quảng cáo cho công chúng - tất cả đã vượt quá sức anh.

Một đêm nọ trong nhà máy, anh đã trút bỏ mọi nỗi niềm mà không nhận thấy Musk đang đứng gần đó và nghe được tất cả. Hai giờ sau, Mary Beth Brown xuất hiện với một tấm thẻ hẹn gặp chuyên gia phẫu thuật mắt Lasik. Khi Hollman đến gặp bác sĩ, anh mới biết rằng Musk đã đồng ý thanh toán chi phí phẫu thuật. “Elon có thể đòi hỏi cao, nhưng anh ấy sẽ đảm bảo mọi chương ngại ngàng đường mình đều bị loại bỏ,” Hollman nhận xét. Khi ngẫm lại, anh còn ảm lờn trước những suy nghĩ dài hạn đằng sau kế hoạch tại Washington của Musk. “Tôi nghĩ anh ấy muốn bổ sung thêm yếu tố hiện thực cho SpaceX, và nếu anh đáp một quả tên lửa xuống sân trước nhà ai đó, họ sẽ khó lòng phủ nhận nó,” Hollman nói.

Sự kiện tại Washington kết thúc với sự đón nhận nồng nhiệt, và chỉ ít tuần sau đó, SpaceX đã công bố thêm một tin sừng sốt khác. Mặc dù vẫn chưa phóng thậm chí dù chỉ một quả tên lửa, nhưng SpaceX đã tiết lộ kế hoạch dành cho quả thứ hai. Song song với Falcon 1, nó sẽ chế tạo Falcon 5. Như tên gọi, quả tên lửa này sẽ có năm động cơ và có thể mang theo khối lượng lớn hơn - khoảng 4,17 tấn - vào tầng quỹ đạo thấp quanh Trái Đất. Điều quan trọng là về mặt lý thuyết, Falcon 5 còn có thể bay đến tận Trạm Không gian Quốc tế (ISS: International Space Station) với nhiệm vụ tái cung cấp - một khả năng có thể mở ra cho SpaceX những hợp đồng lớn với NASA. Để giải tỏa nỗi ám ảnh của Musk về độ an toàn, tên lửa này được cho là vẫn có thể hoàn thành sứ mệnh ngay cả khi 3/5 động cơ bị hỏng, điều giúp nó đạt đến độ tin cậy chưa từng có trong thị trường tên lửa trong những thập niên qua.

Cách duy nhất để theo đuổi tất cả những điều đó là thực hiện những gì SpaceX đã hứa hẹn từ ban đầu: hoạt động với tinh thần của một công ty khởi nghiệp từ Thung lũng Silicon. Musk luôn tìm kiếm các kỹ sư có đầu óc, những người không chỉ học hành tốt tại trường mà còn có tài năng xuất chúng. Khi đã tìm được ai đó đủ giỏi, Musk sẽ kiên trì tán tỉnh họ đến SpaceX làm việc. Chẳng hạn, Bryan Gardner đã gặp Musk lần đầu tại bữa tiệc lớn của giới mê không gian tại các nhà chứa máy bay của sân bay Mojave và bắt đầu thảo luận về công việc chỉ ít phút sau đó. Một số công trình của Gardner thời còn đi học từng được Northrop Grumman tài trợ. “Elon bảo, ‘Chúng tôi sẽ mua hết chúng,’” Gardner cho biết. “Thế nên, tôi đã e-mail cho anh ấy hồ sơ của mình lúc 2 giờ 30 sáng, và nửa tiếng sau anh ấy hồi âm, giải quyết mọi điều tôi đề cập trong đó theo từng điểm một. Anh ấy bảo, ‘Khi đến phỏng vấn, cậu phải đảm bảo mình giải thích rõ những gì cậu làm thay vì chỉ nói chung chung.’ Tôi như chết trần vì Musk đã dành thời gian hồi âm.” Sau khi được tuyển, Gardner được giao nhiệm vụ cải tiến hệ thống kiểm tra van trên động cơ Merlin. Có đến hàng tá van, và anh phải mất từ ba đến năm tiếng để kiểm tra thủ công từng cái. Sáu tháng sau, Gardner đã thiết lập xong một hệ thống kiểm tra van tự động chỉ trong vài phút. Máy kiểm tra sẽ theo dõi từng van một, nên một kỹ sư tại Texas có thể xem xét các tiêu chí theo từng bộ phận riêng biệt. “Tôi đã được trao cho đũa con ghẻ tóc đỏ mà chẳng ai muốn nhận và tạo dựng được uy tín cho mình trong giới kỹ sư,” Gardner nói.

Khi có thêm nhiều người mới tuyển, SpaceX liền chuyển ra khỏi tòa cao ốc ban đầu đến lấp đầy vài tòa nhà trong khu phức hợp El Segundo. Các kỹ sư đang chạy một phần mềm truy xuất, xuất các tập tin hình ảnh kích thước lớn và cần đường truyền tốc độ cao giữa các văn phòng của họ. Nhưng láng giềng của SpaceX lại chặn đứng sáng kiến kết nối mọi tòa nhà của công ty bằng đường truyền cáp quang. Thay vì dành thời gian thương lượng với các công ty khác để dọn đường, trưởng bộ phận IT Branden Spikes, người đã làm việc với Musk từ Zip2 và PayPal, lại nảy ra một giải pháp nhanh chóng và ranh mãnh hơn. Một người bạn của Spikes làm cho công ty điện thoại đã vẽ một sơ đồ hướng dẫn cách lắp đặt đường cáp mạng một cách an toàn giữa hàng mớ đường dây điện, cáp truyền hình và điện thoại trên một trụ điện thoại. 2 giờ sáng, một nhóm người bí mật xuất hiện cùng với xe nâng và chạy dây cáp đến các trụ điện thoại, rồi lại chạy dây cáp thẳng đến các tòa nhà của SpaceX. “Chúng tôi dành cả ngày cuối tuần để làm việc đó thay vì mất hàng tháng trời xin giấy phép,” Spikes cho biết. “Chúng tôi luôn có cảm giác mình đang đối mặt với một thách thức không vượt qua nổi, và phải đoàn kết với nhau để chiến đấu vì lẽ phải.” Chủ đất của SpaceX, Alex Lidow, cười khùng khục khi nhớ lại mọi trò khôi hài của nhóm Musk. “Tôi biết họ đã làm nhiều trò mờ ám vào ban đêm,” ông nói. “Họ thông minh, cần giải quyết mọi việc và không phải lúc nào cũng có thời gian chờ đợi những thứ như sự phê duyệt của thành phố.”

Musk luôn yêu cầu các nhân viên của anh làm nhiều hơn và làm tốt hơn, dù trong văn phòng hay trong các hoạt động ngoại khóa. Một phần trách nhiệm của Spikes bao gồm cả việc thiết kế máy PC chơi game cho nhà Musk, đẩy năng lực xử lý của máy đến giới hạn và phải làm mát chúng bằng dàn ống chạy khắp bên trong máy. Khi mớ linh kiện chơi game này cứ hỏng suốt, Spikes mới nhận ra biệt thự nhà Musk có đường dây điện quá tệ, nên quyết định kéo thêm một đường dây chuyên dụng thứ hai cho phòng chơi game nhằm khắc phục vấn đề. Việc làm đó cũng không giúp Spikes được đối đãi đặc biệt. “Có lần, máy chủ lưu trữ thư của SpaceX bị hỏng, thế là Musk cứ nói đi nói lại, ‘Đừng để chuyện chết tiệt này xảy ra thêm lần nào nữa,’” Spikes kể. “Anh ấy có kiểu nhìn bạn — nhìn trừng trừng — và cứ nhìn mãi đến khi nào bạn hiểu ý anh ấy.”

Musk cũng cố gắng tìm kiếm các nhà thầu có thể bắt kịp với trí sáng tạo và nhịp độ của SpaceX. Chẳng hạn, thay vì luôn đòi hỏi ở các công ty hàng

không vũ trụ, anh lại định vị những nhà cung cấp có kinh nghiệm tương đương từ các lĩnh vực khác. Ngay từ đầu, SpaceX đã cần một người chuyên chế tạo các thùng chứa nhiên liệu - vốn dĩ là phần thân chính của tên lửa — và Musk phải đến vùng Trung tây thảo luận với những công ty làm ra các thùng chứa nông nghiệp lớn bằng kim loại dùng trong ngành kinh doanh sữa và chế biến thực phẩm. Các nhà cung cấp này cũng gặp khó khăn hòng bắt kịp lịch trình của SpaceX, và Musk phải đích thân bay khắp đất nước để ghé thăm các nhà thầu — đôi khi khá đột ngột - nhằm kiểm tra tiến độ của họ. Một chuyến kiểm tra như thế đã diễn ra tại công ty Spincraft, bang Wisconsin. Musk cùng hai nhân viên SpaceX đã đáp máy bay vượt chiều dài đất nước và hạ cánh vào đêm khuya, với hy vọng trông thấy một kíp công nhân làm việc tăng ca để hoàn thành các thùng chứa nhiên liệu. Khi Musk phát hiện thấy Spincraft đang chậm tiến độ, anh liền quay sang một nhân viên của spincraft và thông báo, “Anh đang chơi chúng tôi sau lưng đấy, và chuyện đó không hay đâu.” Tổng giám đốc khi ấy của spincraft, David Schmitz, bảo rằng Musk được mệnh danh là kẻ thương thuyết đáng sợ, một kẻ luôn tự mình theo sát mọi thứ. “Nếu Elon không vui, anh sẽ biết ngay,” Schmitz nhận xét. “Mọi thứ sẽ trở nên tồi tệ.” Mấy tháng sau cuộc gặp gỡ đó, SpaceX đã tự nâng cao năng lực hàn nối trong nội bộ, nhờ thế có thể sản xuất thùng chứa nhiên liệu ngay tại E1 Segundo và tổng khứ Spincraft.

Lần khác, một nhân viên bán hàng đã bay đến SpaceX để chào bán một loại thiết bị hạ tầng công nghệ nào đó. Anh ta áp dụng cách xây dựng mối quan hệ đúng chuẩn mà giới bán hàng đã tập thành thói quen suốt nhiều thế kỷ. Xuất hiện. Trò chuyện một lúc. Cảm nhận đôi phương. Rồi bắt đầu vào việc. “Gã ấy bước vào và Elon hỏi gã vì sao họ phải gặp nhau,” Spikes kể. “Gã trả lời, ‘Để xây dựng một mối quan hệ.’ Elon đáp, ‘Okay. Rất vui được gặp anh,’ câu nói mà về cơ bản nghĩa là, ‘Biến khỏi phòng tao ngay, đồ khốn.’ Gã này đã phải trải qua chuyến đi suốt bốn giờ đồng hồ chỉ để cuối cùng có được một cuộc hẹn hai phút. Elon không bao giờ dung thứ cho loại người này.” Musk có thể hành động nhanh không kém đối với các nhân viên nào không đáp ứng những tiêu chuẩn anh đặt ra. “Anh ấy thường nói, ‘Càng chờ đợi sa thải một người lâu bao nhiêu, bạn càng phung phí nhiều thời gian cho quyết định đó bấy nhiêu,’” Spikes cho biết.

Đa số các nhân viên SpaceX đều hồi hộp khi trở thành một phần trong cuộc phiêu lưu của công ty và cố gắng không để những yêu sách mệt mỏi và hành vi cay nghiệt của Musk động đến họ. Nhưng vẫn có những thời điểm Musk đi quá xa. Các nhóm kỹ sư thường nổi cơn thịnh nộ tập thể mỗi khi bắt gặp Musk tuyên bố với báo chí rằng đã ít nhiều tự mình thiết kế tên lửa Falcon. Musk cũng từng thuê một nhóm làm phim tài liệu theo anh đi khắp nơi một thời gian. Điều bộ trợ tráo này thực sự khiến những ai đang làm việc cật lực tại nhà máy SpaceX phải nghiến răng. Họ cảm thấy như thể cái tôi của Musk đã tước đi những gì tốt đẹp nhất ở anh, và rằng anh đang thể hiện SpaceX như kẻ chinh phục trong ngành hàng không vũ trụ ngay cả khi công ty vẫn chưa phóng thành công lần nào. Những nhân viên nào phản ánh chi tiết về các sai sót mà họ nhận thấy trong thiết kế của Falcon 5, hay trình bày các đề xuất thực tế nhằm giúp Falcon 1 hoàn thiện nhanh chóng hơn thường bị phớt lờ hay tệ hơn thế. “Cách đối xử với nhân viên như thế sẽ không có lợi về lâu dài trong thời đại này,” một kỹ sư nói. “Nhiều kỹ sư giỏi vốn được tất cả mọi người - ngoại trừ ‘cấp quản lý’ - xem là tài sản của công ty đều buộc phải ra đi hoặc đơn giản bị sa thải ngay lập tức sau khi bị quy trách nhiệm cho những việc họ không làm. Nhảm lẫn chết người này<sup>57</sup> chứng tỏ Musk đã sai ở đâu đó.”

Đầu năm 2004, thời điểm SpaceX hy vọng sẽ phóng thành công tên lửa của họ, đã đến và đã đi. Động cơ Merlin mà Mueller cùng đội của anh chế tạo hóa ra lại là một trong những động cơ tên lửa hiệu quả nhất từng được sáng chế. Musk phải mất nhiều thời gian hơn dự kiến để thông qua hết các đợt kiểm tra cần thiết và chuẩn bị động cơ sẵn sàng phóng. Cuối cùng, đến mùa thu năm 2004, các động cơ đã vận hành ổn định và đáp ứng mọi yêu cầu của họ. Điều này đồng nghĩa Mueller và đội của anh có thể thở phào và tất cả những người còn lại trong SpaceX nên chuẩn bị chịu khổ. Mueller đã đặt cược toàn bộ sự tồn tại của SpaceX cho “con đường tới hạn” - anh là người luôn chống đỡ cho công ty để đạt được những bước tiến tiếp theo - dưới sự soi xét của Musk. “Với động cơ đã sẵn sàng, đã đến lúc nổi hoang mang bao trùm,” Mueller nói. “Không ai biết con đường tới hạn sẽ dẫn đến điều gì.”

Nhiều người đã sớm nhận ra khi những vấn đề nan giải cứ đầy rẫy. Vấn đề điện tử hàng không, bao gồm các linh kiện điện tử dành cho hệ thống dẫn

đường, liên lạc và quản lý tổng thể trong tên lửa đã biến thành cơn ác mộng. Có vẻ như ngay đến những việc lật vật như gắn ổ lưu trữ flash để liên lạc với máy tính chủ của tên lửa cũng thất bại vì nguyên nhân nào đó không rõ. Phần mềm cần để quản lý tên lửa cũng trở thành gánh nặng chủ yếu. “Như trong mọi tình huống khác, anh phát hiện ra chỉ còn 10% cuối cùng là hoàn thành, là lúc để kết hợp mọi thứ lại, nhưng chúng lại không ăn khớp với nhau,” Mueller chia sẻ. “Và quá trình này tiếp diễn trong suốt sáu tháng.” Cuối cùng, đến tháng Năm năm 2005, SpaceX mới vận chuyển quả tên lửa đi gần 300 km về hướng bắc đến Căn cứ Không quân Vandenberg để phóng thử, và hoàn tất bước khai hỏa trên bộ phóng trong năm giây.

Phóng tên lửa từ Vandenberg là quyết định rất thuận lợi đối với SpaceX. Địa điểm này gần ngay Los Angeles và có vài bộ phóng để lựa chọn. Tuy nhiên, SpaceX lại trở thành vị khách không được hoan nghênh. Lực lượng không quân chào đón vị khách mới một cách lạnh nhạt, và những người được giao nhiệm vụ quản lý bãi phóng cũng không hề có động thái hỗ trợ SpaceX. Lockheed và Boeing, hai hãng từng phóng các vệ tinh do thám trị giá tỷ đô cho quân đội từ Vandenberg, cũng không thêm đếm xỉa đến sự hiện diện của SpaceX - một phần vì SpaceX là hiện thân của mối đe dọa đối với việc kinh doanh, phần khác vì công ty khởi nghiệp này cứ lảng vảng gần kho hàng trước đây của họ. Khi SpaceX bắt đầu chuyển từ giai đoạn thử nghiệm đến phóng thật, họ được thông báo rằng phải “xếp hàng.” Họ đã phải chờ đợi hàng tháng trời để được phóng. “Tuy họ bảo rằng chúng tôi có thể phóng, nhưng rõ ràng là chúng tôi không thể,” Gwynne Shotwell nói.

Trong lúc tìm kiếm địa điểm mới, Shotwell và Hans Koenigsmann đã sử dụng phép chiếu Mercator<sup>58</sup> để dựng bản đồ thế giới lên bờ tường và nhận thấy một cái tên nằm trên đường xích đạo, nơi hành tinh xanh quay nhanh hơn và tiếp thêm đà phóng cho tên lửa. Cái tên đầu tiên bật ra ấy chính là đảo Kwajalein - hay Kwaj - hòn đảo lớn nhất thuộc quần đảo san hô nằm giữa Guam và Hawaii trên Thái Bình Dương, và là một phần của Cộng hòa Quần đảo Marshall. Chấm nhỏ này lọt vào mắt xanh của Shotwell vì quân đội Mỹ từng sử dụng nó làm khu thử nghiệm tên lửa trong nhiều thập kỷ. Shotwell tìm thấy tên một đại tá tại bãi phóng thử và gửi ông một e-mail; ba tuần sau đó, viên sĩ quan gọi lại và bảo rằng vui lòng cho phép SpaceX

phóng tên lửa từ quần đảo. Tháng Sáu năm 2005, nhóm kỹ sư của SpaceX bắt đầu chất đầy trang thiết bị lên container để chuyển chúng đến Kwaj.

Quần đảo san hô Kwajalein được tạo thành từ khoảng 100 đảo lớn nhỏ. Nhiều đảo trong số này chỉ kéo dài chừng vài trăm mét và dài hơn bề rộng của chúng rất nhiều. “Từ trên không, chúng trông như những hạt cườm tuyệt đẹp dính trên một sợi dây,” Pete Worden, người từng ghé thăm đảo với tư cách cố vấn của Bộ Quốc phòng, cho biết. Đa số người dân trong khu vực đều sống trên đảo Ebeye, trong khi quân đội Mỹ chiếm đóng Kwajalein, hòn đảo cực nam và biến một phần thành thiên đường nhiệt đới, một phần thành sào huyệt bí mật của Tiến sĩ Evil. Trong nhiều năm, Mỹ đã rót các ICBM từ California vào Kwaj, và sử dụng hòn đảo này nhằm tiến hành các thử nghiệm vũ khí không gian trong suốt giai đoạn “Chiến tranh giữa các vì sao.” Họ nhắm tia laser vào Kwaj từ không gian trong một nỗ lực quan sát xem chúng có nhắm chính xác và đáp ứng đủ điều kiện để phóng ICBM trúng vào quần đảo hay không. Sự xuất hiện của quân đội đã kéo theo một dãy nhà kỳ quái, gồm các kiến trúc hình thang nặng nề, không cửa sổ, bằng bê-tông mà chỉ những kẻ tìm sống trong đất chết mới nghĩ ra nổi.

Để đến được Kwaj, các nhân viên SpaceX phải bay bằng chuyên cơ của Musk hoặc đáp các chuyến bay thương mại qua Hawaii. Nơi lưu trú chính trên Đảo Kwajalein là các căn hộ hai phòng ngủ trông giống ký túc xá hơn phòng khách sạn, cùng với các tủ quần áo và bàn làm việc kiểu quân đội. Nhóm kỹ sư phải vận chuyển mọi nguyên vật liệu cần thiết bằng máy bay của Musk, hoặc thường phải chở chúng đến bằng tàu từ Hawaii hoặc lục địa Mỹ. Mỗi ngày, đoàn SpaceX lại tập hợp hành trang và đón chuyến tàu 45 phút đến Omelek, một hòn đảo rộng chừng 3 hecta với hàng cọ và cây cối xanh mướt bao phủ được họ biến thành bãi phóng. Trong vòng vài tháng, nhóm người này đã dọn quang bờ bụi, đổ bê-tông để làm chắc bệ phóng, và hoán cải một chiếc xe moóc rộng gấp đôi cỡ thường thành văn phòng. Công việc nặng nhọc và diễn ra trong độ ẩm nhũn người, với ánh Mặt Trời gay gắt đủ sức đốt cháy da thịt dưới lớp áo phông. Cuối cùng, một số người thích qua đêm tại Omelek hơn là phải vượt sóng dữ trở về đảo chính. “Một số phòng làm việc còn được biến thành phòng ngủ với đầy đủ chăn nệm,” Hollman nói. “Sau đó, chúng tôi chuyển đến một chiếc tủ lạnh rất đẹp, một

vĩ nướng loại tốt và nôi cả vòi sen. Chúng tôi cố gắng biến nó thành ít nhất như là nơi cắm trại, còn khá hơn như là nơi để sống.”

Mặt Trời lên lúc 7 giờ sáng mỗi ngày, và đó là khi toàn đội SpaceX bắt tay vào làm việc. Một loạt cuộc họp đã diễn ra, trong đó mọi người liệt kê những việc cần làm và thảo luận giải pháp cho những vấn đề còn tồn đọng. Khi các khối kết cấu lớn được chở đến, công nhân phải đặt nằm thân tên lửa trong một nhà chứa máy bay tự tạo và mất hàng giờ lắp ráp mọi bộ phận với nhau. “Lúc nào cũng có việc để làm,” Hollman cho biết. “Nếu vấn đề không nằm ở động cơ, thì hẳn các linh kiện điện tử hay phần mềm đang gặp vấn đề.” Đến 7 giờ tối, các kỹ sư sẽ tạm ngưng công việc. “Một hoặc hai người đến phiên nấu bữa tối, và họ sẽ nấu thịt bò với khoai tây và mi pasta,” Hollman nói. “Chúng tôi có một đồng phim ảnh và một đầu DVD, còn một số người câu được rất nhiều cá ngoài vũng tàu đậu.” Đối với nhiều kỹ sư, đây quả là một trải nghiệm vừa khổ cực, vừa thần kỳ. “Tại Boeing, anh có thể sống rất tiện nghi, nhưng tại SpaceX thì không,” Walter Sims, một chuyên gia công nghệ SpaceX từng dành thời gian để đạt chứng nhận lặn khi còn ở Kwaj, cho biết. “Mỗi người sống trên đảo đều là một ngôi sao chết tiết, và họ luôn tổ chức các cuộc họp chuyên đề về tia X hoặc động cơ. Đây quả là một nơi tràn đầy sức sống.”

Các kỹ sư liên tục gặp trở ngại vì quyết định cấp hoặc không cấp vốn của Musk. Khi gọi về trụ sở, ai đó sẽ yêu cầu anh mua một chiếc máy giá 200 nghìn đô-la hoặc một bộ phận đất tiền nào đó mà họ cho là thiết yếu đối với thành công của động cơ Falcon 1, và Musk sẽ từ chối đề nghị. Song, anh lại hoàn toàn thoải mái khi bỏ ra khoản tiền tương tự để trải một lớp phủ sáng loáng lên mặt sàn nhà máy chỉ để cho đẹp. Tại Omelek, các công nhân muốn mở một con đường nhỏ dài gần 200 mét từ nhà chứa máy bay đến bệ phóng để vận chuyển tên lửa dễ dàng hơn. Musk từ chối. Điều này đã buộc các kỹ sư phải vận chuyển tên lửa và kết cấu hỗ trợ có bánh xe của nó theo cách của người Ai Cập cổ đại. Họ trải một dãy ván gỗ ra rồi lăn quả tên lửa trên đấy, bằng cách nhấc mảnh ván gỗ ở cuối đặt lên đầu theo một chu kỳ liên tục.

Toàn bộ cảnh tượng này thật lố bịch. Một công ty tên lửa khởi nghiệp mắc kẹt giữa một nơi vô định nào đó và đang cố gắng lập nên một trong những kỳ tích khó khăn nhất mà nhân loại từng biết đến, và thú thực, chỉ một



nhóm người trong đội Musk biết cách phóng tên lửa ra sao. Hết lần này đến lần khác, quả tên lửa lại được điều hành đến bệ phóng và dựng đứng lên trong hai ngày, trong khi các lượt kiểm tra kỹ thuật và độ an toàn cứ bộc lộ thêm một loạt vấn đề mới. Các kỹ sư phải cố gắng làm việc với quả tên lửa lâu nhất có thể, trước khi đặt nó nằm ngang trở lại và hành quân về nhà chứa máy bay nhằm tránh bị không khí mặn làm hư hại. Các nhóm từng làm việc riêng rẽ trong nhiều tháng trước đó tại nhà máy SpaceX — phần lực, điện tử hàng không, phần mềm - giờ đây bị đày lên đảo cùng nhau và buộc phải trở thành một tổng thể đa ngành. Tất cả trở thành một bài tập về sự học hỏi và liên kết cao độ, diễn ra như một vở hài kịch đầy sai sót. “Nó giống như Gilligans Island? ngoại trừ những quả tên lửa.” Hollman nói.

Đến tháng Mười một năm 2005, khoảng sáu tháng sau khi họ đặt chân lên đảo lần đầu tiên, đội SpaceX cảm thấy đã sẵn sàng cho một cú phóng. Musk bay đến cùng Kimbal, em trai anh, tham gia vào đội SpaceX đang ở trong những cái trại trên Kawj. Ngày 26 tháng Mười một, một vài người thức dậy vào lúc 3 giờ sáng và nạp đầy ôxi lỏng vào tên lửa. Sau đó, họ rút xa khỏi đảo gần 5 km để an toàn, trong khi những người còn lại trong đội SpaceX quan sát hệ thống phóng từ phòng điều khiển cách đảo Kwaj hơn 40 km. Quân đội cũng cung cấp cho SpaceX một cửa phóng trong sáu-giờ. Ai cũng hy vọng được chứng kiến tầng đầu tiên của tên lửa rời mặt đất với vận tốc xấp xỉ 11 nghìn km/giờ, trước khi nhường chỗ cho tầng thứ hai cháy tiếp trong khí quyển và đạt vận tốc trên 27 nghìn km/giờ. Thế nhưng, khi kiểm tra lần cuối trước khi phóng, các kỹ sư đã phát hiện ra một vấn đề nghiêm trọng: Một chiếc van trên thùng chứa ôxi lỏng (LOX) không đóng lại được, và LOX sẽ sôi và thoát ra ngoài khí quyển với tốc độ 2.273 lit/giờ. SpaceX dốc sức khắc phục vấn đề, nhưng bị mất rất nhiều nhiên liệu phóng trước khi cửa sỏ được đóng lại.

Với sứ mệnh dở dang, SpaceX đặt hàng thêm LOX chi viện chủ yếu từ Hawaii và chuẩn bị cho một nỗ lực khác vào giữa tháng Mười hai. Song, gió mạnh, các van bị lỗi và những sai sót khác cũng cản trở nỗ lực phóng này. Một tối thứ Bảy nọ, trước khi tiến hành một nỗ lực khác, SpaceX phát hiện thấy hệ thống phân phối năng lượng của tên lửa bắt đầu trục trặc và cần các tụ điện mới. Đến sáng Chủ nhật, tên lửa được hạ xuống và tách làm hai tầng để kỹ thuật viên trườn vào và tháo bỏ các bảng mạch điện. Ai đó đã phát hiện bên cung cấp linh kiện điện tử vẫn mở cửa vào Chủ nhật tại

Minnesota, thế là một nhân viên SpaceX tức tốc bay đến đó để lấy vài tu điện mới. Đến thứ Hai, anh ta đã có mặt tại California và kiểm tra các bộ phận tại trụ sở SpaceX nhằm đảm bảo chúng vượt qua hết các mục đánh giá đã dạng về độ nóng và độ rung, rồi bay về lại quần đảo. Trong chưa đến 80 giờ đồng hồ, các linh kiện điện tử đã hoạt động chính xác trở lại và được cài đặt cho tên lửa. Quyết định vọt bay đến Mỹ và vọt trở về đã cho thấy sự can trường đúng nghĩa của đội SpaceX 30 người khi đối diện với nghịch cảnh, đồng thời truyền cảm hứng cho mọi người trên đảo. Một nhóm phụ trách phóng tên lửa thông thường gồm 300 người cù khôi trong ngành hàng không vũ trụ sẽ không bao giờ cố sửa chữa một tên lửa như thế bằng các chuyến bay. Nhưng chí khí, trí thông minh và tài xoay xở của đội SpaceX vẫn không thể bù đắp cho sự non kinh nghiệm của họ trong điều kiện khó khăn. Nhiều vấn đề khác đã lại nảy sinh và chặn đứng mọi ý định đưa tên lửa vào không gian.

Rốt cuộc, đến tận ngày 24 tháng Ba năm 2006, toàn bộ hệ thống mới thông suốt. Chiếc Falcon 1 đứng trên bệ phóng hình vuông và bắt lửa. Nó bay vút lên bầu trời, biển hòn đảo bên dưới thành một chấm xanh lá nhỏ giữa biển xanh muôn trùng. Trong phòng điều khiển, Musk mặc quần cộc, mang dép lê và áo phông, đi tới đi lui quan sát diễn biến. Sau đó chừng 25 giây, rõ ràng mọi thứ đang trở nên không ổn. Một ngọn lửa phụt ra trên động cơ Merlin, và cỗ máy vốn đang lướt đi thẳng tắp và đúng lộ trình bỗng dưng xoay tròn và lao đầu xuống mặt đất một cách không thể kiểm soát. Falcon 1 đã kết thúc khi rơi thẳng xuống bãi phóng. Hầu hết các mảnh vỡ dạt vào rặng đá ngầm cách bệ phóng 76 mét, còn kiện hàng vệ tinh thì đâm xuyên qua mái xưởng máy của SpaceX và đập lờ lững sát mặt sàn. Một số kỹ sư đeo ống thở và bình khí nén đi thu hồi các mảnh vỡ, gom nhặt toàn bộ tàn dư của quả tên lửa trong hai thùng linh kiện lớn bằng chiếc tủ lạnh. “Đáng lưu ý rằng những công ty phóng tên lửa thành công cũng từng trải qua những khó khăn như thế,” Musk viết trong báo cáo rút kinh nghiệm. “Một người bạn của tôi đã viết thư nhắc nhở tôi rằng chỉ có 5/9 tên lửa Pegasus đầu tiên phóng thành công; với Ariane là 3/5; với Atlas là 9/20; với Soyuz là 9/21, còn Proton là 9/18. Sau khi lần đầu trực tiếp cảm nhận việc đưa nó lên quỹ đạo khó khăn thế nào, tôi rất kính phục những người vẫn kiên trì sản xuất ra các phương tiện trụ cột của hoạt động phóng tên lửa không gian ngày nay.” Musk khép lại bức thư khi viết, “SpaceX đang bước vào một

hành trình dài, và bất chấp mọi điều xảy ra, chúng tôi sẽ hoàn thành công việc này.”

Musk và các giám đốc khác của SpaceX quy trách nhiệm vụ đâm và cho một kỹ thuật viên không được nêu tên. Họ nói rằng người này đã điều chỉnh gì đó trên quả tên lửa một ngày trước hôm phóng và không siết chặt khớp nối trên ống nhiên liệu đúng cách, khiến khớp này bị nứt vỡ. Phần khớp nghi vấn này là một bộ phận khá cơ bản - một đai ốc nhôm cỡ b thường dùng để nối hai ống với nhau. Kỹ thuật viên đó là Hollman. Sau vụ đâm va tên lửa, Hollman đã đáp máy bay đến Los Angeles để trực tiếp đối mặt với Musk. Anh đã làm việc không kể ngày đêm suốt hàng năm trời vì Falcon 1 và cảm thấy rất phấn uất vì Musk đã lôi anh cùng cả nhóm ra trước công chúng. Hollman biết rõ anh đã vặn chặt đai ốc b đó đúng cách và các quan sát viên của NASA cũng theo dõi ngay cạnh anh để kiểm tra tiến trình. Khi Hollman lao vào trụ sở SpaceX với cơn giận ngập đầu, Mary Beth đã cố xoa dịu và ngăn anh gặp Musk. Nhưng Hollman vẫn cứ bước tới, và hai người đã có một trận to tiếng trong ô làm việc của Musk.

Sau khi toàn bộ các mảnh vỡ được phân tích, hóa ra đai ốc b đó gần như đã nứt sẵn do bị không khí mặn ở đảo Kwaj ăn mòn từ mấy tháng. “Quả tên lửa đúng là bị đóng muối hết một bên, và bạn phải cạo chúng ra,” Mueller giải thích. “Nhưng chúng tôi đã thử khởi động tĩnh từ ba ngày trước đó, và mọi thứ đều ổn.” SpaceX đã cố gắng giảm bớt 22,6 kg trọng lượng bằng cách dùng linh kiện bằng nhôm thay vì thép không gỉ. Thompson, cựu lính thủy đánh bộ, từng chứng kiến các bộ phận nhôm này hoạt động tốt trên những máy bay trực thăng đổ trên hàng không mẫu hạm, và Mueller cũng trông thấy máy bay đổ ngoài Mũi Canaveral (Florida) suốt 40 năm mà các đai ốc b bằng nhôm này vẫn trong tình trạng tốt. Nhiều năm sau, một số giám đốc SpaceX vẫn còn thấy đau xót trước cách Hollman và nhóm của anh bị đối xử. “Họ là những người xuất sắc nhất, và họ đã bị đổ lỗi để chúng tôi có thể ăn nói với cả thế giới,” Mueller tâm sự. “Thật tồi tệ. Sau này chúng tôi mới biết đó là chuyện không may<sup>59</sup>.”

Sau vụ đâm va, mọi người đã uống rất nhiều tại một quán bar trên đảo chính. Musk muốn phóng lại trong sáu tháng tiếp theo, nhưng việc lắp ráp hoàn chỉnh một cỗ máy mới sẽ tốn rất nhiều công sức. SpaceX có sẵn vài mảnh thiết bị tại Segundo, nhưng hiển nhiên không phải một tên lửa sẵn

sàng được phóng. Khi họ cạn chén, các kỹ sư thề rằng họ sẽ đề ra phương pháp quy củ hơn trong lần tới và sẽ làm việc tốt hơn như một tập thể. Worden hy vọng nhóm kỹ sư sẽ nâng tầm cuộc chơi như thế. Ông đã quan sát họ từ Bộ Quốc phòng và rất quý nghị lực của những kỹ sư trẻ này, nhưng phương pháp của họ thì không. “Nó trông như được chế tạo bởi một lũ trẻ con chuyên làm phần mềm ở Thung lũng Silicon vậy,” Worden nhận xét. “Họ cứ thức trắng đêm rồi thử thứ này thứ kia. Tôi đã chứng kiến hàng trăm kiểu hoạt động như thế, và chúng khiến tôi thấy ngay rằng không hiệu quả.” Trước lần phóng đầu tiên, Worden đã cố gắng cảnh báo Musk, gửi thư cho anh và giám đốc của DARPA, đơn vị nghiên cứu của Bộ Quốc phòng, để làm rõ quan điểm của ông. “Phản ứng của Elon không tốt. Cậu ấy nói, ‘Anh thì biết gì? Anh chỉ là một nhà thiên văn thôi,’” Worden kể lại. Nhưng sau khi tên lửa nổ tung, Musk đã đề nghị Worden tiến hành điều tra về phía chính phủ. “Tôi rất tin cậy Elon về điều đó,” Worden chia sẻ.

Gần đúng một năm sau, SpaceX mới sẵn sàng phóng lần nữa. Ngày 15 tháng Ba năm 2007, buổi phóng thử nghiệm đã diễn ra thành công. Sau đó, đến ngày 21 tháng Ba, Falcon 1 cuối cùng cũng hoạt động như ý. Từ bệ phóng với những hàng cộ bao quanh, Falcon 1 đã bay vút lên và hướng tới không gian. Nó bay được khoảng hai phút, giữa lúc nhóm kỹ sư liên tục báo cáo rằng hệ thống vẫn “bình thường” - tức vẫn ổn. Sau khi bay được ba phút, tầng thứ nhất của tên lửa tách ra và rơi trở lại Trái Đất, còn động cơ Kestrel khởi động đúng như dự kiến và đưa tầng thứ hai vào quỹ đạo. Tiếng reo hò ngất ngậy vang khắp phòng điều khiển. Tiếp theo, khi đến cột mốc bốn phút, phần phụ ở đầu tên lửa cũng tách ra như dự kiến. “Nó hoạt động chính xác như chúng tôi kỳ vọng,” Mueller cho biết. “Tôi ngồi cạnh Elon, nhìn anh và nói, ‘Chúng ta đã làm được.’ Chúng tôi ôm nhau và tin rằng nó sẽ đến được quỹ đạo. Rồi nó bắt đầu lão đảo.” Trong hơn năm phút huy hoàng đầu tiên, các kỹ sư SpaceX cảm giác như họ đã làm tốt mọi thứ. Máy quay gắn trên boong Falcon 1 hướng xuống và cho thấy Trái Đất ngày càng nhỏ dần, tên lửa đang bay đúng lộ trình vào không gian. Nhưng rồi, cú chao mà Mueller nhận thấy chợt biến thành cú quăng quật, rồi cỗ máy lịm dần, bắt đầu vỡ thành từng mảnh và sau đó nổ tung. Lần này, nhóm kỹ sư SpaceX đã nhanh chóng nhận ra sai sót. Khi tên lửa đang tiêu thụ chất nổ đẩy, phần chất nổ còn lại bắt đầu lan ra xung quanh và dội lại các cạnh hết như bọt rượu xoay vòng trong ly. Chất nổ đẩy bị văng ra đã kích tên lửa

chao đảo, và đến một lúc nào đó, chúng đã văng đủ để khiến khe hở của động cơ lộ ra. Khi động cơ hút vào một luồng không khí mạnh, nó liền bốc cháy.

Thất bại này là một đòn chí mạng khác với các kỹ sư SpaceX. Một số người đã bỏ gần hai năm đi lại giữa California, Hawaii và Kwaj. Thời điểm SpaceX có thể phóng thử một lần nữa cũng vượt quá mục tiêu ban đầu của Musk đến bốn năm, và công ty cứ nhai nát vận may Internet của anh với tốc độ đáng lo ngại. Musk đã công khai thể rằng anh sẽ chứng kiến điều này đến phút cuối cùng, nhưng mọi người trong và ngoài công ty vẫn lén tính toán và nói rằng SpaceX nhiều khả năng chỉ đủ sức tiến hành thêm một lần phóng nữa - hoặc có thể là hai. Thậm chí khi tình trạng tài chính khiến Musk nản lòng, anh vẫn hiếm khi để lộ điều đó với nhân viên. “Elon đã làm được một điều tuyệt vời, đó là không trút gánh nặng lên mọi người vì những mối lo như thế,” Spikes nhận xét. “Anh ấy luôn chia sẻ về tầm quan trọng của sự tinh gọn và thành công, nhưng không bao giờ nói rằng 'nếu chúng ta thất bại, chúng ta sẽ tiêu tủng.' Anh ấy rất lạc quan.”

Thất bại dường như chẳng thể che lấp đi viễn cảnh của Musk về tương lai hay đẩy lên mối hoài nghi về năng lực của anh. Giữa tình thế hỗn loạn, anh vẫn bay một chuyến đến quần đảo cùng Worden. Musk bắt đầu nghĩ cách hợp nhất các đảo thành một vùng đất rộng lớn. Anh đề nghị nên xây tường xuyên qua những eo biển nhỏ giữa các đảo, và nước có thể được bơm ra từ các hệ thống nhân tạo như tại Hà Lan. Worden, vốn nổi tiếng với những ý tưởng điên rồ, đã bị vẻ hiên ngang của Musk hấp dẫn. “Cậu ấy nghĩ đến điều vớ vẩn này theo cái cách thật tuyệt vời,” Worden nhận xét. “Kể từ đó, cậu ấy và tôi bắt đầu thảo luận về việc định cư trên Hỏa tinh. Và tôi thực sự có ấn tượng rằng đây là một anh chàng biết nghĩ lớn.”

## Chương 7: Hoàn toàn chạy điện

J. B. Straubel có một vết sẹo dài hơn 5 phân cắt ngang má trái của anh. Anh lãnh nó trong một lần thí nghiệm tại lớp hóa thời trung học. Straubel đã trộn sai công thức pha chế hóa chất, khiến chiếc ống nghiệm anh đang cầm trên tay phát nổ và bắn mảnh kính văng tứ tung, trong đó có một mảnh chém qua mặt anh.

Vết thương vẫn còn lưu lại đến nay như huy chương danh dự của chàng thợ hàn. Nó xuất hiện khi anh gần kết thúc quãng đời niên thiếu của mình, đầy ắp những thí nghiệm với hóa chất và máy móc. Sinh ra tại Wisconsin, Straubel đã xây dựng được một phòng thí nghiệm hóa học lớn trong tầng hầm nhà mình, có cả những nắp đậy khói và các hóa chất đặt mua được, mượn được hoặc trộm được. Lúc 13 tuổi, Straubel tìm thấy một chiếc xe chơi golf cũ ở bãi rác. Anh bèn mang về và sửa mô-tơ điện để nó hoạt động trở lại. Có vẻ như Straubel luôn thích tháo thứ gì đó thành từng mảnh, lau chùi rồi ráp nó lại như cũ. Tất cả đều hợp với truyền thống tự lập của gia đình Straubel. Cuối thập niên 1890, cụ cố của Straubel đã khởi sự Công ty Straubel Machine, chế tạo một trong những chiếc động cơ đốt trong đầu tiên tại Mỹ và dùng nó để cung cấp năng lượng cho tàu thuyền.

Tinh thần ham học hỏi của Straubel đã đưa anh đến miền Tây và theo học Đại học Stanford, nơi anh ghi danh vào năm 1994 với ý định trở thành một nhà vật lý học. Sau khi trải qua những khóa học khó nhằn nhất, Straubel đã kết luận rằng vật lý không phải ngành học dành cho mình. Các khóa học nâng cao thiên về lý thuyết, còn Straubel thì lại muốn dùng đôi tay nhem nhuốc của mình. Anh đã tự hình thành một môn học riêng và gọi đó là hệ thống năng lượng và kỹ thuật. “Tôi muốn dùng phần mềm và điện để điều khiển năng lượng,” Straubel cho biết. “Đó là tin học kết hợp với năng lượng điện tử. Tôi đã tập hợp tất cả những gì mình yêu thích vào chung một chỗ.”

Thời đó vẫn chưa có trào lưu công nghệ sạch, nhưng đã có các công ty nhằm nhe phát triển những ứng dụng mới về năng lượng Mặt Trời và xe cộ dùng điện. Straubel săn tìm những công ty khởi nghiệp này, thường xuyên lui tới ga-ra của họ và làm phiền các kỹ sư. Anh cũng bắt đầu tập hàn trở lại

tại nhà mình, cũng như tại ga-ra một ngôi nhà nơi anh sống chung cùng nửa tá bạn bè. Straubel đã mua “một phần của chiếc Porsche vớ vẩn” với giá 1.600 đô-la và biến nó thành một chiếc xe hơi điện. Điều này có nghĩa là Straubel phải chế tạo một bộ điều khiển để kiểm soát mô-tơ điện, tự tạo bộ nạp từ đầu và viết phần mềm để vận hành toàn bộ cỗ máy. Chiếc xe đã lập kỷ lục thế giới về gia tốc đối với phương tiện dùng điện (EV: electric vehicle) khi đi được 400 mét trong 17,28 giây. “Những gì tôi đã rút ra được là điện tử thật tuyệt vời, và anh có thể đạt đến gia tốc đó với một ngân sách không đáng kể, nhưng pin thì thật tệ,” Straubel nói. “Nó chỉ chạy được trong phạm vi gần 50km, nên tôi đã nhận ra ngay một số hạn chế của xe cộ dùng điện.” Straubel lắp thêm cho chiếc xe của mình một bộ gia tốc hybrid bằng cách chế tạo một thiết bị chạy xăng có thể gắn vào chiếc Porsche và được dùng để nạp lại năng lượng cho pin. Nhờ thế, Straubel có thể lái một mạch hơn 640 km đến Los Angeles và quay về.

Đến năm 2002, Straubel chuyển đến sống tại Los Angeles. Anh đỗ bằng thạc sĩ tại Stanford và quanh quẩn ở một vài công ty trong lúc tìm kiếm điều gì đó kêu gọi mình. Anh quyết định chọn Rosen Motors, công ty đã chế tạo một trong những chiếc xe hơi hybrid đầu tiên trên thế giới - chiếc xe được lắp một bánh đà, một tua-bin xăng và mô-tơ điện để quay bánh. Sau khi dự án bị dừng, Straubel theo chân Harold Rosen, một kỹ sư nổi tiếng nhờ phát minh ra vệ tinh địa tĩnh, để chế tạo máy bay điện. “Tôi là một phi công và yêu thích bay, nên đây là công việc hoàn hảo đối với tôi,” Straubel cho biết. “Ý tưởng là để máy bay lơ lửng trên trời suốt hai tuần mỗi lần rồi lượn đến một vị trí nhất định. Đây là lộ trình của nó trước khi bay đều.” Để cân bằng thu chi, Straubel còn làm việc ban đêm và tư vấn về điện tử cho một công ty khởi nghiệp vào cuối tuần.

Trong lúc Straubel đang miệt mài với tất cả những dự án trên, bạn bè cũ của anh trong đội chế tạo xe năng lượng Mặt Trời tại Stanford đã ghé thăm anh. Nhóm kỹ sư Stanford ranh mãnh này đã từng chế tạo xe năng lượng Mặt Trời suốt nhiều năm, lắp ráp chúng trong một lán trại từ thời Thế chiến thứ Hai với đầy hóa chất độc hại và những góa phụ đen (nhện) bò lổm ngổm. Không như bây giờ, khi mà trường đại học sẽ nắm lấy cơ hội hỗ trợ cho một dự án như thế, Stanford đã cố dập tắt nhóm sinh viên dị hợm, quái gở và ưa phá luật này. Nhóm sinh viên đã chứng tỏ rằng họ thừa khả năng tự xử lý mọi việc và tranh tài trong các giải đua xe năng lượng Mặt Trời xuyên quốc

gia. Thời còn học đại học, Straubel đã góp phần chế tạo những chiếc xe, và thậm chí sau đó còn thiết lập mối quan hệ với các kỹ sư sắp ra trường. Cả nhóm đã đưa 7.000 km từ Chicago đến Los Angeles, và Straubel đã cung cấp cho lớp đàn em thiếu thốn, mệt lử này một chỗ trú chân. Khoảng nửa tá sinh viên đã xuất hiện tại nhà Straubel, được tắm vòi sen lần đầu trong nhiều ngày và sau đó nằm la liệt trên sàn. Khi họ trò chuyện lúc tối muộn, Straubel và nhóm năng lượng Mặt Trời này chỉ tập trung vào một chủ đề duy nhất. Họ nhận ra rằng pin lithium ion - cũng là loại pin lấy năng lượng từ Mặt Trời trong xe họ - cho hiệu quả tốt hơn đa số người vẫn nghĩ. Nhiều thiết bị điện tử dân dụng như laptop đang chạy bằng loại pin lithium ion 18650, vốn trông rất giống pin AA và có thể gắn lại với nhau. “Chúng tôi tự hỏi điều gì sẽ xảy ra nếu ta gắn 10.000 mảnh pin lại với nhau,” Straubel kể lại. “Chúng tôi đã tính toán và nhận ra mình có thể chạy được cả nghìn dặm. Đó hoàn toàn là chuyện vớ vẩn của đám mọt sách; cuối cùng mọi người đều cảm thấy buồn ngủ, nhưng ý tưởng này đã thật sự đeo bám tôi.”

Không lâu sau, Straubel quyết định bám theo nhóm chế tạo xe năng lượng Mặt Trời và cố thuyết phục họ chế tạo một chiếc xe điện chạy pin lithium ion. Anh bay đến Palo Alto, ngủ qua đêm trên máy bay rồi chạy xe đạp đến khuôn viên trường Stanford để chào bán ý tưởng cũng như giúp họ hoàn thành các dự án hiện tại. Thiết kế Straubel phác thảo là một chiếc xe siêu khí động học với số pin chiếm đến 80% khối lượng. Nó trông hết như một quả ngư lôi đặt trên bánh xe. Không ai biết chính xác chi tiết tầm nhìn dài hạn của Straubel dành cho chiếc xe này là gì, kể cả bản thân anh. Theo kế hoạch, có vẻ như họ sẽ thành lập một công ty xe hơi thay vì chế tạo một chiếc xe chưa rõ tính khả thi chỉ để buộc mọi người suy nghĩ về sức mạnh của pin lithium ion. May mắn lắm họ mới tìm thấy một cuộc đua để tranh tài.

Nhóm sinh viên Stanford đồng ý nhập hội cùng Straubel nếu anh có thể huy động chút tiền. Anh bắt đầu đến những hội chợ thương mại, cầm theo các tờ thông tin về ý tưởng của mình và gửi e-mail cho bất kỳ ai anh có thể nghĩ đến. “Tôi không xấu hổ,” anh chia sẻ. Vấn đề duy nhất là chẳng ai quan tâm đến điều Straubel đang rao bán. Các nhà đầu tư cứ từ chối anh hết lần này đến lần khác trong nhiều tháng. Và đến mùa thu năm 2003, Straubel đã gặp Elon Musk.



Harold Rosen hẹn ăn trưa với Musk tại một nhà hàng hải sản gần trụ sở SpaceX tại Los Angeles và đưa Straubel đi cùng nhằm thảo luận về ý tưởng máy bay điện. Khi Musk tỏ ra không hứng thú, Straubel liền giới thiệu thêm dự án xe hơi điện của anh. Ý tưởng điên rồ này đã đánh đúng tâm ý hiện thời của Musk, người đã trăn trở với những phương tiện chạy điện suốt nhiều năm. Tuy Musk đang tập trung chủ yếu vào việc ứng dụng siêu tụ điện cho những chiếc xe này, nhưng anh vẫn hồi hộp và bất ngờ khi biết rằng pin lithium ion đã có những tiến bộ lớn như thế. “Ai cũng bảo tôi điên, nhưng Elon yêu thích ý tưởng đó,” Straubel cho biết. “Anh ấy bảo, ‘Tất nhiên rồi, tôi sẽ cấp cho anh một số tiền.’” Musk hứa với Straubel 10 nghìn đô-la trong số 100 nghìn đô-la anh đang cần. Và hai người đã lập tức tạo nên một mối quan hệ thân thuộc tồn tại trong hơn một thập niên, trải qua bao thăng trầm ghê gớm nhất với mục tiêu không gì khác hơn là thay đổi thế giới.

Sau khi gặp Musk, Straubel đã đến tìm bạn bè anh tại AC Propulsion. Công ty có trụ sở tại Los Angeles này thành lập vào năm 1992 và sở hữu công nghệ mới nhất về phương tiện chạy điện và chế tạo mọi thứ - từ các phương tiện sống động dành cho hành khách hạng trung cho đến xe hơi thể thao. Straubel rất muốn cho Musk thấy chiếc tzero (bắt nguồn từ “t-zero”) - chiếc xe cao cấp nhất trong lò sản xuất của AC Propulsion. Nó là một loại xe tự lắp ráp có phần thân làm từ sợi thủy tinh, đặt trên một bộ khung sắt và tăng tốc từ 0 đến 96 km/giờ chỉ trong 4,9 giây theo tiết lộ lần đầu vào năm 1997. Straubel đã dành mấy năm đi đây đó với đội ngũ của AC Propulsion và đề nghị Tom Gage, chủ tịch công ty, đưa chiếc tzero cho Musk lái thử. Musk lập tức bị chiếc xe hấp hồn. Anh nhận thấy nó có tiềm năng trở thành một cỗ máy cực nhanh và sẽ thay đổi nhận thức của mọi người về xe hơi điện từ nhàm chán, nặng nề sang một thứ gì đó đầy cảm hứng. Trong nhiều tháng, Musk đã đề nghị cấp vốn cho nỗ lực biến chiếc xe tự chế đó thành xe thương mại, nhưng lại bị từ chối nhiều lần. “Nó vẫn là mô hình thử nghiệm và cần được chế tạo như một sản phẩm thật,” Straubel giải thích. “Tôi rất thích các anh chàng quái quỷ tại AC Propulsion, nhưng họ thật vô vọng trong kinh doanh và từ chối chế tạo chiếc xe đó. Họ cứ cố bán cho Elon một chiếc xe tên eBox trông như một mớ rác rưởi, hoạt động kém và chẳng hấp dẫn chút nào.” Khi các cuộc hẹn với AC Propulsion không thể đi đến một thỏa thuận, họ đành củng cố mối quan tâm của Musk trong việc quay lại với

một thứ còn hơn cả dự án khoa học của Straubel. Cuối tháng Hai năm 2004, trong một email gửi Gage, Musk viết: “Tôi sẽ tìm kiếm sự lựa chọn tốt nhất cho một chiếc xe hơi cơ bản hiệu suất cao cũng như một hệ thống bánh răng truyền động chạy điện, và sẽ đi theo định hướng đó.”

Cùng thời điểm đó, Straubel không biết rằng có hai đối tác kinh doanh tại Bắc California cũng yêu thích ý tưởng chế tạo một chiếc xe hơi chạy pin lithium ion. Martin Eberhard và Marc Tarpenning đã thành lập công ty NuvoMedia vào năm 1997 nhằm sáng chế một trong những thiết bị đọc sách điện tử đầu tiên, gọi là Rocket eBook. Công việc tại NuvoMedia đã cung cấp cho hai chàng trai này những hiểu biết tiên tiến nhất về điện tử dân dụng, cũng như các khối pin lithium ion được cải tiến mạnh mẽ để cung cấp năng lượng cho laptop và nhiều thiết bị cầm tay khác. Tuy Rocket eBook đi trước thời đại và không đạt được thành công đáng kể về thương mại, nhưng nó vẫn đủ tiên tiến để thu hút sự chú ý của Tập đoàn Gemstar International, chủ sở hữu TV Guide và một số công nghệ hướng dẫn lập trình điện tử khác. Tháng Ba năm 2000, Gemstar đã mua lại NuvoMedia với giá 187 triệu đô-la. Chiến lợi phẩm đã có trong tay, hai nhà sáng lập vẫn liên lạc với nhau sau thương vụ trên. Họ đều sống tại Woodside, một trong những thị trấn giàu có nhất Thung lũng Silicon và trò chuyện với nhau hàng ngày, hàng giờ về mục tiêu tiếp theo là gì. “Chúng tôi toàn nghĩ về những chuyện dở hơi,” Tarpenning nói. “Trong đó có một kế hoạch xây dựng hệ thống tưới tiêu viển vông cho các nông trại, hay một ngôi nhà có các mạng lưới cảm ứng nước thông minh. Nhưng không ý tưởng nào thực sự tạo được tiếng vang, và chúng tôi muốn làm điều gì đó quan trọng hơn.”

Eberhard là một kỹ sư cực kỳ tài năng với một ý thức xã hội đáng trân trọng. Những cuộc xung đột lặp đi lặp lại của nước Mỹ tại Trung Đông khiến anh bận lòng, và như bao bộ óc khoa học khác, anh đã phải chấp nhận tình trạng ám lên toàn cầu như một thực tế vào năm 2000. Eberhard bắt đầu tìm kiếm giải pháp thay thế những chiếc xe hơi ngốn xăng. Anh tìm hiểu về tiềm năng của pin nhiên liệu hydro nhưng nhận ra chúng không đủ hiệu quả. Anh cũng không xem việc General Motors cho thuê xe hơi điện EV1 là động thái có nhiều ý nghĩa. Tuy nhiên, điều khiến Eberhard quan tâm chính là những chiếc xe hơi hoàn toàn chạy bằng điện của AC Propulsion mà anh thăm dò trên Internet. Khoảng năm 2001, Eberhard đã đến Los Angeles để ghé thăm công xưởng của AC Propulsion. “Nơi đó trông như một thị trấn

ma, cứ như thể họ đã phá sản rồi vậy,” Eberhard nhận xét. “Tôi đã giải cứu họ bằng 500 nghìn đô-la để họ chế tạo xe hơi cho tôi với pin lithium ion thay vì pin axit chì.” Eberhard cũng cố gắng động viên AC Propulsion trở thành một doanh nghiệp thương mại thay vì một xưởng tự phát. Khi họ từ chối đề nghị của anh, Eberhard đã quyết định thành lập công ty của riêng mình và xem thử pin lithium ion thực sự làm được những gì.

Hành trình của Eberhard bắt đầu bằng việc dựng một mô hình kỹ thuật của chiếc xe hơi điện trên bảng tính. Việc này cho phép anh tháo lắp nhiều bộ phận khác nhau và quan sát chúng ảnh hưởng đến hình dáng cũng như hiệu suất của xe ra sao. Anh có thể điều chỉnh trọng lượng, số lượng pin, sức bền của lớp xe và thân xe rồi quay lại giải đáp xem mình cần bao nhiêu khối pin để cung cấp năng lượng cho các thiết kế khác nhau. Mô hình cho thấy rõ rằng các loại xe thể thao đa dụng (SUV), vốn rất thịnh hành vào thời điểm đó, cùng các loại khác như xe vận tải đều là những ứng viên không phù hợp. Thay vì thế, công nghệ dường như lại ủng hộ các loại xe thể thao nhẹ cân, sành điệu vốn chạy rất nhanh, cảm giác lái thú vị, và đi được quãng đường xa hơn nhiều so với đa số người kỳ vọng. Các chi tiết kỹ thuật trên đã bổ sung thêm cho phát hiện của Tarpenning, người từng nghiên cứu về một mẫu xe hơi tiết kiệm. Khi ấy, dòng xe Toyota Prius đã bắt đầu xuất hiện tại California và được nhiều nhà vận động vì môi trường khá giả đặt mua. “Chúng tôi còn biết rằng thu nhập bình quân của các chủ xe EV1 là vào khoảng 200 nghìn đô-la một năm,” Tarpenning cho biết. Những người quen chạy theo các dòng xe như Lexus, BMW hay Cadillac luôn xem xe hơi điện và hybrid là một dạng biểu tượng đẳng cấp khác hẳn. Họ nghĩ rằng mình có thể tạo nên thứ gì đó cho thị trường xe hơi sang trọng ở Mỹ trị giá 3 tỷ đô-la/năm để những kẻ giàu có cũng cảm thấy vui vẻ và hài lòng về chúng. “Mọi người sẽ trả tiền cho cỗ máy mát lạnh, gợi cảm và đạt gia tốc ‘từ 0 đến 96 km/giờ’ đáng kinh ngạc này,” Tarpenning nói.

Ngày 1 tháng Bảy năm 2003, Eberhard và Tarpenning quyết định đồng sáng lập công ty mới của họ. Khi hẹn hò với vợ tại Disneyland vài tháng trước, Eberhard đã nảy ra cái tên Tesla Motors — vừa thể hiện lòng kính trọng với Nikola Tesla, nhà phát minh kiêm nhà sản xuất mô-tơ điện tiên phong, vừa chọn được một cái tên nghe rất “chất”. Hai nhà sáng lập đã thuê một văn phòng với ba bàn làm việc và hai phòng nhỏ tại số 845 Đại lộ Oak Grove, khu Menlo Park - vốn là một tòa nhà đồ nát từ thập niên 1960. Vài tháng

sau, chiếc bàn thứ ba đã được Ian Wright, một kỹ sư sinh trưởng tại một nông trang ở New Zealand, sử dụng. Anh vốn là hàng xóm của các nhà sáng lập Tesla tại Woodside và từng làm việc với họ nhằm khởi sự một công ty nổi mạng. Khi công ty này không thể huy động vốn từ các nhà đầu tư mạo hiểm, Wright gia nhập Tesla. Khi ba anh chàng bắt đầu chia sẻ với những người thân cận xung quanh về kế hoạch của mình, họ đã phải đối mặt với sự giễu cợt của mọi người. “Chúng tôi gặp một người bạn tại một quán rượu vùng Woodside này và kể cô ấy nghe về điều chúng tôi quyết định làm sẽ là một chiếc xe hơi điện,” Tarpenning cho biết. “Cô ấy nói, ‘Chắc các anh đang đùa tôi.’”

Bất kỳ ai cố gắng thành lập một công ty xe hơi tại Mỹ đều được nhắc nhở ngay rằng công ty khởi nghiệp cuối cùng thành công trong ngành này là Chrysler (thành lập năm 1925). Thiết kế và chế tạo một chiếc xe hơi từ đầu đến cuối là công việc đầy thách thức, nhưng thật sự hái ra tiền và biết cách chế tạo nhiều xe đã ngăn cản những nỗ lực trước đây để một công ty mới có thể tồn tại. Các nhà sáng lập Tesla ý thức được thực tế này. Họ biết Nikola Tesla từng chế tạo mô-tơ điện từ một thế kỷ trước và sáng chế một bộ truyền động để lấy năng lượng từ mô-tơ và truyền tới các bánh, nên họ cũng sẽ làm được. Điều thực sự đáng lo ngại chính là công ty của họ phải xây dựng một nhà máy sản xuất xe hơi cùng các phụ tùng đi kèm. Nhưng càng nghiên cứu về ngành này, hai chàng trai Tesla càng ý thức được rằng các hãng sản xuất xe hơi lớn thực ra không còn tự chế tạo xe nữa. Cái thời Henry Ford còn nhập nguyên vật liệu thô từ đầu vào rồi xuất xe hơi ở đầu ra của nhà máy Michigan đã qua từ lâu. “BMW không còn chế tạo kính chắn gió, chất liệu bọc ghế hay kính chiếu hậu nữa,” Tarpenning cho biết. “Công việc duy nhất mà các công ty xe hơi lớn còn duy trì chính là nghiên cứu sự cháy bên trong, bán hàng, marketing và lắp ráp thành phẩm. Chúng tôi cứ ngây thơ cho rằng mình có thể tiếp cận những nhà cung cấp tương tự cho các bộ phận của mình.”

Kế hoạch mà hai nhà sáng lập Tesla đề ra là xin cấp phép một vài công nghệ từ AC Propulsion liên quan đến chiếc xe zero và sử dụng khung gầm Lotus Elise cho phần thân xe của họ. Lotus, một hãng sản xuất xe hơi Anh, đã cho ra mắt dòng xe Elise hai cửa vào năm 1996, và hãng này đã có lời chào mời ngọt lịm đến mức sẵn sàng cúi rạp để chào hàng với những khách mua xe sành điệu. Sau khi trao đổi với một số nhân vật trong ngành buôn

bán xe hơi, đội Tesla đã quyết định không bán xe của họ qua các đại lý mà sẽ bán trực tiếp. Sau khi chốt lại những điều cơ bản trên trong kế hoạch, tháng Một năm 2004, họ bắt đầu săn tìm nguồn vốn đầu tư mạo hiểm.

Để làm mọi thứ có cảm giác xác thực hơn trong mắt nhà đầu tư, hai nhà sáng lập Tesla đã mượn một chiếc tzero từ AC Propulsion và lái nó đến con đường của giới đầu tư mạo hiểm tại phố Sand Hill. Chiếc xe tăng tốc nhanh hơn cả Ferrari, và cảnh tượng này gợi nên sự phấn khích bản năng ở các nhà đầu tư. Song, mặt trái nằm ở chỗ giới đầu tư mạo hiểm không phải là những kẻ quá mơ mộng, và họ khó lòng nuốt trôi thứ sản phẩm bằng nhựa xấu tệ là chiếc xe tự ráp được tô vẽ này. Hai nhà đầu tư hiếm hoi đặt cược vào nó là Compass Technology Partners và SDL Ventures, nhưng họ có vẻ không hoàn toàn bị ấn tượng. Đối tác hàng đầu tại Compass có thiện cảm với NuvoMedia và cảm nhận được phần nào lòng kiên định từ Eberhard và Tarpenning. “Ông ấy nói, ‘Thứ này thật ngu ngốc, nhưng tôi đã đầu tư vào mọi công ty khởi nghiệp trong ngành xe hơi suốt 40 năm qua, vậy tại sao lại không,’” Tarpenning hồi tưởng. Tesla vẫn cần một nhà đầu tư chính, người sẽ thanh toán khoản tiền kếch xù 7 triệu đô-la cần thiết để sản xuất ra thứ được biết đến như một chiếc xe lai, hay một chiếc xe nguyên mẫu. Đó cũng sẽ là cột mốc đầu tiên của họ, giúp họ có được thứ gì đó hữu hình để trưng ra và hỗ trợ cho vòng cấp vốn thứ hai. Ngay từ đầu, Eberhard và Tarpenning đã nghĩ đến cái tên Elon Musk như một nhà đầu tư chính khả dĩ. Hai năm trước, họ đã cùng chứng kiến anh phát biểu tại hội nghị của Hội Hỏa tinh được tổ chức tại Stanford, nơi Musk vạch ra viễn cảnh đưa đàn chuột vào không gian; họ có ấn tượng rằng anh suy nghĩ khác người đôi chút và hẳn sẽ mở lòng với ý tưởng về một chiếc xe hơi điện. Ý tưởng giới thiệu với Musk về Tesla Motors được củng cố khi Tom Gage từ AC Propulsion gọi cho Eberhard và bảo rằng Musk đang tìm nơi đầu tư cho mảng xe hơi điện. Eberhard và Wright đã bay đến Los Angeles và gặp Musk vào thứ Sáu. Cuối tuần đó, Musk bỗng hỏi dồn Tarpenning — người vừa có một chuyến đi - về mô hình tài chính. “Tôi chỉ nhớ mình cứ thế trả lời, trả lời rồi trả lời,” Tarpenning kể lại. “Thứ Hai tiếp theo, Martin và tôi bay đến gặp anh ấy một lần nữa, và anh ấy đáp, ‘Okay, tôi tham gia.’”

Các nhà sáng lập Tesla cảm giác như họ đã may mắn có được một nhà đầu tư hoàn hảo. Musk có đội ngũ kỹ sư đủ thông minh để hiểu họ đang chế tạo thứ gì. Anh cũng chia sẻ mục tiêu lớn hơn của họ: cố gắng chấm dứt con

nghiên dầu mỏ của nước Mỹ. “Bạn cần các nhà đầu tư thiên thần tin cậy đôi chút, và đối với anh ấy điều đó không đơn thuần là giao dịch tiền bạc,” Tarpenning giải thích. “Anh ấy muốn thay đổi sự cân bằng năng lượng của quốc gia.” Với khoản đầu tư 6,5 triệu đô-la, Musk đã trở thành cổ đông lớn nhất của Tesla kiêm chủ tịch công ty. Về sau, Musk đã tận dụng vị thế quyền lực của anh rất tốt khi đấu tranh với Eberhard nhằm kiểm soát Tesla. “Đó là một sai lầm,” Eberhard kể. “Tôi muốn có nhiều nhà đầu tư hơn. Nhưng nếu được làm lại, tôi vẫn nhận tiền của anh ấy. Anh biết đấy, như thế tay không bắt được chim trời vậy. Chúng tôi cần số tiền đó.”

Không lâu sau khi cuộc gặp gỡ diễn ra, Musk đã gọi cho Straubel và giục anh đến gặp đội Tesla. Straubel nghe nói rằng văn phòng của họ tại Menlo Park chỉ cách nhà anh chưa đến một ki-lô-mét; điều đó rất hấp dẫn anh, nhưng Straubel vẫn thận trọng với câu chuyện của những người này. Không ai trên hành tinh này thông thạo bức tranh về xe hơi điện hơn Straubel, và anh cảm thấy thật khó tin khi có hai anh chàng đã đi xa đến thế mà chẳng có tin tức gì về dự án của họ lọt đến tai anh. Tuy nhiên, Straubel vẫn ghé đến văn phòng gặp họ, và lập tức được thuê vào tháng Năm năm 2004, với mức lương 95.000 đô-la/năm. “Tôi bảo họ rằng tôi đang chế tạo bộ pin họ cần dùng với nguồn vốn từ Elon,” Straubel kể lại. “Chúng tôi đồng ý kết hợp lực lượng và lập ra một nhóm những kẻ cùng đinh này.”

Thời điểm đó, nếu bất kỳ ai tại Detroit ghé qua cơ sở của Tesla Motors, hẳn họ sẽ rất phấn khích. Toàn bộ nhân sự chuyên môn mảng xe hơi của công ty chỉ gồm hai anh chàng Tesla cực kỳ mê xe và một người khác từng tiến hành một loạt dự án cho hội chợ khoa học, dựa trên thứ công nghệ mà ngành sản xuất xe hơi xem là lỗi bịch. Không những thế, nhóm sáng lập còn không thèm rẽ qua Detroit để xin lời khuyên về cách xây dựng một công ty xe hơi. Không, Tesla sẽ làm tất cả những gì một công ty khởi nghiệp khác tại Thung lũng Silicon từng làm trước nó, đó là thuê một nhóm kỹ sư trẻ trung, đầy khao khát và vừa tìm tòi vừa phát triển. Họ cũng không bận tâm về việc vùng Vịnh chưa từng ghi nhận một tiền lệ có thực nào về một mô hình kinh doanh thành công với xe hơi, hay chế tạo một sản phẩm hữu hình phức tạp mà không hề có điểm chung với việc viết ứng dụng phần mềm. Trên tất cả, điều Tesla làm được chỉ là nhận ra loại pin lithium ion 18650 thực sự hiệu quả và tiếp tục cải tiến chúng. Hy vọng rằng như thế là đủ, nếu kết hợp thêm với chút nỗ lực và tài trí của họ.

Straubel kể về Tesla với các kỹ sư thông minh và giàu nghị lực tại Stanford - nguồn cung nhân sự trực tiếp sẵn có. Gene Berdichevsky, một thành viên trong đội xe năng lượng Mặt Trời, vụt sáng ngời mắt khi hay tin này từ Straubel. Chàng sinh viên chưa tốt nghiệp Berdichevsky đã tự nguyện xin thôi học, làm việc không công và quét sàn văn phòng cho Tesla nếu cần phải như vậy để có việc làm. Các sáng lập viên rất ấn tượng trước tinh thần của anh và đã tuyển Berdichevsky sau một lần gặp. Điều này đã đẩy Berdichevsky vào thế khó xử, do phải gọi điện thông báo cho cha mẹ mình - những di dân người Nga vốn là kỹ sư tàu ngầm hạt nhân - rằng anh đã bỏ ngang Stanford để gia nhập một công ty khởi nghiệp về xe hơi điện. Là nhân viên thứ bảy của công ty, anh làm việc một phần thời gian trong ngày tại văn phòng Menlo Park và phần còn lại tại phòng khách của Straubel, thiết kế mô hình hệ thống bánh răng truyền động ba chiều cho chiếc xe trên máy tính cũng như dựng nguyên mẫu bộ pin trong ga-ra. “Chỉ bây giờ tôi mới nhận ra nó điên rồ thế nào,” Berdichevsky nói.

Không lâu sau, Tesla cần mở rộng cơ sở để cung cấp chỗ làm việc cho đội ngũ kỹ sư đang phình to và lập một phân xưởng để đưa Roadster, cái tên họ đặt cho chiếc xe hiện giờ, vào cuộc sống. Họ tìm thấy một khu nhà xưởng hai tầng tại San Carlos, số 1050 đường Commercial. 930 m<sup>2</sup> không quá rộng, nhưng đủ để xây dựng một xưởng nghiên cứu và phát triển (R&D), và nhanh chóng cho ra lò vài chiếc xe nguyên mẫu. Có hai gian lắp ráp khá lớn cạnh lối đi của tòa nhà với hai cửa cuốn đủ rộng cho xe ra vào. Wright chia không gian mở cửa sàn nhà thành nhiều phân khu - mô-tơ, pin, điện tử năng lượng, và lắp ráp thành phẩm. Nửa còn lại của tòa nhà là khu văn phòng từng được đơn vị thuê trước, một công ty cung cấp ống nước, cải tạo theo cách rất kỳ quái. Phòng họp chính có sẵn quầy bar và bồn rửa với vòi nước kiểu mở vệt, cùng hai núm nóng lạnh bẻ ra hai cánh. Một tối Chủ nhật Berdichevsky sơn trắng cả văn phòng, và tuần tiếp theo các nhân viên có chuyện dã ngoại đến cửa hàng nội thất IKEA để mua bàn làm việc và nhảy lên mạng đặt mua máy vi tính từ hãng Dell. Về phần dụng cụ, Tesla chỉ có đơn độc một hộp dụng cụ hiệu Craftsman chứa đầy búa, đinh và những món đồ mộc cơ bản khác. Lúc này, Musk từ Los Angeles đến thăm họ và quay lại thêm lần nữa; anh không tỏ vẻ e ngại gì trước điều kiện cơ sở vật chất vì đã từng chứng kiến SpaceX trưởng thành trong bối cảnh tương tự.

Kế hoạch ban đầu về dựng xe nguyên mẫu nghe có vẻ đơn giản. Tesla sẽ lấy hệ thống bánh răng truyền động từ chiếc tzero của AC Propulsion rồi gắn nó vào phần thân chiếc Lotus Elise. Công ty đã mua một sơ đồ để phục vụ việc thiết kế mô-tơ điện, và nhận ra họ có thể mua một bộ truyền động từ một công ty Mỹ hoặc châu Âu cũng như thuê ngoài sản xuất mọi bộ phận khác tại châu Á. Các kỹ sư của Tesla chủ yếu chỉ cần tập trung phát triển hệ thống bộ pin, chạy dây điện trong xe, và cắt hàn kim loại khi cần để ráp mọi thứ với nhau. Các kỹ sư thích quan quản với phần cứng, và đội Tesla xem Roadster hết như một dự án biến đổi xe hơi có thể được hoàn thành với chỉ hai hoặc ba kỹ sư cơ khí, cùng một vài nhân sự lắp ráp.

Nhóm dựng mẫu chính bao gồm Straubel, Berdichevsky và David Lyons, một kỹ sư cơ khí khá thông minh và cũng là nhân viên thứ 12. Lyons đã có khoảng chục năm kinh nghiệm làm việc tại các công ty thuộc Thung lũng Silicon và từng gặp Straubel trước đây ít năm, khi hai người trò chuyện tại một tiệm tạp hóa 7-Eleven về chiếc xe đạp điện Straubel đang dùng. Lyons đã giúp Straubel kiếm thêm thu nhập bằng cách thuê anh làm cố vấn cho một công ty sản xuất thiết bị đo nhiệt độ bên trong cơ thể người. Straubel nghĩ anh có thể đền ơn Lyons bằng cách sớm mời anh này gia nhập một dự án hào hứng như của Tesla. Tesla cũng sẽ được lợi lớn. Như Berdichevsky chia sẻ, “Dave Lyons biết cách làm thế nào để thứ vớ vẩn thành hoàn hảo.”

Nhóm kỹ sư đã mua một thang nâng xe màu xanh và lắp đặt nó trong tòa nhà. Họ cũng mua một số dụng cụ cơ khí, dụng cụ cầm tay và đèn pha để làm việc về đêm và bắt đầu biến cơ sở này thành môi trường thuận lợi cho hoạt động R&D. Các kỹ sư điện nghiên cứu phần mềm Lotus ở cấp độ cơ bản nhằm tìm hiểu xem nó liên kết các bàn đạp, cơ cấu máy móc và các thiết bị đo trên bảng đồng hồ như thế nào. Công việc cao cấp thực sự là công đoạn thiết kế bộ pin. Chưa ai từng thử kết hợp hàng trăm khối pin lithium ion song song với nhau, nên rất cục Tesla đã mở lối tiên phong cho công nghệ này.

Các kỹ sư bắt đầu bỏ công tìm hiểu xem nhiệt lượng sẽ tiêu tán ra sao và dòng điện sẽ chạy qua 70 khối pin như thế nào, bằng cách dùng keo thượng thặng dán chúng lại thành các khối được gọi là gạch. Sau đó mười khối gạch sẽ được xếp chung với nhau, rồi họ tiếp tục thử nghiệm nhiều cơ chế làm mát bằng gió, bằng chất lỏng khác nhau. Khi nhóm Tesla phát triển



được một bộ pin hoạt động được, họ liền kéo giãn bộ khung gầm của chiếc Lotus Elise màu vàng thêm 12,7cm, dùng cán trục hạ khối pin xuống đặt vào phía sau xe — nơi đặt động cơ<sup>60</sup>. Các nỗ lực tuyệt vời này được bắt đầu ngày 18 tháng Mười năm 2004, và thật ấn tượng, đến ngày 27 tháng Một năm 2005, bốn tháng sau đó, một loại xe hơi hoàn toàn mới đã được 18 con người chế tạo thành công. Thậm chí, họ có thể lái nó chạy vòng quanh. Hôm đó, hội đồng quản trị Tesla đã tổ chức họp, và Musk cứ xuýt xoa về chiếc xe. Anh ra vé trong tầm trạng vui sướng đủ để tiếp tục đầu tư. Musk bỏ thêm 9 triệu đô-la, như vậy Tesla đã nâng vốn lên khoảng 13 triệu đô-la. Giờ đây, công ty dự định sẽ mang chiếc Roadster đến với người tiêu dùng vào đầu năm 2006.

Vài tháng sau khi vừa hoàn tất việc chế tạo chiếc xe thứ hai, các kỹ sư Tesla đã quyết định rằng họ cần phải đối diện với một thiếu sót tiềm ẩn khá nghiêm trọng ở phương tiện chạy điện này. Ngày 4 tháng Bảy năm 2005, họ đến nhà Eberhard tại Woodside ăn mừng lễ Quốc khánh và nhận ra đây là thời điểm thích hợp để xem thử chuyện gì sẽ xảy ra khi các khối pin của chiếc Roadster bắt lửa. Ai đó đã ráp 20 khối pin lại với nhau, đặt một sợi dây đốt vào giữa rồi mồi lửa. “Nó bắn lên như một bó tên lửa bị kìm giữ,” Lyons thuật lại. Thay vì 20 khối pin, chiếc Roadster phải dùng đến 7.000, và chỉ cần nghĩ đến quy mô của một vụ nổ như thế cũng đã khiến các kỹ sư sợ run người. Một trong những ưu thế mà chỉ một chiếc xe hơi điện mới có chính là nó sẽ giúp con người tránh được thứ chất lỏng dễ cháy như xăng cùng những vụ kích nổ không ngừng diễn ra trong động cơ. Giới lâm tiền không thích phải trả giá cao cho một món hàng nguy hiểm, và kịch bản ác mộng đã hiện ra trước mắt các nhân viên Tesla ngay từ đầu: Đó là, một khách hàng giàu có và nổi tiếng sẽ bị bắt lửa vì chiếc xe của họ. “Đây sẽ là một trong những khoảnh khắc ‘ôi chết tiệt,’” Lyons nói. “Thế nên đây là lúc chúng tôi phải thật sự tỉnh táo.”

Tesla đã thành lập một biệt đội sáu người để xử lý vấn đề pin. Họ được rút khỏi mọi công việc khác và được cung cấp tiền để bắt đầu tiến hành các thử nghiệm. Những tiếng nổ đầu tiên phát ra từ trụ sở Tesla, các kỹ sư quay phिम chúng và chiếu lại với tốc độ chậm. Khi những ý kiến ôn hòa hơn thắng thế, Tesla đã chuyển bộ phận nghiên cứu này đến khu vực nổ phía sau một trạm điện nhỏ do sở cứu hỏa quản lý. Sau khi cho nổ hết lần này đến

lần khác, các kỹ sư đã tìm hiểu được khá nhiều thứ về hoạt động bên trong của pin. Họ đã đề ra các phương pháp sắp xếp chúng sao cho ngọn lửa không thể lan từ khối pin này sang khối pin bên cạnh, cũng như các kỹ thuật khác nhằm ngăn chúng nổ đồng loạt. Hàng nghìn khối pin đã được cho nổ trong suốt quá trình trên, và nỗ lực này thật đáng giá. Hiển nhiên đây mới chỉ là bước đầu, nhưng Tesla đang sắp phát minh ra một công nghệ pin sẽ làm nó tách biệt khỏi các đối thủ giàu kinh nghiệm, để đi tới và trở thành một trong những lợi thế lớn của công ty.

Thành công bước đầu trong việc chế tạo hai chiếc xe hơi nguyên mẫu, cộng với những bước đột phá về mặt kỹ thuật của Tesla xung quanh vấn đề pin và các mảng công nghệ khác, đã tiếp thêm sự tự tin cho công ty. Đã đến lúc gắn nhãn hiệu Tesla cho chiếc xe này. “Kế hoạch ban đầu là chỉ cải tiến ở mức tối thiểu vừa đủ thôi, sao cho chiếc xe này càng ít khác biệt về kiểu dáng so với một chiếc Lotus thông thường càng tốt, ngoại trừ việc chạy điện,” Tarpenning cho biết. “Nhưng rồi, Elon và các thành viên khác của hội đồng quản trị lại nói, ‘Anh chỉ phải làm việc này một lần thôi. Nó phải tạo được sự thích thú cho khách hàng, còn chiếc Lotus không đủ hay ho để làm được chuyện đó.’”

Khung gầm của chiếc Elise - hay còn gọi là khung sườn - hoạt động đúng với ý định của các kỹ sư Tesla. Nhưng phần thân xe lại vấp phải những vấn đề nghiêm trọng về cả hình dáng lẫn chức năng. Cửa xe Elise cao hơn 30cm, có nghĩa là để vào xe bạn chỉ có thể hoặc nhảy hoặc rơi vào đáy tùy theo độ linh hoạt và tính cách của bạn. Thân xe cũng cần phải dài hơn để chứa được bộ pin và cốp xe Tesla. Và Tesla thích chế tạo chiếc Roadster hoàn toàn bằng sợi carbon hơn là sợi thủy tinh. Musk đưa ra nhiều ý kiến có ảnh hưởng đối với những đặc điểm thiết kế trên. Anh muốn một chiếc xe mà Justine có thể vào ngồi thoải mái cũng như mang tính thực tế nhất định. Musk đã nêu rõ những quan điểm này khi tham dự các cuộc họp hội đồng quản trị và khi đánh giá thiết kế.

Tesla đã thuê một nhóm chuyên gia thiết kế để giả lập một ngoại hình mới cho chiếc Roadster. Sau khi chốt lại kiểu dáng yêu thích, công ty đã cấp tiền cho họ dựng mô hình bằng 14 kích thước thật của xe vào tháng Một năm 2005, rồi dựng mô hình bằng kích thước thật vào tháng Tư. Quá trình này cũng mang đến cho các nhà điều hành Tesla một khám phá mới về tất cả

những gì liên quan đến việc chế tạo một chiếc xe. “Họ bọc loại chất liệu Mylar chói lóa này quanh mô hình rồi hút bụi làm sạch nó, thế là ta có thể thực sự nhìn thấy toàn bộ những đường nét, ánh sáng và bóng đổ,”

Tarpenning mô tả. Sau đó, mô hình màu bạc này được chuyển thành hình ảnh kỹ thuật số để các kỹ sư có thể xử lý nó trên máy tính. Một công ty Anh nhận file kỹ thuật số và dùng nó để chế tạo một phiên bản bằng nhựa của chiếc xe có tên gọi “anh chàng máy bay” nhằm thử nghiệm về khí động học. “Họ đặt nó lên thuyền và chuyển nó đến cho chúng tôi, rồi chúng tôi mang nó đến cho Ngài Cháy rục (Burning Man),” Tarpenning cho biết, ý muốn nói đến lễ hội sắc thuốc nghệ thuật được tổ chức thường niên tại sa mạc Nevada.

Khoảng một năm tiếp theo, sau nhiều lần thêm thắt và tốn nhiều công sức, Tesla cũng đã đến thời khắc chốt hạ. Đó là tháng Năm năm 2006, khi công ty đã phát triển đến cả trăm nhân viên. Họ đã chế tạo thành công phiên bản Roadster màu đen với tên gọi EP1 — nguyên mẫu kỹ thuật số 1. “Có thể nói rằng, ‘Giờ chúng tôi tin rằng mình đã biết phải chế tạo thứ gì,’” Tarpenning chia sẻ. “Bạn có thể cảm thấy điều đó. Đó là một chiếc xe thật sự, và nó mới thật phấn khích làm sao.” Sự xuất hiện của chiếc EP1 đã mang lại một cái cơ tuyệt vời để các nhà đầu tư hiện thời thấy tiền của họ đã mua được những gì, và công ty thì có thể huy động thêm vốn từ rất nhiều người khác. Giới đầu tư mạo hiểm giờ đang bắt đầu nắm lấy tiềm năng dài hạn của Tesla, họ đã ấn tượng đến mức lờ đi thực tế rằng nhóm kỹ sư đôi khi phải quạt thủ công để làm mát xe giữa các lần lái thử. Một lần nữa Musk lại đổ tiền vào Tesla — 12 triệu đô-la — và một nhóm các nhà đầu tư khác, bao gồm hãng đầu tư mạo hiểm Draper Fisher Jurvetson, VantagePoint Capital Partners, J.p. Morgan, Compass Technology Partners, Nick Pritzker, Larry Page, và Sergey Brin cũng tham gia với tổng cộng 40 triệu đô-la<sup>61</sup>.

Đến tháng Bảy năm 2006, Tesla quyết định công bố với thế giới về những gì mình đạt được. Nhóm kỹ sư của công ty đã chế tạo một nguyên mẫu màu đỏ - EP2 - để bổ sung cho bản màu đen, và trưng bày cả hai tại một sự kiện ở Santa Clara<sup>62</sup>. Báo chí quay ngay lấy công bố này và hoàn toàn bị cuốn hút trước những gì họ chứng kiến. Hai chiếc Roadster thật lộng lẫy, với hai chỗ ngồi có thể hoán đổi cho nhau và tăng tốc từ 0 lên 96 km/giờ chỉ trong

bốn giây. “Trước đây, mọi chiếc xe hơi điện đều chỉ là rác rưởi,” Musk phát biểu tại sự kiện.

Những người nổi tiếng như đương kim thống đốc bang Arnold Schwarzenegger và cựu CEO của Disney, Michael Eisner cũng góp mặt tại sự kiện, nhiều người trong số họ đã lái thử hai chiếc Roadster. Hai cỗ máy mong manh đến nỗi chỉ có Straubel và hai trợ lý thân tín của anh mới biết cách vận hành, chúng được thay thế cho nhau năm phút mỗi lần để tránh cho máy bị quá nhiệt. Tesla tiết lộ rằng mỗi chiếc xe trị giá khoảng 90 nghìn đô-la và chạy được quãng đường hơn 400 km sau mỗi lần sạc pin. Công ty cho biết đã có 30 người cam kết sẽ mua một chiếc Roadster, trong đó có hai nhà sáng lập của Google là Brin và Page cùng một số tỷ phú công nghệ khác. Musk hứa hẹn sẽ cho ra mắt trong khoảng ba năm tới một mẫu xe rẻ hơn — có bốn chỗ ngồi, bốn cửa với chi phí dưới 50 nghìn đô-la.

Trong khoảng thời gian xung quanh sự kiện trên, Tesla đã có màn ra mắt công chúng bằng việc đăng tải một hồ-sơ-rút-gọn về công ty trên tờ New York Times. Eberhard đã hứa hẹn đầy lạc quan: sẽ bắt đầu giao Roadster cho khách hàng từ giữa năm 2007 thay vì đầu năm 2006 như từng dự kiến, và vạch ra chiến lược triển khai một sản phẩm giá cao, số lượng ít cho Tesla, rồi hạ dần xuống thành các sản phẩm phải chăng hơn theo thời gian nhờ những tiến bộ trong công nghệ cơ bản và năng lực sản xuất. Musk và Eberhard là những người tin tưởng nhiệt thành vào chiến lược này vì đã từng thấy nó tỏ ra hiệu quả đối với nhiều thiết bị điện tử. “Điện thoại di động, tủ lạnh hay ti-vi màu đều không được chế tạo như sản phẩm giá rẻ dành cho đại chúng ngay từ ban đầu,” Eberhard nói trên tờ báo. “Chúng khá đắt, chỉ dành cho những ai đủ tiền mua.” Tuy bài báo này là một bước tiến phi thường đối với Tesla, nhưng Musk lại không đánh giá cao nó vì anh hoàn toàn bị gạt ra ngoài. “Chúng tôi đã cố gắng nhấn mạnh và nói với phóng viên nhiều lần về anh ấy, nhưng họ lại không quan tâm đến hội đồng quản trị của công ty,” Tarpenning phân trần. “Elon rất điên tiết. Anh ấy giận tím mặt.”

Có thể hiểu vì sao Musk muốn có chút hào quang từ Tesla để đánh bóng mình đến thế. Chiếc xe đã trở thành hiện tượng gây xôn xao trong giới xe hơi quốc tế. Các loại xe cộ chạy điện thường kéo theo nhiều phản ứng thái quá kiểu cuồng tín từ cả phe ủng hộ lẫn phe chống đối, và sự xuất hiện của

một chiếc xe dễ nhìn, tốc độ cao đã nhóm lên niềm đam mê của mọi người, ít nhất về mặt nhận thức, lần đầu tiên Tesla đã biến Thung lũng Silicon thành mối đe dọa thực sự đối với đế chế xe hơi Detroit. Một tháng sau sự kiện tại Santa Monica là sự kiện Concours d'Elegance, trưng bày những chiếc xe lạ lùng, diễn ra tại Bãi biển Pebble. Tesla trở thành chủ đề bàn tán nhiều đến mức ban tổ chức sự kiện đã phải xin để có được một chiếc Roadster tại đây và miễn phí trưng bày theo thông lệ. Khi Tesla vừa dựng rạp, nhiều người đã lập tức xuất hiện, viết ngay hàng tá những tấm séc 100 nghìn đô-la để đặt hàng trước cho chiếc xe của họ. “Phải rất lâu nữa mới có thể bắt đầu tăng tốc, nên chúng tôi không nghĩ mình đã cố gắng làm được như thế,” Tarpenning tiết lộ. “Nhưng rồi, chúng tôi bắt đầu thu về hàng triệu đô-la từ những sự kiện như thế này.” Giới đầu tư mạo hiểm, người nổi tiếng và bạn bè của nhân viên Tesla bắt đầu tìm cách để lọt vào danh sách chờ. Một số nhân vật ưu tú và giàu có từ Thung lũng Silicon còn đi xa đến mức xuất hiện tại văn phòng Tesla và gõ cửa tìm mua một chiếc. Các doanh nhân như Konstantin Othmer và Bruce Leak, vốn quen biết Musk từ ngày anh còn thực tập tại Rocket Science Games, đã đến tận nơi tìm mua xe vào ngày làm việc, được Musk và Eberhard cho phép tự lái chiếc xe một vòng — nhưng rốt cuộc lại kéo dài hơn hai giờ đồng hồ. “Sau cùng, chúng tôi tuyên bố, ‘Chúng tôi sẽ lấy nó,’” Othmer kể lại. “Thực tế họ vẫn chưa được phép bán mẫu xe này, nên chúng tôi phải gia nhập câu lạc bộ của họ. Chi phí lên đến hàng trăm nghìn đô-la, nhưng một trong những lợi ích của thành viên là sẽ nhận được một chiếc xe miễn phí.”

Động thái chuyển từ marketing về hoạt động R&D của Tesla tỏ ra phù hợp với một số xu hướng. Đôi khi những tiến bộ trong tin học đã giúp các công ty xe hơi nhỏ có thể xuất chiêu nặng không kém mấy gã khổng lồ trong ngành. Nhiều năm trước, các nhà sản xuất xe hơi phải xuất xưởng cả một đội xe để kiểm định khả năng va chạm. Tesla không đủ lực để làm thế, và cũng không cần làm thế. Nguyên mẫu kỹ thuật của chiếc Roadster thứ ba cũng được đưa vào thiết bị kiểm định va chạm hết như các hãng xe hơi lớn thường làm, giúp Tesla tiếp cận được những máy quay tốc độ cao tiên tiến nhất và công nghệ mô phỏng khác. Hàng nghìn lượt kiểm định khác lại do một bên thứ ba chuyên về mô phỏng trên máy tính thực hiện, và giúp Tesla không phải phí công chế tạo cả một đội xe để bị nghiền nát. Như những công ty lớn, Tesla cũng sử dụng các loại đường thử độ bền được làm từ đá

sỏi, bê-tông trộn lẫn các vật thể kim loại. Họ có thể cộng thêm trên 160 nghìn km và mười năm khấu hao nhờ những cơ sở vật chất này.

Các kỹ sư Tesla rất hay mang tinh thần của Thung lũng Silicon đến những nơi tụ họp của giới sản xuất xe hơi truyền thống. Có một đường chạy chuyên kiểm định phanh và độ bám của xe tại miền Bắc Thụy Điển gần Vành đai Bắc cực<sup>63</sup>, nơi các xe hơi được chạy trên những phiến băng lớn. Tiêu chuẩn đặt ra là chạy thử xe trong khoảng ba ngày, thu thập dữ liệu rồi quay về trụ sở công ty để họp trong nhiều tuần xem nên điều chỉnh chiếc xe như thế nào. Toàn bộ quy trình này có thể kéo dài cả mùa đông. Trái lại, Tesla đã gửi các kỹ sư cùng những chiếc Roadster đến địa điểm kiểm định và yêu cầu nhóm này phân tích dữ liệu ngay tại chỗ. Khi có gì đó cần chỉnh sửa, nhóm kỹ sư sẽ viết lại mã rồi đưa xe trở lại mặt bằng. “Ngay BMW cũng phải thuê ba hoặc bốn công ty chuyên tán phét và toàn đổ lỗi cho nhau khi có vấn đề,” Tarpenning cho biết. “Còn chúng tôi sẽ tự khắc phục nó.” Một thủ tục kiểm định khác yêu cầu cho Roadster vào trong một phòng lạnh đặc biệt để kiểm tra xem nó phản ứng với nhiệt độ giá lạnh như thế nào. Do không muốn trả chi phí cắt cổ để được dùng một trong những phòng lạnh này, các kỹ sư Tesla đã quyết định thuê một chiếc xe tải chở kem có toa moóc đông lạnh lớn. Một người sẽ lái chiếc Roadster vào trong xe tải, còn nhóm kỹ sư thì quần áo trùm đầu và làm việc ngay trong xe.

Mỗi khi tiếp xúc với Detroit, Tesla lại nhận được lời nhắc nhở rằng thành phố một thời vĩ đại này là khác biệt với thứ văn hóa tự tạo dựng của nó. Tesla cố gắng thuê một văn phòng nhỏ tại Detroit. Chi phí thuê khá thấp nếu so với cùng diện tích tại Thung lũng Silicon, nhưng bộ máy quan liêu của thành phố đã biến việc thuê một văn phòng loại bình thường nhất cũng trở thành một thử thách. Người chủ tòa nhà muốn xem tận mắt số liệu tài chính đã được kiểm toán trong bảy năm của Tesla, dù đó là một công ty tư nhân. Rồi chủ nhà lại muốn nhận trước tiền thuê trong vòng hai năm. Tesla có khoảng 50 triệu đô-la trong ngân hàng và dư sức mua đứt cả tòa nhà ngay tức khắc. “Tại Thung lũng Silicon, bạn chỉ cần nói mình được các nhà đầu tư mạo hiểm chống lưng và chẳng cần đàm phán gì thêm nữa,” Tarpenning nói. “Nhưng mọi thứ ở Detroit hoàn toàn khác. Chúng tôi nhận được bưu phẩm từ FedEx, và họ thậm chí không thể quyết định nổi là ai sẽ ký nhận nó.”

Trong suốt những năm đầu ấy, các kỹ sư luôn tin tưởng ở Eberhard khả năng ra quyết định nhanh chóng và dứt khoát. Hiếm khi Tesla phải lo lắng vì đánh giá quá mức tình hình. Công ty vạch ra kế hoạch tấn công, và nếu vấp ngã ở chỗ nào đó, nó sẽ ngã rất nhanh để rồi lại thử ngay phương án mới. Chính vì Musk muốn thay đổi quá nhiều đã khiến Roadster đang bị chậm lại. Musk cứ giục già phải thiết kế chiếc xe tiện nghi hơn, yêu cầu những thay đổi ở bộ ghế ngồi và cửa xe. Anh ưu tiên việc chế tạo thân xe bằng sợi carbon, đòi phải có thiết bị cảm biến điện tử trên cửa xe để người dùng có thể mở khóa với chỉ một cái chạm ngón tay thay vì kéo tay nắm cửa. Eberhard cần nhắc rằng những tính năng này sẽ kéo cả công ty chậm lại, và nhiều kỹ sư khác cũng đồng tình với anh. “Có cảm giác như Elon chính là một thứ sức ép đòi hỏi vô lý đang bao trùm tất cả,” Berdichevsky cho biết. “Cả công ty đều thông cảm với Martin vì anh ấy luôn có mặt trong mọi thời điểm, và chúng tôi cho rằng nên giao xe cho người mua sớm hơn.”

Tới giữa năm 2007, Tesla đã phát triển đến 260 nhân viên và có vẻ như đã làm được những điều bất khả thi. Nó chế tạo được chiếc xe hơi điện nhanh nhất, đẹp nhất mà thế giới từng nghệt thờ chứng kiến. Tất cả những gì nó phải làm tiếp theo là sản xuất thật nhiều xe - một tiến trình hầu như sẽ làm phá sản cả công ty.

Sai lầm lớn nhất mà các giám đốc của Tesla phạm phải trong những ngày đầu chính là những giả định xung quanh hệ thống truyền động của chiếc Roadster. Luôn luôn là mục tiêu tăng tốc từ 0 đến 96 km/giờ và nhanh hơn càng tốt, với hy vọng tốc độ của chiếc Roadster sẽ thu hút nhiều sự chú ý và khiến việc cầm lái trở nên thú vị. Để làm được điều này, nhóm kỹ sư của Tesla đã quyết định sử dụng bộ truyền động ly hợp kép như một cơ chế căn bản nhằm chuyển động năng từ mô-tơ đến bốn bánh xe. Số một sẽ đẩy vận tốc xe từ 0 lên 96 km/giờ chỉ trong chưa đầy bốn giây, sau đó số hai sẽ tiếp tục tăng tốc lên 209 km/giờ. Tesla đã thuê Xtrac — một công ty Anh chuyên thiết kế bộ truyền động - chế tạo bộ phận này, và hoàn toàn tin rằng chiếc Roadster sẽ có những chặng đường êm ái hơn trên hành trình. “Họ đã chế tạo bộ truyền động từ thời Robert Fulton<sup>64</sup> chế tạo động cơ hơi nước,” Bill Currie, một kỹ sư kỳ cựu tại Thung lũng Silicon và cũng là nhân viên thứ 86 của Tesla, cho biết. “Chúng tôi nghĩ bạn sẽ muốn đặt một bộ. Nhưng bộ đầu tiên của chúng tôi chỉ chạy được 40 giây.” Nó đã không thể chịu nổi

cú giạt từ số một sang số hai, đồng thời người ta còn sợ rằng số hai sẽ giữ nguyên ở tốc độ cao và không ăn khớp với mô-tơ khiến chiếc xe bị hư hỏng nặng.

Lyons và các kỹ sư khác đã nỗ lực khẩn trương để khắc phục vấn đề. Họ tìm được hai nhà thầu khác để thiết kế các bộ phận thay thế và một lần nữa hy vọng các chuyên gia lâu năm về chuyên động này có thể đem đến thứ gì đó hữu dụng mà lại tương đối đơn giản. Nhưng hóa ra, các nhà thầu đó không phải lúc nào cũng bố trí những người xuất sắc nhất của mình cho dự án của một công ty khởi nghiệp tí hon tại Thung lũng Silicon, nên các bộ truyền động mới cũng chẳng khá hơn bộ đầu tiên. Trong những lần kiểm định, Tesla phát hiện thấy các bộ truyền động đôi khi bị hỏng chỉ sau hơn 240 km và quãng đường đi được trung bình giữa các lần thất bại là hơn 3.200 km. Khi một nhóm đến từ Detroit cho chạy một chương trình phân tích đối với bộ truyền động để soát lỗi, họ đã phát hiện ra 14 vấn đề khác nhau có thể gây hỏng hệ thống. Tesla muốn cung cấp Roadster từ tháng Mười một năm 2007, nhưng những vấn đề của bộ truyền động vẫn còn đó, nên đến tháng Một năm 2008, công ty đành chuyển hướng và bắt đầu lại một lần nữa: nỗ lực chế tạo bộ truyền động thứ ba.

Tesla cũng phải đối mặt với các vấn đề từ nước ngoài. Công ty đã quyết định gửi nhóm kỹ sư trẻ tuổi nhất, nhiệt huyết nhất của mình đến Thái Lan để thành lập một nhà máy sản xuất pin. Tesla hợp tác với một đối tác sản xuất nhiệt tình nhưng lại kém năng lực. Đối tác này thông báo với các kỹ sư Tesla rằng họ có thể bay đến và quản lý quá trình xây dựng nhà máy pin tối tân này. Nhưng họ chẳng thấy nhà máy đâu ngoài một tấm bê-tông với hàng cọc đỡ mái. Nó cách Bangkok khoảng ba giờ chạy xe về phía nam, và được để thông thoáng như các nhà máy khác ở đây do nhiệt độ cực cao. Ngoài chế tạo pin, nhà máy còn có các hoạt động sản xuất khác như xây lò nung, chế tạo lớp xe và những vật dụng để chống chọi với yếu tố thời tiết. Tesla sở hữu các loại pin và linh kiện điện tử rất dễ hỏng hóc, và giống như những bộ phận của chiếc Falcon 1, chúng đã bị điều kiện khí hậu mặn và ẩm ăn mòn. Đối tác của Tesla đành phải chi ra khoảng 75 nghìn đô-la để xây tường, lát sàn, ngăn phòng, lắp các thiết bị kiểm soát nhiệt độ. Nhóm kỹ sư của Tesla đã làm việc cật lực nhiều giờ để đào tạo các công nhân Thái biết điều khiển thiết bị điện tử. Công cuộc phát triển công nghệ pin, vốn từng diễn ra với nhịp độ khẩn trương, giờ đây cứ lê từng bước chậm chạp.



Nhà máy pin là một phần của chuỗi cung ứng được mở rộng trên toàn cầu, làm đội thêm chi phí và trì hoãn hoạt động sản xuất xe Roadster. Các tấm vỏ xe được sản xuất tại Pháp, còn mô-tơ tại Đài Loan. Tesla dự định sẽ mua pin từ Trung Quốc và vận chuyển chúng đến Thái Lan để ráp thành các khối pin. Các khối pin này được lưu kho trong một khoảng thời gian rất ngắn để tránh phân rã, sau đó sẽ được đưa ra cảng và chuyển đến Anh, rồi được thông quan để về Mỹ. Tesla cũng dự định để Lotus chế tạo phần thân xe, gắn các khối pin vào rồi vận chuyển chúng bằng tàu vòng qua Cape Horn<sup>65</sup> đến Los Angeles. Theo kịch bản đó, Tesla sẽ phải chi trả cho cả núi xe hơi và không có cơ hội có lãi từ sáu đến chín tháng liên tiếp. “Ý tưởng là sẽ chuyển chúng đến châu Á, hoàn thành mọi thứ nhanh và rẻ, kiếm được tiền từ những chiếc xe,” Forrest North, một trong những kỹ sư được gửi đến Thái Lan, cho biết. “Chúng tôi nhận ra rằng đối với những công việc thực sự phức tạp, chúng tôi có thể hoàn thành chúng tại đây với chi phí thấp hơn, ít chậm trễ hơn và cũng ít gặp vấn đề hơn.” Nhưng khi một số nhân sự mới gia nhập, họ mới tá hỏa vì nhận ra kế hoạch của Tesla bỗng trở nên rối tung. Ryan Popple, người đã có bốn năm trong quân đội và nhận bằng thạc sĩ quản trị kinh doanh từ Harvard, trở thành giám đốc tài chính Tesla để chuẩn bị cổ phần hóa công ty. Sau khi xem xét sổ sách công ty từ đầu, Popple đã yêu cầu trưởng bộ phận sản xuất và hoạt động phải làm rõ anh ta sẽ chế tạo xe như thế nào. “Anh ta bảo, ‘Được thôi, chúng tôi sẽ quyết định đi vào sản xuất và rồi phép màu sẽ xảy ra,’” Popple kể lại.

Những lời bàn tán về các vấn đề sản xuất rồi cũng đến tai Musk, khiến anh vô cùng lo lắng về cách Eberhard điều hành công ty, nên đã gọi cho một hãng chuyên khắc phục để giải quyết vấn đề. Trong số các nhà đầu tư của Tesla có Valor Equity, một hãng đầu tư có trụ sở tại Chicago, chuyên về các hoạt động tinh chỉnh. Công ty này, vốn đã bị công nghệ pin và hệ thống truyền động của Tesla thu hút, tính toán rằng kể cả nếu Tesla không bán được nhiều xe, thì các hãng sản xuất xe hơi lớn vẫn muốn mua lại sở hữu trí tuệ của nó. Để bảo vệ khoản đầu tư của mình, Valor đã gửi đến Tim Watkins, giám đốc điều hành hoạt động, và ông này đã sớm đi đến vài kết luận khủng khiếp.

Watkins là một người Anh có bằng cấp về robot công nghiệp và kỹ thuật điện. Ông nổi tiếng là người chuyên giải quyết vấn đề một cách tài ba. Điện

hình, khi làm việc tại Thụy Sĩ, Watkins đã tìm cách xoay xở với luật lệ lao động khắt khe vốn giới hạn số giờ làm việc của nhân viên, bằng cách tự động hóa một nhà máy dập kim loại để có thể hoạt động suốt 24 giờ/ ngày thay vì 16 giờ như các nhà máy đối thủ. Watkins cũng nổi tiếng là người chuyên cột tóc đuôi ngựa tại nơi làm việc với dây cột màu đen, mặc áo da đen và khoác túi bao tử màu đen ở mọi nơi ông tới. Trong túi bao tử là hộ chiếu, sổ séc, nút bịt tai, kem chống nắng, thức ăn và các loại nhu yếu phẩm khác. “Chúng đều là những thứ giúp tôi sống sót qua ngày,” Watkins cho biết. “Nếu tôi rời nó chừng 3 mét, tôi sẽ cảm thấy thiếu nó.” Tuy là người hơi lập dị, nhưng Watkins lại rất chu đáo và dành hàng tuần trò chuyện với nhân viên, cũng như phân tích mọi công đoạn trong chuỗi cung ứng để tìm hiểu xem sản xuất một chiếc Roadster tốn bao nhiêu chi phí.

Tesla quan tâm đến việc duy trì chi phí nhân công ở mức thấp. Công ty thuê những người trẻ vừa tốt nghiệp Stanford với mức lương 45 nghìn đô-la thay vì những gã có tay nghề nhưng lại thiếu tận tâm với 120 nghìn đô-la.

Nhưng trong lĩnh vực thiết bị và nguyên vật liệu, Tesla lại tiêu pha khủng khiếp. Chẳng mấy ai thích dùng phần mềm của công ty để theo dõi hóa đơn nguyên vật liệu, thế nên có người dùng, có người không. Những người dùng nó thì lại thường xuyên mắc sai sót lớn. Họ thường tính giá của một phụ tùng xe mẫu rồi ước tính xem có thể được chiết khấu bao nhiêu khi mua nó với số lượng lớn, thay vì thực sự đàm phán để tìm một mức giá tốt hơn. Có lần, phần mềm cho thấy rằng mỗi chiếc Roadster sẽ tiêu tốn khoảng 68 nghìn đô-la, và Tesla thu được khoảng 30 nghìn đô-la lợi nhuận. Ai cũng biết con số đó sai, nhưng kệ, nó vẫn cứ được báo cáo với hội đồng quản trị.

Khoảng giữa năm 2007, Watkins đến gặp Musk để trình bày về những phát hiện của ông. Musk đã chuẩn bị nghe một con số cao, nhưng vẫn cảm thấy tự tin rằng giá xe sẽ giảm đáng kể theo thời gian khi Tesla rà soát lại quy trình sản xuất và tăng doanh thu. “Đó là lúc Tim tiết lộ với tôi một tin xấu thật sự,” Musk chia sẻ. Sản xuất ra một chiếc Roadster có thể tiêu tốn đến 200 nghìn đô-la, trong khi Tesla dự định bán mỗi chiếc chỉ trong khoảng 85 nghìn đô-la. “Ngay cả khi sản xuất hết công suất, chi phí vẫn lên đến 170 nghìn đô-la hay một con số điên rồ hơn,” Musk cho biết. “Lẽ tất nhiên, điều

đó cũng chẳng quan trọng mấy vì khoảng  $\frac{1}{3}$  số xe vẫn chưa hoạt động được.”

Eberhard đã nỗ lực kéo đội của mình thoát khỏi mớ hổ lốn này. Anh đến nghe một buổi diễn thuyết của nhà đầu tư mạo hiểm nổi tiếng John Doerr, chuyên đầu tư chính cho các công ty công nghệ non trẻ; ông tuyên bố sẽ công hiến thời gian và tiền bạc để cố gắng cứu Trái Đất khỏi tình trạng ấm lên toàn cầu, như một cách để trả nợ cho con cái mình. Eberhard lập tức quay về trụ sở Tesla và thực hiện một bài diễn thuyết tương tự. Trước khoảng 100 khán giả, Eberhard đã chiếu ảnh cô con gái nhỏ của anh trên tường của xưởng chính. Ông hỏi các kỹ sư Tesla có biết tại sao ông lại chiếu bức ảnh đó lên. Một người đoán rằng bởi vì mọi người muốn con gái ông sẽ lái chiếc xe của công ty. Eberhard đáp, “Không. Chúng ta chế tạo loại xe hơi điện này để đến khi con bé đủ tuổi lái xe, nó sẽ biết rằng xe hơi là thứ gì đó hoàn toàn khác, cũng giống như các anh không còn nghĩ rằng điện thoại là thứ có dây và được treo trên tường. Tương lai này phụ thuộc vào các anh.” Sau đó, Eberhard cảm ơn các kỹ sư nòng cốt và kêu gọi họ nỗ lực cho cộng đồng. Màn hùng biện của Eberhard đã thổi thục chí khí của nhiều kỹ sư mà trước đó phải thường xuyên thức trắng đêm. “Tất cả chúng tôi đều đang làm việc đến kiệt sức,” David Vespremi, cựu phát ngôn viên của Tesla, nói. “Và cho đến khoảnh khắc đáng nhớ này, chúng tôi được nhắc nhở rằng mình chế tạo xe hơi không phải để IPO hay bán thật nhiều cho những gã lăm tiền, mà vì điều đó có thể thay đổi định nghĩa về xe hơi.”

Song, những thắng lợi trên vẫn không đủ để át đi thứ cảm giác chung ở nhiều kỹ sư Tesla, rằng khả năng của Eberhard trên cương vị CEO đã chạm đến giới hạn cuối cùng. Những cây đa cây đề trong công ty vẫn luôn ngưỡng mộ tài năng kỹ thuật của Eberhard. Nhưng trên thực tế, chính Eberhard đã kéo Tesla vào tình trạng sùng bái kỹ thuật, còn mọi bộ phận khác trong công ty đều bị bỏ mặc rất đáng tiếc. Người ta hoài nghi khả năng của Eberhard trong việc dẫn dắt công ty từ giai đoạn R&D sang giai đoạn sản xuất. Chi phí vô lý của mỗi chiếc xe, bộ truyền động và các kênh cung cấp thiếu hiệu quả đang tàn phá Tesla. Do công ty bắt đầu trễ hạn giao hàng, nên nhiều người tiêu dùng từng một thời ngưỡng mộ và đã thanh toán trước những khoản tiền lớn đã quay lưng lại với Tesla và Eberhard. “Chúng tôi nhận thấy nguy cơ sắp xảy ra,” Lyons chia sẻ. “Mọi người đều biết rằng

người thành lập một công ty không nhất thiết phải là người lãnh đạo nó về lâu dài; nhưng mỗi khi tình huống đó xảy ra, mọi chuyện đều không dễ dàng.”

Eberhard và Musk đã cự cãi nhau trong nhiều năm về một số điểm thiết kế trên chiếc xe. Nhưng nhìn chung mối quan hệ giữa họ vẫn tốt đẹp. Không ai phải chịu đựng những trò ngốc. Và tất nhiên họ cùng chung quan điểm về công nghệ chế tạo pin và ý nghĩa của nó với thế giới. Điều khiến mối quan hệ của họ không thể tiếp tục chính là các con số chi phí của Roadster mà Watkins khám phá được. Đối với Musk, có vẻ như Eberhard đang quản lý công ty vô cùng yếu kém vì đã để cho các khoản chi phí vọt lên quá cao. Rồi như Musk từng chứng kiến, Eberhard đã không chỉ ra được tính nghiêm trọng của tình hình với hội đồng quản trị. Trên đường đến đàm phán với Motor Press Guild tại Los Angeles, Eberhard nhận được một cuộc điện thoại từ Musk; và sau một hồi trò chuyện ngắn gọn trong sự khó xử, anh biết rằng vị trí CEO của mình sẽ được người khác thế chỗ.

Tháng Tám năm 2007, hội đồng quản trị Tesla giáng chức Eberhard và bổ nhiệm anh làm trưởng ban công nghệ, nhưng việc đó chỉ làm trầm trọng thêm những vấn đề của công ty. “Martin rất đau khổ và suy sụp,” Straubel nhớ lại. “Tôi còn nhớ anh ấy chạy quanh văn phòng và tỏ ra bất mãn. Trong khi đó, chúng tôi đang cố gắng hoàn thành chiếc xe, tiền bạc thì đang cạn kiệt còn mọi thứ đều bấp bênh.” Theo Eberhard hiểu, những người khác tại Tesla đã đánh tráo một phần mềm ứng dụng tài chính kém cỏi cho anh, khiến nó khó lần theo các chi phí một cách chính xác. Anh đoán chắc rằng việc chậm trễ và tăng chi phí một phần là do những đòi hỏi từ các thành viên khác trong đội ngũ quản lý, còn anh luôn thẳng thắn với hội đồng quản trị về mọi vấn đề. Bên cạnh đó, anh nghĩ chính Watkins đã mô tả tình huống tồi tệ hơn so với thực tế. Các công ty khởi nghiệp tại Thung lũng Silicon xem sự hỗn loạn là chuẩn mực của tiến trình hoạt động. “Valor thường hợp tác với những công ty kiểu cũ,” Eberhard giải thích. “Họ nhìn thấy sự hỗn loạn và không quen với nó. Nhưng đó là sự hỗn loạn của khởi nghiệp.” Eberhard cũng đã yêu cầu hội đồng quản trị Tesla thay thế vị trí CEO của anh bằng người nào đó có kinh nghiệm hơn về sản xuất.

Vài tháng đã trôi qua, Eberhard vẫn còn bực bội. Nhiều nhân viên Tesla có cảm giác giống như họ đứng giữa một cuộc ly dị và phải chọn giữa cha

hoặc mẹ - Eberhard hoặc Musk. Đến tháng Mười hai, tình thế đã không còn cứu vãn được, Eberhard đã phải rời khỏi công ty. Tesla phát biểu trong một tuyên bố rằng công ty đã đề nghị với Eberhard một vị trí trong ban cố vấn, nhưng anh từ chối. Lúc đó Eberhard đã tuyên bố, “Tôi không còn liên quan tới Tesla Motors nữa, dù là thành viên ban giám đốc, nhân viên hay vai trò gì khác cũng thế. Tôi không vui với cách mình được đối xử.” Musk gửi thông báo đến một tờ báo của Thung lũng Silicon, nói, “Tôi rất tiếc vì chuyện này và ước gì nó đừng xảy ra. Vấn đề không phải là sự khác biệt trong tính cách, mà là quyết định chuyển Martin sang vai trò cố vấn đã được cả hội đồng quản trị nhất trí. Tesla có những vấn đề về hoạt động cần phải giải quyết, và nếu hội đồng quản trị tin rằng Martin có thể tham gia, thì anh ấy sẽ vẫn là người của công ty.” Những tuyên bố trên đã khởi đầu cho cuộc chiến dai dẳng giữa hai người trước công chúng trong suốt nhiều năm, và vẫn tiếp tục kéo dài đến ngày nay theo những cách khác nhau.

Đến năm 2007, các vấn đề với Tesla ngày càng chồng chất. Bộ vỏ xe bằng sợi carbon nhìn có vẻ đẹp mắt hóa ra lại khó sơn khảm khiếp, và Tesla buộc phải loay hoay giữa hai công ty để tìm ra một công ty xử lý được chuyện này. Đôi lúc cũng có thiếu sót trong khối pin. Mô-tơ thì đoán mạch hết lần này đến lần khác. Các cấu kiện thân xe có kẽ hở nhìn thấy được. Công ty còn phải đối diện với thực tế rằng bộ truyền động ly hợp kép là điều bất khả thi. Để Roadster đạt gia tốc như vũ bão từ 0 lên 96 km/giờ trong bốn giây với bộ truyền động ly hợp đơn. nhóm kỹ sư Tesla phải thiết kế lại mô-tơ, bộ biến tần và giảm bớt chút trọng lượng. “Về cơ bản, chúng tôi phải làm lại toàn bộ,” Musk nói. “Thật khủng khiếp.”

Sau khi Eberhard rời khỏi vị trí CEO, hội đồng quản trị Tesla đã bổ nhiệm Michael Marks làm tổng giám đốc tạm thời. Marks từng điều hành Flextronics, một nhà cung cấp thiết bị điện tử không lò, có kinh nghiệm dày dặn về các hoạt động sản xuất phức tạp cũng như những vấn đề về hậu cần. Marks bắt đầu hỏi chuyện các nhóm khác nhau tại công ty để cố gắng nhận ra vấn đề của họ và ưu tiên cho những vấn đề đang gây phiền phức cho Roadster. Anh cũng đặt ra một số nguyên tắc cơ bản như yêu cầu mọi người đi làm đúng giờ để lập ra một vạch chuẩn về năng suất - vốn là yêu cầu nan giải đối với mọi công ty ở Thung lũng Silicon. Tất cả các thay đổi trên đều là một phần của “Danh sách Marks”, một kế hoạch gồm 10 điểm diễn ra

trong 100 ngày, bao gồm việc loại bỏ mọi sai sót trong các bộ pin, thu hẹp các khoảng trống giữa những phần thân xe còn chưa đến 40mm và đặt trước một số lượng xe nhất định. “Martin đã phần nào suy sụp và đánh mất tính kỷ luật then chốt của một người quản lý,” Straubel nhận xét. “Michael đến, đánh giá mớ hỗn độn và trở thành một bộ lọc chết tiệt. Anh ta thực sự không có người ủng hộ trong vấn đề này và có thể tuyên bố, ‘Tôi không quan tâm các anh nghĩ gì. Đây là điều chúng ta nên làm.’” Chiến lược của Marks đã phát huy hiệu quả trong một thời gian, các kỹ sư Tesla lại có thể tập trung chế tạo Roadster thay vì để tâm vào những trò chính trị nội bộ. Nhưng rồi, tầm nhìn của Marks về công ty lại bắt đầu xa rời so với Musk.

Thời điểm đó, Tesla đã chuyển đến một trụ sở lớn hơn tại số 1050 phố Bing, San Carlos. Khu nhà rộng lớn hơn cho phép Tesla đưa hoạt động chế tạo pin từ châu Á trở về nội bộ, tiếp tục sản xuất xe Roadster và làm dịu bớt những vấn đề về chuỗi cung ứng. Tesla đang dần lớn mạnh thành một công ty sản xuất xe hơi, mặc dù nét ấu trĩ của một công ty khởi nghiệp vẫn không thay đổi. Một ngày nọ, khi đang dạo quanh nhà máy, Marks trông thấy một chiếc Smart từ Daimler trên thang nâng. Musk và Straubel đang có một dự án nhỏ bên lề xung quanh chiếc Smart để xem nó có thể trở thành một phương tiện chạy điện hay không. “Michael chẳng biết gì về nó, thế là anh ta phản ứng, ‘Ai là CEO ở đây?’” Lyons cho biết. (Rốt cuộc, dự án với chiếc Smart đã cho phép Daimler mua lại 10% cổ phần của Tesla.)

Khuynh hướng của Marks là cố gắng gói ghém Tesla thành một thứ tài sản có thể đem bán cho một công ty xe hơi lớn hơn. Đó là một kế hoạch hoàn toàn hợp lý. Khi còn điều hành Flextronics, Marks từng giám sát một chuỗi cung ứng toàn cầu rộng khắp và hiểu rõ mọi khó khăn trong khâu sản xuất. Trong mắt anh bây giờ, Tesla hầu như vô vọng. Công ty không thể sản xuất tốt dù chỉ một sản phẩm, bình chân như vại khi tiền nong thất thoát, để lỡ một loạt kỳ hạn giao hàng, còn các kỹ sư vẫn mãi mê với những thử nghiệm bên lề. Thế nên, biến Tesla thành một doanh nghiệp hấp dẫn đối với kẻ theo đuổi là điều rất hợp lý.

Trong mọi trường hợp khác, Marks hẳn sẽ được tri ân vì kế hoạch hành động quyết đoán của anh sẽ cứu các nhà đầu tư của công ty thoát khỏi một khoản lỗ lớn. Thế nhưng, Musk lại không có hứng đánh bóng tài sản của Tesla trước những kẻ chịu mua giá cao nhất. Anh khởi sự công ty nhằm tạo

dấu ấn trong ngành công nghiệp xe hơi, buộc mọi người phải suy nghĩ lại về xe hơi điện. Thay vì chạy theo trào lưu của Thung lũng Silicon hướng tới một ý tưởng hay kế hoạch mới, Musk lại đào sâu chúng. “Sản phẩm này đã bị trễ, đã bị đội kinh phí và mọi thứ đều sai lầm, nhưng Elon vẫn không muốn làm gì với những kế hoạch đó, dù là bán lại cả công ty hay đánh mất quyền kiểm soát vào tay đối tác,” Straubel giải thích. “Thế nên, Elon đã quyết định đặt cược gấp đôi.”

Ngày 3 tháng Mười hai năm 2007, Ze’ev Drori thay Marks giữ chức CEO. Drori từng có kinh nghiệm thành lập một công ty chuyên sản xuất bộ nhớ máy tính tại Thung lũng Silicon và bán lại nó cho hãng sản xuất vi mạch Advanced Micro Devices. Drori không phải lựa chọn đầu tiên của Musk — ứng viên hàng đầu của anh đã từ chối công việc vì không muốn xa khu Bờ Đông — và không truyền được nhiều nhiệt huyết cho nhân viên Tesla. Drori lớn hơn nhân viên trẻ nhất của Tesla đến 15 tuổi và không có mối quan hệ nào với đội ngũ nhân sự vốn được gắn kết trong cực khổ và vất vả. Ông giống một kẻ chuyên thực thi những mong muốn của Musk hơn là một CEO uy nghiêm và độc lập.

Musk bắt đầu có nhiều hơn những động thái công khai nhằm làm dịu bớt sức ép xung quanh Tesla. Anh đưa ra các tuyên bố và trả lời phỏng vấn, hứa hẹn rằng Roadster sẽ được chuyển đến khách hàng vào đầu năm 2008. Anh bắt đầu ba hoa về chiếc xe có mật danh Sao trắng (WhiteStar) - Roadster được đặt mật danh là Sao đen (DarkStar) - một chiếc sedan có giá khoảng 50 nghìn đô-la, và một nhà máy cơ khí mới. “Do những thay đổi gần đây trong bộ máy quản lý, chúng tôi đã tiến hành vài công tác nhằm đảm bảo cho những kế hoạch tương lai của Tesla Motors,” Musk viết trên blog.

“Thông điệp trước mắt rất đơn giản và rõ ràng -chúng tôi sẽ giao cho khách hàng một chiếc xe thể thao tuyệt vời vào năm tới và họ sẽ sướng mê khi lái nó... Chiếc xe của tôi, dòng sản phẩm VIN 1, đã đi vào sản xuất tại Vương quốc Anh và đang ở những công đoạn chuẩn bị cuối cùng để nhập về.”

Tesla tổ chức một loạt cuộc gặp với khách hàng tại tòa thị chính, cố gắng thu nhận những vấn đề của mình ngay đầu cuộc gặp. Công ty bắt tay xây dựng một số phòng trưng bày xe hơi. Vince Sollitto, nguyên giám đốc PayPal, đã ghé thăm phòng trưng bày tại Menlo Park và trông thấy Musk đang phàn nàn về vấn đề PR nhưng cũng rất hứng khởi trước sản phẩm mà Tesla đang chế tạo. “Cách hành xử của anh ấy đã làm thay đổi khoảnh khắc

chúng tôi chứng kiến chiếc mô-tơ được trưng bày,” Sollitto cho biết. Trong bộ áo khoác da và quần da, Musk bắt đầu giới thiệu những đặc tính của chiếc mô-tơ, rồi thực hiện màn biểu diễn chẳng thua kém gì một lực sĩ tại lễ hội, khi nhấc bổng khối kim loại nặng chừng 45 kg. “Anh ấy nhấc lên rồi tách nó ra bằng hai bàn tay,” Sollitto kể lại. “Anh ấy giữ nó, lắc nó trong khi những giọt mồ hôi bắt đầu lã tã trên trán. Màn biểu diễn sức mạnh này đã phô diễn được vẻ đẹp hữu hình của sản phẩm đó.” Tuy khách hàng vẫn than phiền nhiều về sự chậm trễ, nhưng họ cũng cảm nhận được niềm đam mê của Musk và chia sẻ cùng anh sự nhiệt tình với sản phẩm. Chỉ một số khách hàng yêu cầu trả lại tiền cọc.

Nhân viên Tesla cũng sớm chứng kiến một Musk mà nhân viên SpaceX đã nhìn mặt trong nhiều năm. Khi nảy sinh một vấn đề như các tấm vỏ xe bằng sợi carbon bị lỗi, Musk sẽ trực tiếp xử lý nó. Anh bay đến Anh bằng phi cơ riêng để thu gom vài công cụ sản xuất mới dành cho các tấm vỏ xe, rồi tự mình chuyên chúng đến nhà máy tại Pháp để đảm bảo việc sản xuất xe Roadster đúng hạn. Những tháng ngày mà mọi người còn mơ hồ về chi phí sản xuất Roadster cũng đã trôi xa. “Elon nổi nóng và yêu cầu chúng tôi phải tiến hành chương trình giảm mạnh chi phí này,” Popple cho biết. “Anh ấy tuyên bố rằng chúng tôi sẽ làm việc suốt thứ Bảy, Chủ nhật và ngủ dưới gầm bàn cho đến khi xong việc. Có người xô bàn đứng lên và vặc lại, rằng mọi người đều đã làm việc cật lực để hoàn thành chiếc xe, và họ đang chờ được nghỉ để về với gia đình. Elon nói, ‘Tôi bảo những người đó, rằng họ sẽ được gặp gia đình mình thoải mái khi chúng ta phá sản.’ Tôi chỉ biết đáp lại, ‘Ôi trời,’ nhưng tôi hiểu anh ấy. Tôi đã từng ở quân đội, nơi mà bằng mọi giá bạn phải hoàn thành nhiệm vụ.” Nhân viên được yêu cầu họp vào mỗi 7 giờ sáng thứ Năm để cập nhật hóa đơn nguyên vật liệu. Họ phải nắm rõ giá cả của từng thiết bị và lập kế hoạch khả thi để mua chúng rẻ hơn. Nếu mô-tơ có giá 6.500 đô-la một bộ vào cuối tháng Mười hai, thì Musk muốn nó còn 3.800 đô-la vào tháng Tư. Chi phí được lập thành biểu đồ và phân tích hàng tháng. “Nếu anh bắt đầu chậm kế hoạch, anh sẽ không trả nổi,” Popple nói. “Ai cũng trông thấy nó, và nhân viên sẽ mất việc nếu họ không đáp ứng được. Elon có một bộ óc mà mỗi phần nhỏ trong đó là một chiếc máy tính. Nếu anh đưa một con số vô nghĩa vào kế hoạch, anh ấy sẽ phát hiện ra nó. Anh ấy không bỏ sót chi tiết nào.” Popple nhận ra phong thái quyết liệt của Musk, nhưng anh thích cách Musk luôn lắng nghe những



quan điểm hợp lý, thấu đáo và chịu thay đổi ý kiến nếu có đủ lý do chính đáng. “Một số người nghĩ rằng Elon quá cứng rắn, quá nóng nảy hay chuyên quyền,” Popple cho biết. “Nhưng đó là những thời điểm khó khăn, và chúng tôi hiểu rõ thực tế hoạt động của công ty. Tôi đánh giá cao việc anh ấy đã không tô vẽ mọi thứ.”

Về phương diện marketing, Musk thường tìm kiếm những câu chuyện mới về Tesla trên Google mỗi ngày. Nếu bắt gặp tin xấu, anh sẽ ra lệnh cho ai đó “xử lý nó” mặc dù bộ phận PR của Tesla khó lòng xoay chuyển cánh phóng viên. Một nhân viên từng bỏ lỡ việc chứng kiến sự kiện con mình chào đời. Musk liền nổi đóa trong một e-mail, “Điều đó là không thể bào chữa. Tôi vô cùng thất vọng. Anh cần phải nhận ra ưu tiên của chúng ta là gì. Chúng ta đang thay đổi thế giới và thay đổi lịch sử, và anh có quyết tâm hay không mà thôi.”

Nhân viên marketing nào mắc lỗi ngữ pháp trong e-mail đều bị cho thôi việc, và những ai chưa làm được điều gì “tuyệt vời” trong thời gian gần đây cũng thế. “Nhiều lúc, anh ấy có thể rất nghiêm nhưng lại không thực sự ý thức được mình đã nghiêm như thế nào,” một cựu giám đốc tại Tesla cho biết. “Chúng tôi dự họp và cuộc với nhau xem ai sắp bị ‘đổ máu’ và thâm tím. Nếu bạn nói với Elon rằng bạn đã đưa ra một lựa chọn nào đó bởi vì ‘đó là tiêu chuẩn cho mọi thứ,’ anh ấy sẽ lập tức đá bạn ra khỏi cuộc họp. Anh ấy sẽ nói, ‘Tôi không bao giờ muốn nghe câu đó lần nào nữa. Điều chúng ta phải làm là đừng nhân nhượng với những công việc cực khó và mới hoàn thành một nửa.’ Anh ấy sẽ hủy diệt bạn, và nếu bạn còn sống sót, anh ấy sẽ cân nhắc xem có thể tin tưởng được bạn tiếp không. Anh ấy phải nhận thấy rằng bạn cũng điên như anh ấy.” Nét đặc trưng này len lõi khắp công ty, và mọi người đều nhanh chóng hiểu rằng Musk có nghĩa là công việc.

Tuy đôi lúc phải nhận những kết cục tồi tệ do bị chỉ trích, nhưng Straubel vẫn hoan nghênh sự có mặt đầy trách nhiệm của Musk. Straubel phải mất năm năm vất vả nhưng thích thú để có được sự hoan nghênh này. Anh đã lột xác từ một kỹ sư ít nói, có năng lực, luôn lê bước quanh công xưởng Tesla với cái đầu cúi gằm, thành một thành viên nòng cốt trong nhóm kỹ thuật. Anh biết rõ về pin và hệ truyền động dùng điện hơn bất kỳ ai khác trong công ty. Anh cũng bắt đầu trở thành người đóng vai trò cầu nối giữa các

nhân viên và Musk. Năng lực kỹ thuật và đạo đức công việc của Straubel đã giành được sự tôn trọng của Musk, và Straubel nhận ra mình có thể thay mặt nhân viên chuyển những thông điệp khó bộc bạch đến Musk. Trong nhiều năm sau này, Straubel còn chứng tỏ anh sẵn lòng bỏ qua cái tôi của mình. Vấn đề quan trọng nhất là đưa Roadster và mẫu sedan tiếp theo ra thị trường nhằm đại chúng hóa xe hơi điện, và Musk có vẻ là người phù hợp nhất để biến điều đó thành sự thật.

Năm năm về trước, những nhân viên khác từng vui sướng, hồi hộp trước thách thức về kỹ thuật nay đã cạn lòng tin đến mức không thể cứu vãn. Wright không tin một chiếc xe hơi điện dành cho đại chúng lại bán chạy. Anh ra đi, mở công ty riêng và dốc sức chế tạo những phiên bản xe tải điện. Berdichevsky cũng từng là một kỹ sư trẻ nòng cốt, sẵn sàng làm mọi việc cho sự tồn tại của Tesla. Giờ đây, công ty đã tuyển thêm khoảng 300 nhân sự mới, khiến anh cảm thấy mình gần như vô dụng và chẳng thích thú gì ý tưởng chịu đựng thêm năm năm nữa để đưa chiếc sedan ra thị trường. Anh đã rời Tesla, tốt nghiệp hai văn bằng tại trường Stanford, và đồng sáng lập một công ty khởi nghiệp đang tìm cách chế tạo một loại pin mới mang tính cách mạng, nhằm sớm đưa vào sử dụng cho những chiếc xe hơi điện. Với sự ra đi của Eberhard, Tarpenning cũng không còn hứng thú với Tesla. Anh không muốn đối diện với Drori và cũng không muốn bậm bực chờ chiếc sedan xuất xưởng. Lyons mắc kẹt lại lâu hơn, âu cũng là một phép màu nhỏ. Trên nhiều phương diện, anh đã phát triển phần lớn công nghệ cốt lõi làm nền tảng cho chiếc Roadster, bao gồm các khối pin, mô-tơ, các linh kiện điện tử cấp nguồn và bộ truyền động. Điều này có nghĩa Lyons chính là nhân viên có năng lực nhất của Tesla trong vòng năm năm qua, nhưng gặp bất lợi do bị lạc hậu trước một số vấn đề, nên đã làm đình trệ các việc còn lại của công ty. Anh phải chịu đựng không ít tràng chỉ trích màu mè của Musk — trực tiếp nhắm vào anh hoặc các nhà cung cấp đang kéo Tesla đi xuống - đe dọa sẽ cho “bay đầu” vài người cùng những hành động bạo lực và thô tục khác. Lyons cũng từng chứng kiến một Elon Musk kiệt sức và căng thẳng, phun cả phê ra bàn họp vì nó quá nguội, không ngừng đòi hỏi nhân viên phải làm việc chăm chỉ hơn, nhiều hơn và ít làm hỏng việc hơn. Giống như nhiều người góp mặt trong những dịp như thế, Lyons ra đi nhưng rất hiểu về con người của Musk, mến phục tuyệt đối trước tầm nhìn và sự điều hành của anh. “Thời đó, làm việc tại Tesla cũng hết như diễn vai

Kurtz<sup>66</sup> trong phim Apocalypse Now vậy,” Lyons chia sẻ. “Đừng để tâm đến phương pháp dù chúng không tốt. Hãy cứ làm xong việc. Đó là cảm hứng từ Elon. Anh ấy chịu lắng nghe, đặt đúng câu hỏi, hành động nhanh và luôn đi đến tận cùng vấn đề.”

Tesla vẫn trụ vững dù mất đi một số nhân sự đời đầu kể trên. Thương hiệu mạnh đã cho phép công ty tiếp tục tuyển dụng những nhân tài hàng đầu, trong đó có cả người từ những công ty lớn biết cách vượt qua những thách thức sau cùng đang ngăn cản Roadster đến với khách hàng. Nhưng họ vẫn không giải quyết được vấn đề then chốt của Tesla, dù bỏ ra bao nhiêu công sức, kỹ thuật, hay các chiến lược marketing khôn khéo. Đến năm 2008, công ty cạn dần tiền bạc. Chi phí phát triển chiếc Roadster đã tiêu tốn 140 triệu đô-la, vượt 25 triệu đô-la so với ước tính ban đầu trong kế hoạch kinh doanh năm 2004. Trong điều kiện bình thường, Tesla hẳn đã có thể huy động thêm đủ vốn. Song, đây không phải thời điểm bình thường. Các hãng sản xuất xe hơi lớn tại Mỹ đang đi đến chỗ phá sản giữa cuộc khủng hoảng tài chính tồi tệ nhất kể từ thời Đại Suy thoái. Trong bối cảnh đó, Musk phải thuyết phục các nhà đầu tư của Tesla rót thêm hàng chục triệu đô-la, còn những nhà đầu tư đó lại phải đến gặp người ủy thác cho họ để trình bày nguyên do hợp lý. Như Musk bình luận, “Hãy hình dung bạn đang giải thích rằng mình đang đầu tư vào một công ty xe hơi điện, và mọi điều bạn biết về công ty này nghe có vẻ vớ vẩn và thất bại; trong khi đây là thời kỳ suy thoái và chẳng ai thèm mua xe nữa.” Tất cả những gì Musk phải làm để giúp Tesla thoát khỏi câu hỏi hóc búa này là đánh mất cả cơ nghiệp của mình và gần như bị suy nhược thần kinh.

## Chương 8: Tổn thương đau khổ và tồn vong

Khi chuẩn bị quay bộ phim Iron man vào đầu năm 2007, đạo diễn Jon Favreau đã thuê một khu phức hợp tại Los Angeles từng thuộc về Hughes Aircraft, một nhà thầu hàng không vũ trụ và quốc phòng do Howard Hughes sáng lập khoảng 80 năm về trước. Cơ sở này có hàng loạt kho chứa đan xen nhau và trở thành xưởng sản xuất phim. Nó cũng mang lại cho Robert Downey Jr., người thủ vai Tony Stark - *Iron man* một niềm cảm hứng tuôn trào. Downey cảm thấy hoài cổ khi ngắm nhìn một trong những kho chứa lớn nay đã rơi vào tình trạng hoang tàn. Chỉ cách đó chưa lâu, khu phức hợp ấy là nơi nuôi dưỡng những ý tưởng vĩ đại từ một nhân vật vĩ đại đã làm chấn động mọi ngành công nghiệp và luôn làm mọi việc theo cách của mình.

Downey đã nghe phong thanh những lời ca thán về một nhân vật giống Hughes tên là Elon Musk, người đã tự mình xây dựng một khu phức hợp công nghiệp hiện đại cách đó chừng hơn mười cây số. Thay vì phải tưởng tượng xem cuộc sống của Hughes thế nào, Downey đã được nếm trải hương vị thực tế. Tháng Ba năm 2007, anh lên đường đến trụ sở của SpaceX tại El Segundo, và được Musk mời đi tham quan nhà máy với tư cách cá nhân. “Tôi không phải người dễ bị bất ngờ, nhưng nơi này và người đàn ông này thật đáng kinh ngạc,” Downey chia sẻ.

Với Downey, cơ sở của SpaceX trông hệt như một kho chứa hàng khổng lồ và lạ lùng. Những nhân viên hăng hái đang lao vun vút xung quanh, nghịch ngợm một thứ máy móc nào đó. Các kỹ sư trẻ cổ cùn trắng trao đổi với các công nhân dây chuyền lắp ráp cổ cùn xanh, họ dường như có chung một niềm phấn khích thật sự với những gì mình đang làm. “Tôi cảm giác đây như một công ty khởi nghiệp quyết liệt,” Downey nhận xét. Sau chuyến tham quan đầu tiên, Downey ra về với sự hài lòng vì khung cảnh anh hình dung ra tại nhà máy của Hughes cũng tương đồng với nhà máy của SpaceX. “Mọi thứ trong này thật điên rồ,” anh thốt lên.

Ngoài khung cảnh, Downey quả thực còn muốn lén nhìn vào tâm trí của Musk. Hai người đi dạo, ngồi trò chuyện trong văn phòng Musk rồi dùng

bữa trưa với nhau. Downey đánh giá cao Musk vì đây không phải là một gã làm nghề viết mã phần mềm, luôn bốc mùi và hay bòn chòn. Thay vì thế, Downey cảm nhận thấy “tính lập dị dễ gần” của Musk - mẫu người khiêm tốn có thể hòa hợp với mọi người trong nhà máy. Theo Downey, cả Musk và Stark đều là kiểu người “nắm lấy một ý tưởng để sống theo nó, và nắm lấy điều gì đó để cống hiến hết sức mình,” không bỏ phí một giây.

Khi trở lại xưởng sản xuất phim Iron man, Downey đã yêu cầu Favreau nhất định phải để một chiếc Roadster của Tesla trong xưởng của Tony Stark. Với vẻ hào nhoáng, nó sẽ là biểu tượng cho một Stark rất ngẫu và liên tưởng đến việc anh ta có thể có một chiếc Roadster ngay cả khi nó chưa được bán. Tinh tế hơn, chiếc xe phải được đặt sao cho gần với bàn làm việc của Stark nhất, từ đó tạo nên sự gắn kết giữa diễn viên, nhân vật và Musk. “Sau khi gặp Musk và khẳng định với chính mình là anh ấy có thật, tôi như cảm thấy sự hiện diện của anh ấy trong xưởng này,” Downey nói. “Họ trở thành người sống cùng thời. Elon là người mà Tony muốn đánh bạn hay tiệc tùng cùng nhau; hoặc hơn thế nữa, họ có thể sẽ cùng du hành một chuyến vào rừng sâu để uống thuốc đã pha chế với các pháp sư.”

Sau khi bộ phim *Người Sắt* ra mắt, Favreau bắt đầu nói về vai trò của Musk như nguồn cảm hứng để Downey thể hiện nhân vật Tony Stark. Điều này nên được hiểu theo nghĩa rộng trên nhiều mức độ. Musk đứng ra không phải kiểu người sẽ nốc rượu scotch sau một chiếc Humvee cùng với đoàn hộ tống của quân đội tại Afghanistan. Nhưng báo chí vẫn cứ so sánh, và Musk bắt đầu trở thành nhân vật của công chúng. Những người từng biết đến anh như “gã PayPal đó” bắt đầu xem anh như một doanh nhân lập dị, giàu sự đứng sau SpaceX và Tesla.

Musk khoái khi tên tuổi của anh lên như điều gặp gió. Nó thỏa mãn cái tôi của anh và đem lại sự thích thú. Anh và Justine đã mua một ngôi nhà tại Bel Air. Hàng xóm của họ có một người là Quincy Jones, nhà sản xuất âm nhạc, và người kia là Joe Francis, người chuyên dựng các video cho hãng phim khiêu dâm *Girls Gone Wild* tai tiếng. Musk và một số giám đốc cũ của PayPal, nay đã hóa giải những khác biệt giữa họ, cùng đứng ra sản xuất bộ phim *Thank You for Smoking* (Cảm ơn vì hút thuốc) và sử dụng phi cơ của Musk trong phim. Tuy không phải một tay rượu chè, nhưng Musk vẫn tham gia vào cuộc sống ban đêm của Hollywood và các buổi tiệc tùng. “Chúng

tôi tham dự nhiều bữa tiệc,” Bill Lee, bạn thân của Musk, cho biết. “Elon là hàng xóm với hai người có thể xem là nổi tiếng. Bạn bè chúng tôi chuyên làm phim, họ trở thành cầu nối trong mạng lưới các quan hệ, nhờ đó chúng tôi luôn có dịp ra ngoài và vui chơi mỗi đêm.” Ở một cuộc phỏng vấn, Musk đã ước tính rằng trong cuộc sống của anh có 10% là dân chơi và 90% là kỹ sư. “Chúng tôi có năm nhân viên làm việc tại nhà; ban ngày, nhà của chúng tôi trở thành nơi làm việc,” Justine viết trong một bài gửi tạp chí. “Chúng tôi đến các buổi gây quỹ trang trọng, và đặt những bàn tốt nhất tại các hộp đêm đẳng cấp của Hollywood, bên cạnh là Paris Hilton và Leonardo DiCaprio cũng đang tiệc tùng. Khi Larry Page, đồng sáng lập Google kết hôn trên một hòn đảo riêng của Richard Branson<sup>67</sup> ngoài khơi Ca-ri-bê, chúng tôi cũng góp mặt, dạo chơi quanh biệt thự cùng John Cusack<sup>68</sup> và chứng kiến Bono<sup>69</sup> làm dáng với một đám phụ nữ kiêu sa ngoài lề tiếp tân.”

Justine tỏ ra thích thú với vị thế mới của họ còn hơn cả Musk. Là nhà văn chuyên viết tiểu thuyết viễn tưởng, cô vẫn duy trì một trang blog thuật lại chi tiết cuộc sống của hai vợ chồng và những cuộc phiêu lưu của họ trong thành phố. Trong một bài viết, Justine kể cô đã khiến Musk tiết lộ rằng anh thích ngủ với Veronica hơn là Betty trong loạt truyện tranh *Archie*, rằng anh thích thi thoảng đến khu vui chơi thiếu nhi Chuck E. Cheese. Trong một bài khác, cô viết rằng mình đã gặp Leonardo DiCaprio tại hộp đêm và khiến tài tử này phải nài xin một chiếc Roadster miễn phí, để rồi bị từ chối phũ phàng. Justine chuyên đặt biệt danh cho những nhân vật thường xuyên xuất hiện trên blog, thế nên Bill Lee trở thành “Bill Khách sạn” vì anh sở hữu một khách sạn tại Cộng hòa Dominica, còn Joe Francis hiện ra như một “Gã hàng xóm Khét tiếng” (“NN: Notorious Neighbor”). Khó mà hình dung được Musk, một người kín tiếng, lại thân thiết và cặp kè với một kẻ ưa phô trương như Francis. Khi Francis tổ chức sinh nhật của mình tại một công viên giải trí, Musk đã đến chia vui và sau đó ở lại dự tiệc tại nhà Francis. Justine viết, “E ở đó một lát nhưng rồi anh nhận thấy nó ‘khá chán’ - tính đến nay, anh đã đến dự tiệc tại nhà NN đôi lần và luôn cảm thấy e dè, ‘vì dường như lúc nào cũng có mấy gã bê tha dạo quanh nhà và trêu chọc các cô gái. Anh không muốn bị đánh đồng là một kẻ trong số họ.’” Khi Francis

muốn mua một chiếc Roadster, anh ta dừng xe trước cửa nhà Musk và chìa ra chiếc phong bì màu vàng với 100 nghìn đô-la tiền mặt bên trong.

Trang blog này từng có lúc cung cấp một cái nhìn thoáng qua, có tính gợi mở, hiếm hoi về cuộc sống của một CEO khác thường. Có vẻ Musk khá quyền rũ. Công chúng biết rằng anh đã mua tặng Justine một ấn bản quyền Pride and Prejudice (Kiêu hãnh và định kiến) từ thế kỷ XIX, rằng bạn bè thân đã đặt cho Musk biệt danh “Elonius”, và rằng Musk thích đặt cược một đô-la cho mọi thứ - Bạn có thể mắc bệnh mụn rộp ngoài Dải San hô Lớn<sup>70</sup> không? Liệu có cách nào giữ thăng bằng hai chiếc đĩa bằng một que tăm không? - mỗi khi anh biết mình sẽ thắng. Justine thuật lại một câu chuyện nhân dịp Musk ghé thăm Đảo Necker, thuộc Quần đảo Virgin của Anh, du ngoạn cùng Tony Blair và Richard Branson. Bức ảnh chụp ba người xuất hiện trên báo sau đó cho thấy Musk đang nhìn chòng chọc vào vô định. “Cái nhìn ngụ ý tôi-đang-suy-nghĩ-về-một-vấn-đề-tên-lửa của E khiến tôi chắc rằng anh ấy vừa nhận được một e-mail phiền phức liên quan đến công việc, và vẫn hoàn toàn ý thức được trên thực tế rằng mình đang được chụp ảnh,” cô viết. “Đó cũng là lý do khiến tôi chẳng thêm bận tâm đến nó - ông chồng trong ảnh chính là ông chồng mà tôi chạm mặt lúc đang bước vào phòng tắm tối qua, với điệu bộ khoanh tay đứng giữa hành lang.” Việc Justine cho phép cả thế giới bước vào phòng tắm của hai vợ chồng chính là lời cảnh báo cho những chuyện sắp xảy ra. Trang blog của cô sẽ sớm trở thành một trong những cơn ác mộng tồi tệ nhất của Musk.

Báo chí chưa từng đăng bài về ai đó trong suốt một thời gian dài như Musk. Vàng hào quang quanh anh với tư cách một tỷ phú Internet cứ thế càng tỏa sáng hơn, nhờ vào những thành công tiếp nối của PayPal. Anh vẫn còn có chút gì đó bí ẩn. Chưa kể đến một cái tên lạ. Và bên cạnh đó là sự sẵn lòng đổ hàng tấn tiền vào những con tàu không gian và những chiếc xe hơi điện, khiến anh được đồn đại như một sự kết hợp giữa tính liều lĩnh, khoa trương với việc làm người khác bị sững sốt một cách thẳng thừng. “Người ta gọi Musk là gã ‘nửa dân chơi, nửa cao bồi không gian,’ một hình ảnh gắn liền với bộ sưu tập xe hơi xa xỉ gồm một chiếc Porsche Turbo 911, một chiếc Jaguar Series 1 năm 1967, một chiếc BMW Hamann M5 và một chiếc McLaren F1 - từng được anh lái với vận tốc xấp xỉ 346 km/giờ trên đường băng tư nhân,” một phóng viên người Anh đã viết một tràng như thế vào

năm 2007. “Tiếp đến là chiếc phi cơ L39 của quân đội Xô-viết, và anh đã bán sau khi được làm cha.” Một sự thật mà báo chí vẫn chộp được nhưng cũng không mấy quan tâm, đó là Musk thường hay hứa hẹn về một cuộc chơi lớn để rồi sau đó phải vật lộn để giữ lời hứa đúng hạn. So với bất kỳ ai, cuộc chơi mà anh kể thường to tát hơn nhiều, nên cánh phóng viên cũng sẵn lòng dành thời gian cho anh. Tesla trở thành đứa con cưng của giới blogger tại Thung lũng Silicon, họ dõi theo từng động thái của nó và nín thở trước những tin tức về nó. Tương tự, các phóng viên vây quanh SpaceX cũng vui mừng khôn xiết khi công ty non trẻ và hiếu thắng này bắt đầu chọc tức Boeing, Lockheed và nhất là NASA. Sau cùng, tất cả những gì Musk phải làm là đưa vài thứ kỳ quan mà anh đang rót vốn này ra thị trường.

Tuy Musk xuất hiện khá ôn trước công chúng và báo chí, nhưng anh đã bắt đầu rất lo lắng về mấy doanh nghiệp của mình. Nỗ lực phóng thử lần thứ hai của SpaceX đã thất bại, các báo cáo về Tesla tiếp tục tồi tệ hơn. Musk khởi sự hai chuyến phiêu lưu này với tổng cơ nghiệp gần 200 triệu đô-la, và đã ngấu nghiến hơn nửa số tiền đó mà hầu như chẳng chứng tỏ được điều gì. Mỗi lần Tesla chậm trễ là một lần kéo theo sự thất bại về PR, hào quang của Musk lại lu mờ thêm. Mọi người tại Thung lũng Silicon bắt đầu bàn tán về vấn đề tiền nong của Musk. Cánh phóng viên mà cách đây vài tháng còn tới tập bợ đỡ Musk giờ cũng quay lưng lại với anh. Tờ New York Times nhắm vào các trục trặc ở bộ truyền động của Tesla. Các trang web xe hơi thì quả quyết rằng Roadster không bao giờ có thể xuất xưởng. Đến cuối năm 2007, mọi thứ đã hiện rõ là một mớ bê bối. Valleywag, một trang blog lá cải của Thung lũng Silicon bắt đầu có mối quan tâm đặc biệt đối với Musk. Owen Thomas, cây bút chính của trang này, đã làm xói mòn hình tượng doanh nhân của anh khi đào sâu lịch sử của Zip2 và PayPal, đồng thời phóng đại về khoảng thời gian Musk bị tống khứ khỏi ghế CEO. Sau đó, Thomas lại bênh vực cho quan điểm rằng Musk là một kẻ thao túng bậc thầy, tiêu tiền của người khác như nước. “Thật tuyệt vời khi Musk hiện thực hóa đến từng chi tiết nhỏ nhất những điều anh mơ tưởng thời thơ ấu,” Thomas viết. “Nhưng anh lại liều lĩnh hủy hoại những ước mơ của mình vì không chấp nhận hòa hợp chúng với thực tế.” Valleywag đã “tấn phong” chiếc Roadster của Tesla là thất bại đứng số 1 năm 2007 trong những thất bại của các công ty công nghệ.



Trong lúc công việc và hình ảnh cá nhân trước công chúng đều bị sa lầy, cuộc sống gia đình của Musk cũng chẳng khá hơn. Ba đứa con sinh ba của anh - Kai, Damian và Saxon - chào đời gần cuối năm 2006 để nhập hội cùng hai anh trai Griffin và Xavier. Theo lời Musk, Justine đã trải qua chứng trầm cảm sau khi sinh vì sự kiện này. “Mùa xuân năm 2007, cuộc hôn nhân của chúng tôi thực sự có vấn đề,” Musk tiết lộ. “Nó rất bấp bênh.” Những bài blog của Justine càng minh chứng cho cảm nghĩ của anh. Cô mô tả một Elon Musk thiếu lãng mạn hơn rất nhiều và cảm thấy mọi người đối xử với cô như “một món đồ trang sức đeo tay không nói được điều gì hay ho” thay vì một nhà văn, và chồng cô cũng thế. Trong một chuyến đi đến St. Barts, gia đình Musk đã dùng bữa tối với vài cặp vợ chồng giàu có và có tầm ảnh hưởng. Lúc Justine thể hiện quan điểm chính trị của mình, một người đàn ông cùng bàn đã làm cô bị tổn thương khi cho rằng cô quá ngoan cố. “E cười thảm đáp lại, vỗ vỗ tay tôi như cách người ta dỗ dành một đứa trẻ,” Justine viết trên blog. Kể từ đó, Justine yêu cầu Musk giới thiệu cô như một tiểu thuyết gia đã có sách xuất bản, chứ không chỉ là vợ anh và mẹ của các con anh. Kết quả? “Suốt thời gian còn lại của chuyến đi, E thực hiện yêu cầu đó bằng cách nói rằng: ‘Justine muốn tôi bảo với các bạn rằng cô ấy từng viết tiểu thuyết,’ khiến mọi người nhìn tôi kiểu như ồ, điều đó thật dễ thương, và nó thực sự chẳng giúp gì cho trường hợp của tôi.”

Từ năm 2007 sang 2008, cuộc sống của Musk ngày càng ồn ào hơn. Về cơ bản Tesla phải chế tạo lại Roadster gần như từ đầu, còn SpaceX vẫn có hàng tá nhân viên đang sống tại Kwajalein để đợi lần phóng tiếp theo của Falcon 1. Cả hai nỗ lực trên đều ngốn sạch tiền bạc của Musk. Anh bắt đầu bán lại những tài sản có giá trị như chiếc McLaren để xoay thêm tiền mặt. Musk không để cho nhân viên biết về tình hình tài chính nghiêm trọng, và vẫn luôn động viên họ làm việc hết sức. Đồng thời, anh còn tự mình giám sát các thương vụ quan trọng ở cả hai công ty. Musk cũng huấn luyện nhân viên cách cân bằng đúng đắn giữa việc tiêu tiền và năng suất. Đối với nhiều nhân viên tại SpaceX, điều này quả là một ý tưởng mới lạ, vì họ từng làm việc tại những công ty hàng không vũ trụ truyền thống, có các hợp đồng lớn kéo dài nhiều năm với chính phủ và không phải chịu áp lực tồn tại từng ngày một. “Elon luôn làm việc cả Chủ nhật, và chúng tôi từng tán gẫu xem triết lý của anh ấy là gì,” Kevin Brogan, một nhân viên SpaceX đời đầu cho biết. “Anh ấy nói rằng mọi điều chúng tôi làm đều là một hàm số gắn với tỉ

lệ đốt tiền của công ty, và chúng tôi đang đốt hàng trăm nghìn đô-la mỗi ngày. Chính lối suy nghĩ theo kiểu doanh nhân Thung lũng Silicon này là điều mà không kỹ sư hàng không vũ trụ nào tại Los Angeles tiếp thu nổi. Đôi lúc, anh ấy sẽ không cho phép bạn mua một thứ với giá hai nghìn đô-la vì muốn bạn tìm được giá rẻ hơn, hoặc phát minh ra thứ rẻ hơn. Nhưng khi khác, anh ấy lại chẳng do dự trong việc thuê một chiếc máy bay với 90 nghìn đô-la để mang thứ gì đó đến đảo Kwaj, và thấy nó xứng đáng vì tiết kiệm được một ngày làm việc. Anh ấy luôn thúc giục, rằng anh ấy kỳ vọng doanh thu trong mười năm tới sẽ đạt mười triệu đô-la một ngày, rằng cứ mỗi ngày chậm hoàn thành mục tiêu là một ngày chúng tôi lại đánh rơi chừng ấy tiền.”

Musk trở nên héo hon với cả Tesla lẫn SpaceX hơn mức cần thiết, và hiển nhiên điều này có thể làm trầm trọng thêm những căng thẳng trong cuộc hôn nhân của anh. Gia đình Musk có cả một đội bảo mẫu giúp họ chăm lo cho năm đứa trẻ, nhưng Elon không thể dành nhiều thời gian ở nhà. Anh làm việc bảy ngày mỗi tuần và thường xuyên phải phân chia thời gian giữa Los Angeles và San Francisco. Justine cần một sự thay đổi. Những lúc tự ngẫm lại, cô thấy mệt mỏi, thấy mình chỉ là người vợ để trưng bày. Justine mong mỗi tái hợp với Elon một lần nữa để cảm nhận ánh lửa từ những ngày đầu chung sống của họ, trước khi cuộc sống rẽ ngoặt sang hướng lóa mắt và đòi hỏi quá nhiều. Musk chẳng cho Justine biết rõ về việc tài khoản ngân hàng của anh ngày càng thu hẹp đến mức nào. Từ lâu, cô đã định ninh rằng Musk vẫn giấu cô về các vấn đề tài chính của gia đình. Trong khi một số bạn bè thân thiết nhất của Musk lại lờ mờ nhận ra tình trạng tài chính đang xấu đi của anh. Vào nửa đầu năm 2008, Antonio Gracias, nhà sáng lập kiêm CEO của Valor Equity, đã hẹn Musk ăn tối. Gracias từng là nhà đầu tư tại Tesla và đã trở thành một trong những người bạn và đồng minh thân thiết nhất của Musk, nên anh nhận ra được Musk đang khổ sở về tương lai của mình. “Mọi thứ đang bắt đầu trở nên khó khăn với Justine, nhưng ít ra họ vẫn bên nhau,” Gracias nhận xét. “Trong bữa tối, Elon nói, ‘Tôi sẽ tiêu đến đồng đô-la cuối cùng của mình cho các công ty này. Nếu phải chuyển đến sống dưới tầng hầm nhà bố mẹ Justine, chúng tôi cũng sẵn lòng.’”

Ý định chuyển đến sống với cha mẹ Justine của Musk đã phá sản vào ngày 16 tháng Sáu năm 2008, khi anh nộp đơn ly hôn. Đôi vợ chồng không để lộ ngay tình trạng này, dù Justine đã bóng gió trên blog. Cuối tháng Sáu, cô

đăng một trích dẫn từ Moby mà không nói rõ thêm bối cảnh: “Không gì có thể điều chỉnh được người của công chúng. Nếu họ điều chỉnh được, họ đã không cố trở thành người của công chúng.” Bài viết tiếp theo cho biết Justine đang tìm nhà vì những lý do không thể tiết lộ giống như Sharon Stone, và hai bài viết sau đó cũng nói về một “sự việc hệ trọng” mà cô đang phải xử lý. Đến tháng Chín, Justine đăng bài blog đầu tiên nói thẳng về vụ ly hôn, “Chúng tôi đã có một chặng đường hạnh phúc. Chúng tôi kết hôn khi còn trẻ, níu giữ nhau lâu nhất có thể và giờ mọi thứ đã kết thúc.” Như lẽ tự nhiên, Valleywag bám ngay lấy câu chuyện ly hôn này và đưa tin rằng đã có người trông thấy Musk bên một nữ diễn viên chừng 20 tuổi.

Việc đưa tin của truyền thông và vụ ly hôn đã cho phép Justine viết về cuộc sống riêng tư của cô theo hướng thoải mái hơn rất nhiều. Trong các bài đăng kế tiếp, cô thuật lại cuộc hôn nhân đã kết thúc ra sao, quan điểm của cô về bạn gái và vợ tương lai thứ hai của Musk, cùng những nội tình của quá trình ly hôn. Lần đầu tiên, công chúng được tiếp cận với một chân dung vô cùng khó chịu của Musk và sự tổng kết đầu tay của vợ cũ về tính cách dứt khoát của anh. Cách viết tuy có thể phiến diện, nhưng nó mở ra một cánh cửa soi vào hành động của Musk. Sau đây là một bài đăng về những sự việc dẫn tới vụ ly hôn và diễn biến nhanh chóng của nó:

Đối với tôi, ly hôn giống như một quả bom được châm ngòi khi mọi lựa chọn khác đều vô vọng. Tôi vẫn chưa từ bỏ lựa chọn dàn xếp, nên tôi vẫn chưa đệ đơn. Chúng tôi vẫn trong giai đoạn đầu của quá trình tư vấn hôn nhân (tổng cộng ba buổi). Tuy nhiên, Elon lại quyết định tự tay xử lý mọi vấn đề — như anh ấy vẫn thường làm - khi ra tới hậu thư cho tôi: “Hoặc chúng ta sửa chữa [cuộc hôn nhân] hôm nay, hoặc anh sẽ ly dị em ngày mai.”

Đêm đó và đêm sau đó nữa, anh ấy hỏi tôi muốn thế nào. Tôi khẳng định dứt khoát rằng tôi vẫn chưa sẵn sàng ly hôn; tôi đề nghị “chúng tôi” nên hoãn lại ít nhất thêm một tuần nữa. Elon gật đầu, gõ nhẹ vào đầu tôi rồi bỏ đi. Sau đấy, cũng trong sáng hôm đó, tôi cố gắng mua vài thứ và phát hiện anh ấy đã khóa thẻ tín dụng của tôi, nhờ đó tôi biết rằng anh ấy đã ra tay và gửi đơn (thế đấy, E đã không nói thẳng với tôi mà để người khác thu xếp mọi chuyện).

Đối với Musk, mỗi bức thư trực tuyến của Justine đều tạo thành một cơn khủng hoảng PR mới, gộp thêm vào những vấn đề cuồn cuộn như suối chảy mà công ty anh phải đối mặt. Hình tượng được anh chăm chút trong nhiều năm có vẻ như sắp vỡ vụn cùng với nghiệp kinh doanh của anh. Một kịch bản tàn khốc.

Chẳng mấy chốc, Musk và Justine đã được trải nghiệm tình cảnh của những người nổi tiếng vừa ly hôn. Các báo lớn cũng nhập cuộc cùng Valleywag sầm soi các tài liệu của tòa án gắn với cuộc đổ vỡ, đặc biệt là chuyên Justine đấu tranh để đòi nhiều tiền hơn. Từ thời PayPal, Justine đã ký thỏa thuận sau hôn nhân, nhưng giờ lại tranh cãi rằng cô thực sự không có thời gian hoặc tâm trí để đào sâu vào các chi tiết giấy tờ. Justine đưa lên trang blog của mình một bài viết nhan đề “kẻ đào mỏ”, nói rằng cô đang đấu tranh dàn xếp ly hôn liên quan đến nhà cửa, tiền trợ cấp cho vợ cũ và cấp dưỡng cho con cái, 6 triệu đô-la tiền mặt, 10% cổ phần tại Tesla của Musk, 5% cổ phần tại SpaceX của Musk và một chiếc Tesla Roadster. Justine còn xuất hiện trên chương trình *Cuộc chiến ly hôn* của đài CNBC và viết một bài báo cho tạp chí *Marie Claire* nhan đề: “‘Tôi là người vợ đầu’: Nội tình vụ ly hôn âm ỉ nhất nước Mỹ.”

Trong tất cả những chuyện này, công chúng có khuynh hướng đứng về phía Justine và hoàn toàn không hiểu vì sao một tỷ phú lại chống lại những đòi hỏi có vẻ công bằng của vợ mình. Thực ra, vấn đề cốt yếu đối với Musk chính là tài sản của anh chẳng còn gì ngoài tài sản lưu động mà phần lớn giá trị rỗng gắn với cổ phần của Tesla và SpaceX. Sau cùng, hai người thỏa thuận để Justine lấy căn nhà, 2 triệu đô-la tiền mặt (trừ đi chi phí pháp lý của cô), 80 nghìn đô-la tiền trợ cấp cho vợ cũ và cấp dưỡng cho con cái mỗi tháng trong 17 năm, và một chiếc Tesla Roadster<sup>71</sup>.

Nhiều năm sau cuộc dàn xếp, Justine vẫn gặp khó khăn khi kể về mối quan hệ của cô với Musk. Trong cuộc phỏng vấn của chúng tôi, cô đã bật khóc vài lần và cần chút thời gian trấn tĩnh để suy nghĩ. Cô kể rằng Musk đã giấu cô nhiều thứ trong suốt cuộc hôn nhân của họ và sau cùng đã đối xử với cô như một đối thủ cần khuất phục trên thương trường khi ly hôn. “Giữa chúng tôi nhiều lúc như có chiến tranh, và một khi đã gây chiến với Elon, kết cục sẽ rất tàn khốc,” cô cho biết. Sau khi hôn nhân của họ kết thúc, Justine vẫn tiếp tục viết blog về Musk. Cô viết về Riley và bình luận về cách làm cha

của anh. Một bài đăng đã khiến Musk khốn đốn, do anh cảm mang thú bông ra khỏi nhà khi hai đứa con sinh đôi của họ lên bảy tuổi. Được hỏi về việc này, Justine cho biết, “Elon rất cứng rắn. Anh ấy trưởng thành trong một nền văn hóa và hoàn cảnh sống khắc nghiệt. Anh ấy buộc phải trở nên rất khắc nghiệt không chỉ để vươn lên, mà còn để chinh phục thế giới. Anh ấy không muốn nuôi dạy những đứa trẻ ngoan ngoãn được bảo bọc thái quá mà không có định hướng.” Những bình luận như thế dường như ngụ ý rằng Justine vẫn ngưỡng mộ, hoặc chí ít là thấu hiểu ý chí vững vàng của Musk<sup>72</sup>.

Trong nhiều tuần sau khi anh nộp đơn ly hôn lần đầu tiên vào giữa tháng Sáu năm 2008, Musk luôn chìm vào tâm trạng sầu muộn sâu sắc. Bill Lee bắt đầu lo lắng về trạng thái tinh thần của bạn mình, và là một trong những người bạn của Musk có tâm hồn tự do, Lee muốn làm điều gì đó để anh vui lên. Hết lần này đến lần khác, Musk và Lee - một nhà đầu tư - cứ đi nước ngoài liên tục và kết hợp công việc với thú vui của mình. Thời điểm này thật phù hợp cho một chuyến đi như vậy, thế là họ khởi hành đến London vào đầu tháng Bảy.

Chuyến đi giải khuây mở màn không tốt lắm. Musk và Lee đã ghé thăm trụ sở hãng xe Aston Martin nhằm gặp gỡ CEO công ty và tham quan nhà máy của ông này. Vị giám đốc đối đãi với Musk như một nhà sản xuất xe hơi nghiệp dư, lên giọng với anh và cho rằng ông ta biết nhiều về các phương tiện chạy điện hơn bất kỳ ai trên thế giới. “Ông ta đúng là một kẻ hợm hĩnh,” Lee nhận xét, và hai người đã tìm cách nhanh chóng rời khỏi đó để quay về trung tâm London. Trên đường đi, cơn đau bụng âm ỉ của Musk bỗng trở nặng. Khi ấy, Lee đã kết hôn với Sarah Gore, con gái của cựu Phó Tổng thống Al Gore; cô từng là một sinh viên y khoa, thế nên anh vội gọi cho cô để xin lời khuyên. Họ kết luận rằng Musk có thể bị viêm ruột thừa, nên Lee liền đưa anh vào một phòng khám ngay giữa trung tâm mua sắm. Khi các xét nghiệm cho kết quả âm tính, Lee liền cố gắng giục Musk bước vào màn đêm đang bao phủ thành phố. “Elon không muốn ra ngoài, và tôi thực tình cũng không muốn,” Lee kể lại. “Nhưng tôi cứ than, ‘Thôi nào. Chúng ta đã vất công đến đây rồi.’”

Lee dỗ ngọt Musk vào một hộp đêm có tên Whisky Mist tại Mayfair. Mọi người bị đốn vào một sàn nhảy nhỏ nhưng sành điệu, và sau mười phút

Musk chỉ muốn ra khỏi đó. Lee, một người quảng giao, liền nhắn tin cho một người bạn là chủ hộp đêm này, và người này đã tiếp tục giúp Musk được hộ tống vào khu VIP. Sau đó, chủ hộp đêm liên lạc với vài người bạn đẹp nhất của mình, trong đó có nữ diễn viên 22 tuổi đầy triển vọng tên Talulah Riley, và họ nhanh chóng đến hộp đêm. Riley cùng hai người bạn lộng lẫy của cô vừa trở về từ một ngày hội từ thiện, trong những bộ áo dài thướt tha phủ cả thân người. “Talulah bước vào với bộ trang phục như của Cinderella,” Lee nhận xét. Những người trong hộp đêm giới thiệu Riley và Musk với nhau, và anh ngẩng đầu lên khi trông thấy thân hình lóa mắt của cô.

Musk và Riley ngồi tại bàn cùng bạn bè nhưng lập tức nhìn nhau không rời mắt. Riley vừa tạo tiếng vang với hình tượng nhân vật Mary Bennet của cô trong bộ phim Kiêu hãnh và định kiến và tự nhận mình là người khéo cư xử. Trong khi đó, Musk giả dạn lại vào vai một kỹ sư ngọt ngào và nói năng nhỏ nhẹ. Anh rút điện thoại ra và khoe những tấm ảnh chụp Falcon 1 và Roadster, mặc dù Riley nghĩ rằng anh chỉ có chút đóng góp nào đó trong những dự án này, chứ không nhận ra anh đang điều hành các công ty sản xuất máy móc. “Tôi nhớ mình đã nghĩ rằng anh chàng này không hay trò chuyện với những nữ diễn viên trẻ và trông có vẻ khá bồn chồn,” Riley cho biết. “Tôi quyết định sẽ tỏ ra thật dễ thương với anh ấy và giúp anh ấy có một buổi tối vui vẻ. Tôi không hề biết rằng anh ấy đã từng trò chuyện với rất nhiều cô gái xinh đẹp trong đời<sup>73</sup>.” Musk và Riley càng trò chuyện, Lee lại càng khuyến khích họ. Đây là lần đầu tiên trong nhiều tuần mà bạn anh tỏ ra vui vẻ. “Bụng anh ấy không còn đau; anh ấy cũng không còn khó chịu, thật tuyệt,” Lee nói. Với trang phục như bước ra từ một câu chuyện cổ tích, Riley không hề phải lòng Musk ngay từ cái nhìn đầu tiên. Nhưng đêm tiệc càng kéo dài, cô lại càng ấn tượng và thích thú hơn, đặc biệt sau khi chủ hộp đêm giới thiệu Musk với một người mẫu nóng bỏng, anh chỉ lịch sự nói “Xin chào” và trở lại ngồi cạnh Riley. “Sau chuyện đó, tôi nhận ra anh ấy có thể không hoàn toàn xấu,” Riley kể, sau đó cô đã cho phép Musk đặt tay lên đầu gối cô. Musk mời Riley ăn tối vào hôm sau, và cô đã nhận lời.

Với thân hình hấp dẫn, đôi mắt gợi tình và lối xử sự của một cô gái ngoan nhưng hài hước, Riley là một ngôi sao điện ảnh đang lên nhưng thực sự không hề tỏ vẻ ta đây. Cô lớn lên ở một miền quê bình dị nước Anh, học ở

một ngôi trường hàng đầu, và cho đến trước tuần lễ gặp gỡ Musk, cô vẫn sống ở nhà cùng cha mẹ. Sau cái đêm tại Whisky Mist, Riley gọi điện cho gia đình để kể về anh chàng thú vị chuyên chế tạo tên lửa và xe hơi mà cô vừa gặp. Cha cô, người từng chỉ huy Biệt đội Chống Tội phạm Quốc gia, đã lập tức mở máy tính để điều tra thân thế của Musk, phát hiện ra anh là một tay chơi quốc tế đã kết hôn và có năm mặt con. Cha Riley trách mắng con gái khờ khạo, nhưng cô vẫn níu giữ hy vọng rằng Musk có thể giải thích và dù thế nào vẫn ăn tối cùng anh.

Musk đi cùng Lee đến bữa tối, còn Riley dẫn theo bạn cô, Tamsin Egerton, cũng là một nữ diễn viên xinh đẹp. Câu chuyện cứ nhạt dần theo bữa ăn, vì cả nhóm đã chọn dùng bữa ở một nhà hàng vắng vẻ một cách đáng buồn. Riley chờ để xem Musk nói gì về đời tư của mình. Cuối cùng, anh cũng thông báo rằng mình có năm cậu con trai và đang tiến hành ly hôn. Lời thú nhận đã đủ để Riley tiếp tục hứng thú và tò mò về những gì diễn ra tiếp theo. Sau bữa ăn, Musk và Riley tự tách ra. Họ dạo qua khu Soho rồi dừng chân tại quán cà phê Boheme, nơi Riley, một người cả đời chưa từng nhấp một giọt rượu, đã uống một ly nước táo ép. Musk khiến Riley luôn phải chú ý, và câu chuyện tình chính thức bắt đầu.

Ngày hôm sau, đôi tình nhân ăn trưa cùng nhau rồi đến White Cube, một phòng triển lãm nghệ thuật hiện đại; sau đó, họ quay về khách sạn của Musk. Musk bảo Riley (khi ấy vẫn là trinh nữ) rằng anh muốn cho cô xem những quả tên lửa của mình. “Tôi hơi dè dặt, nhưng thực ra anh ấy chỉ muốn cho tôi xem những đoạn video quay cảnh tên lửa,” cô kể lại. Khi Musk trở lại Mỹ<sup>74</sup>, họ vẫn giữ liên lạc với nhau qua e-mail trong hai tuần, rồi Riley đặt chỗ trên chuyến bay đến Los Angeles. “Lúc đó thậm chí tôi không nghĩ mình là bạn gái hay đại loại thế,” Riley nói. “Tôi chỉ đang rất vui vẻ.”

Musk lại có những ý định khác. Khi Riley mới ở California được năm ngày, anh đã đưa ra một đề nghị khi họ đang nằm trên giường và trò chuyện trong một căn phòng nhỏ tại khách sạn Peninsula, Beverley Hills. “Anh ấy bảo, ‘Anh không muốn em đi. Anh muốn em lấy anh.’ Tôi nghĩ mình đã phì cười. Sau đó, anh ấy lại nói, ‘Không, anh nghiêm túc đấy. Anh xin lỗi vì chưa chuẩn bị hẳn.’ Tôi nói, ‘Được, nếu anh thích thì mình cứ thỏa thuận

như thế.’ Thế là chúng tôi đến với nhau. Tôi không nhớ khi ấy mình đang nghĩ gì nữa; tôi chỉ có thể nói rằng mình mới 22.”

Cho tới lúc ấy, Riley vẫn là một cô con gái kiêu mầu và chưa từng để cha mẹ mình quá phiền lòng về bất kỳ điều gì. Cô học giỏi ở trường, giành được một số hợp đồng đóng phim đình đám, và có một tính cách ngọt ngào, nhẹ nhàng, đến mức được bạn bè mô tả như nàng Bạch Tuyết giữa đời thực. Thế nhưng cô đã đứng trên ban công khách sạn, thông báo với cha mẹ mình rằng cô đã nhận lời kết hôn với một người đàn ông lớn hơn mình 14 tuổi, vừa nộp đơn ly hôn người vợ đầu, có năm đứa con và hai công ty, và cô thậm chí không hiểu sao mình có thể yêu anh khi hai người chỉ mới biết nhau được vài tuần. “Tôi nghĩ mẹ tôi đã suy nhược thần kinh,” Riley kể lại. “Nhưng tôi luôn là người vô cùng lãng mạn, và lạ thay điều này chẳng làm tôi bất ngờ.” Riley bay trở về Anh để thu xếp mọi chuyện, sau đó cùng cha mẹ bay đến Mỹ để gặp Musk, người đã xin cha Riley ban phước cho hai người một cách muộn màng. Musk không có nhà riêng, nên hai người phải chuyển đến nhà của tỷ phú Jeff Skoll, bạn Musk. “Tôi sống ở đó được một tuần thì một người lạ bước vào,” Riley kể. “Tôi hỏi, ‘Anh là ai?’ và anh ta trả lời, ‘Tôi là chủ nhà. Thế cô là ai?’ Tôi nói với anh ta, thế rồi anh ta bỏ đi.” Sau đó, Musk đã cầu hôn Riley một lần nữa trên ban công nhà Skoll, với một chiếc nhẫn to tướng. (Anh đã mua cho cô đến ba chiếc nhẫn đính hôn, gồm một chiếc không lồ kể trên, một chiếc để cô đeo hằng ngày, và một chiếc do Musk thiết kế với mười viên đá sapphire bao quanh một viên kim cương.) “Tôi nhớ anh ấy nói, ‘Sống cùng anh là em đã chọn con đường chông gai.’ Khi ấy tôi hoàn toàn không hiểu, nhưng giờ thì tôi đã hiểu. Đó quả là một hành trình khó khăn và điên rồ.”

Riley đã trải qua thử thách đầu tiên. Cuộc tình như gió cuốn đã đem lại cho cô ấn tượng rằng cô vừa đính hôn với một tỷ phú thích bay nhảy khắp nơi để chinh phục thế giới. Điều này đúng trên lý thuyết nhưng lại là một ngụ ý tối tăm về thực tế. Khi tháng Bảy dần qua đi, Musk nhận thấy mình chỉ có vừa đủ tiền mặt để sống lán hời đến hết năm. Cứ cách một khoảng thời gian, cả SpaceX và Tesla đều cần xuất tiền để trả lương cho nhân viên, và chẳng rõ tiền sẽ đến từ đâu khi thị trường tài chính thế giới đang hỗn loạn và các khoản đầu tư đang bị đình đốn. Nếu mọi thứ diễn ra một cách trôi chảy hơn với hai công ty, Musk có thể cảm thấy tự tin hơn về việc huy động vốn, nhưng tình hình lại không như thế. “Mỗi ngày anh ấy trở về nhà và



mang theo vài tai họa nào đó,” Riley cho biết. “Quý nào anh ấy cũng phải chịu sức ép ghê gớm. Thật kinh khủng.”

Lần phóng thứ ba của SpaceX tại đảo Kwajalein đã trở thành mối quan tâm lớn nhất đè nặng lên Musk. Đội kỹ sư của anh vẫn đang phải cắm trại trên đảo để chuẩn bị phóng thử Falcon 1 một lần nữa. Một công ty thông thường hẳn sẽ chỉ tập trung vào công việc trước mắt. SpaceX thì không. Nó đã chuyển Falcon 1 đến Kwaj cùng với một đội kỹ sư vào tháng Tư, rồi bố trí một nhóm kỹ sư khác tiến hành dự án mới — phát triển Falcon 9, một tên lửa có chín động cơ sẽ thế chỗ Falcon 5 và có khả năng thay thế cho tàu con thoi không gian sắp nghỉ hưu. SpaceX chưa thể chứng minh được nó có thể bay vào không gian thành công, nhưng Musk vẫn định vị công ty sẽ nhận thầu các hợp đồng tiền của NASA<sup>75</sup>.

Ngày 30 tháng Bảy năm 2008, Falcon 9 đã được khai hỏa thử nghiệm thành công tại Texas với cả chín động cơ đều cháy sáng và sản sinh ra lực đẩy tương đương 385,6 tấn. Ba ngày sau tại đảo Kwaj, nhóm kỹ sư SpaceX đổ đầy nhiên liệu vào Falcon 1 và sẵn sàng hành động. Quả tên lửa mang theo một vệ tinh của không quân cùng hai mẫu vật thí nghiệm từ NASA. Tổng trọng lượng của kiện hàng này là 171 kg.

SpaceX đã tiến hành những thay đổi quan trọng cho tên lửa của mình kể từ lần phóng thất bại gần nhất. Thường thì một công ty hàng không vũ trụ truyền thống sẽ không muốn gánh thêm rủi ro, nhưng Musk cứ nhất định muốn SpaceX phải phát triển công nghệ hơn nữa cùng với việc làm cho nó vận hành hiệu quả. Một trong những thay đổi lớn nhất của Falcon 1 chính là một phiên bản mới của động cơ Merlin 1 có hệ thống làm mát đã điều chỉnh.

Lần phóng thử đầu tiên vào ngày 2 tháng Tám năm 2008 đã phải bỏ dở tại khâu đếm ngược từng giây đến thời điểm bấm nút phóng. Đội SpaceX họp lại và thử phóng lần nữa trong ngày hôm đó. Lần này, mọi thứ có vẻ khá ổn. Falcon 1 bay vút lên trời một cách ngoạn mục mà không có dấu hiệu trục trặc gì. Từ California, các nhân viên Tesla theo dõi diễn biến trên màn hình liền reo hò và huyết sáo. Nhưng rồi, trong khoảnh khắc tầng thứ nhất và thứ hai tách ra, đã xảy ra sự cố. Một phân tích sau đó cho thấy các động cơ mới đã tạo ra lực đẩy ngoài dự kiến trong quá trình phân tách khiến tầng thứ

nhất va chạm mạnh vào tầng thứ hai, phá hủy phần đầu tên lửa cùng động cơ của nó<sup>76</sup>.

Lần phóng thất bại này đã khiến nhiều nhân viên SpaceX hụt hẫng. “Thật đau lòng khi phải chứng kiến khối năng lượng nổ tung bao trùm lên cả căn phòng trong suốt 30 giây,” Dolly Singh, một tân binh SpaceX nói. “Đó quả là ngày tồi tệ nhất từ trước đến nay. Bạn ít chứng kiến những người trưởng thành sụt sùi, chứ hôm ấy họ đã khóc. Chúng tôi mệt mỏi và có cảm giác sụp đổ.” Musk thảo luận với mọi người ngay lập tức và động viên họ trở lại với công việc. “Anh ấy nói, ‘Xem này. Chúng ta sẽ làm được điều đó. Mọi chuyện rồi sẽ ổn. Đừng hoảng hốt,’” Singh thuật lại. “Nó như phép màu vậy. Mọi người lập tức trấn tĩnh và bắt đầu tập trung tìm hiểu xem điều gì đã xảy ra và cần khắc phục ra sao. Từ tuyệt vọng đi tới hy vọng và tập trung.” Musk cũng thể hiện một sự lạc quan trước công luận. Trong một tuyên bố, anh khẳng định SpaceX vẫn còn một tên lửa nữa đang chờ phóng lần thứ tư, và lần phóng thứ năm cũng được dự kiến không lâu sau đó. “Tôi còn đánh liều bịa chuyện về lần phóng thứ sáu,” anh tiết lộ. “Công cuộc phát triển Falcon 9 sẽ vẫn tiếp tục chứ không chững lại.”

Trên thực tế, lần phóng thứ ba này là một thảm họa với những hậu quả kéo theo từng đợt. Do tầng thứ hai của tên lửa không được khai hỏa đúng lúc, nên SpaceX đã không còn cơ hội nhận ra liệu họ đã thực sự khắc phục được vấn đề tràn nhiên liệu từng gây thiệt hại cho lần phóng thứ hai hay chưa. Nhiều kỹ sư của SpaceX cho là họ đã giải quyết được vấn đề này và bản khoản về lần phóng thứ tư, do tin rằng họ đã có được câu trả lời đơn giản cho vấn đề lực đẩy mới đây. Với Musk, tình thế có vẻ nghiêm trọng hơn. “Tôi cực kỳ thất vọng,” Musk chia sẻ. “Nếu chúng tôi không giải quyết được vấn đề nhiên liệu thừa ở lần phóng thứ hai, hoặc giả vẫn còn một sự cố ngẫu nhiên nào đó chực chờ phát sinh - chẳng hạn như một lỗi trong quá trình phóng hay quá trình sản xuất không liên quan đến bất kỳ vấn đề nào trước đó — thì cuộc chơi sẽ kết thúc.” Đơn giản là SpaceX không còn đủ tiền cho cố gắng lần thứ năm. Anh đã đổ 100 triệu đô-la vào công ty này và chẳng còn dư được đồng nào vì những vấn đề tại Tesla. “Chuyến thứ tư là lần phóng quyết định,” Musk thừa nhận. Tuy nhiên, nếu SpaceX có thể thành công ở lần thứ tư, nó sẽ tạo được lòng tin với một bộ phận trong

chính phủ Mỹ và các khách hàng thương mại, mở đường cho Falcon 9 và cả những dự án tham vọng hơn.

Trong quá trình thực hiện lần phóng thứ ba, Musk đã thể hiện bản tính “chơi đến cùng” thường gặp của mình. Bất kỳ ai tại SpaceX tham gia thực hiện lần phóng đó đều có tên trong danh sách công việc ngắt nghẻo của Musk. Musk sẽ săn đuổi từng người chịu trách nhiệm về những chậm trễ, nhưng thông thường anh cũng sẽ làm hết sức mình để giúp họ giải quyết các vấn đề. “Lần đó, chính tôi là người tổ chức cuộc phóng thử và phải cập nhật cho Elon hai lần mỗi ngày những gì đang diễn ra,” Kevin Brogan cho biết. “Nhưng Elon chỉ nói, ‘Công ty này có đến 500 người. Vậy anh cần gì ở họ?’” Một trong những cuộc điện thoại chắc chắn được gọi khi Musk đang tán tỉnh Riley, vì Brogan còn nhớ Musk gọi từ phòng tắm của một hộp đêm tại London để hỏi xem công đoạn hàn một bộ phận khá lớn của tên lửa đang tiến triển thế nào. Musk đã gọi tiếp một cuộc khác lúc nửa đêm khi đang ngủ cạnh Riley và phải thì thầm nhiec móc các kỹ sư. “Anh ấy nói với chúng tôi bằng giọng khi đang làm chuyện gói chẵn, nên chúng tôi đều phải túm tụm lại quanh một chiếc điện thoại mở loa; đúng lúc ấy, Elon nói, ‘Các anh cần phải hợp sức lại với nhau.’” Brogan kể.

Với lần phóng thứ tư, các yêu cầu và việc dự phòng đã siết chặt đến độ mọi người bắt đầu phạm những sai lầm ngớ ngẩn. Thông thường, phần thân Falcon 1 sẽ được chuyển đến đảo Kwaj bằng xà lan. Nhưng lần này, Musk và nhóm kỹ sư lại quá phấn khích và không muốn chờ đợi một chuyến hải hành. Musk đã thuê một máy bay chở hàng của quân đội để chuyển thân tên lửa bằng đường không từ Los Angeles đến Hawaii, rồi đến Kwaj. Đây đáng ra là một ý hay, ngoại trừ việc các kỹ sư SpaceX đã quên tính đến điều sẽ xảy ra với thân tên lửa — vốn chỉ dày chưa đến 0,3 cm — khi đặt trong một chiếc máy bay điều áp. Khi máy bay bắt đầu hạ cánh xuống Hawaii, mọi người ngồi bên trong đều nghe thấy những tiếng ồn lạ phát ra từ khoang hàng. “Tôi nhìn ra sau và thấy thân tên lửa đang bị vò nát,” Bulent Altan, nguyên trưởng bộ phận điện tử hàng không tại SpaceX, cho biết. “Tôi yêu cầu phi công bay lên và anh ta làm theo.” Thân tên lửa đã biến dạng hết như một chai nước rỗng trên máy bay, do áp suất không khí ép lên bề mặt chai và khiến nó móp méo. Altan tính toán rằng họ chỉ có khoảng 30 phút để giải quyết sự cố trước khi phải hạ cánh. Họ rút dao bấm ra và cắt bỏ lớp bao bì đang siết chặt thân tên lửa. Sau đó, họ tìm thấy bộ dụng cụ bảo dưỡng trên

máy bay và dùng cờ-lê mở vài đai ốc trên tên lửa để áp suất bên trong nó cân bằng với áp suất của máy bay. Khi máy bay đáp xuống, nhóm kỹ sư phân công nhau gọi cho các giám đốc cấp cao tại SpaceX để thông báo về tai họa. Khi đó là 3 giờ chiều tại Los Angeles, và một trong các giám đốc đã xung phong báo tin tức khủng khiếp này cho Musk. Lúc ấy mọi người chỉ nghĩ được rằng họ phải mất thêm ba tháng để sửa chữa thiệt hại. Thân tên lửa đã móp méo nhiều chỗ, các vách ngăn trong thùng nhiên liệu có tác dụng ngăn nhiên liệu tràn ra cũng bị ép vỡ, cùng một loạt vấn đề khác phát sinh. Musk ra lệnh cho nhóm kỹ sư tiếp tục bay đến Kwaj và gửi thêm một đội tiếp viện cùng với các thiết bị sửa chữa. Hai tuần sau, tên lửa đã được sửa xong trong nhà chứa máy bay tạm thời. “Cứ như chúng tôi lại kẹt trong hố lần nữa,” Altan nhận xét. “Bạn không thể từ bỏ và bỏ lại sau đồng đội bên cạnh mình. Khi mọi thứ được sửa xong, mọi người đều cảm thấy ngạc nhiên.”

Lần phóng thứ tư và có thể là lần phóng cuối cùng của SpaceX đã diễn ra vào ngày 28 tháng Chín năm 2008. Các nhân viên SpaceX đã làm việc không ngơi nghỉ dưới áp lực khổng lồ suốt sáu tuần cho ngày này. Lòng tự hào của người kỹ sư đang hòa quyện cùng hy vọng và ước mơ. “Mọi người đang nhìn chúng tôi, nên chúng tôi đều cố gắng hết sức và không bỏ cuộc,” James McLaury, một thợ máy tại SpaceX, cho biết. Bất chấp những rắc rối đã qua, các kỹ sư tại đảo Kwaj tự tin rằng lần phóng này sẽ thành công. Sau mấy năm trên đảo, một số người đã vượt qua một hoặc nhiều hơn những đợt rèn luyện kỹ thuật lạ lùng trong lịch sử loài người. Họ bị tách khỏi gia đình, bị cái nóng thiêu đốt và bị đày đọa trên một bệ phóng bé tí ngoài khơi xa - đôi khi còn không có đủ thức ăn - ngày nối ngày, chỉ để chờ đợi các cửa phóng mở ra và xử lý những công việc dở dang tiếp theo. Không ai có thể quên được những cực khổ, những đau đớn và sợ hãi đó một khi lần phóng này thành công.

Chiều muộn ngày 28, SpaceX dựng chiếc Falcon 1 vào vị trí phóng. Một lần nữa, nó đứng ngẩng cao đầu, hệt như món tạo tác kỳ dị đặt giữa một bộ lạc trên đảo hoang, với những tán cọ đung đưa bên cạnh và những gợn mây bay ngang bầu trời xanh ngắt. Lúc này, SpaceX đã tham gia vào cuộc chơi truyền hình qua mạng, biến mỗi lần phóng thành một màn ra mắt ấn tượng đối với nhân viên của nó lẫn công chúng. Hai giám đốc marketing của SpaceX dành 20 phút trước khi phóng để kiểm tra mọi chi tiết kỹ thuật

trong và ngoài của lần phóng. Lần này, Falcon 1 không chở theo một khoang hàng đúng nghĩa; cả công ty và quân đội đều không muốn chứng kiến thêm một vụ nổ nào đó hay bị lạc giữa biển khơi, thế nên quả tên lửa chỉ mang theo một tàu trọng tải rỗng nặng 163kg.

Việc SpaceX giảm bớt độ hoành tráng của lần phóng không khiến nhân viên bối rối hay làm suy yếu lòng nhiệt tình của họ. Khi quả tên lửa gầm lên và bay cao hơn, những người ngồi lại trụ sở SpaceX đều thốt lên những tiếng reo khê. Mỗi cột mốc được dõi theo — dọn quang hòn đảo, kiểm tra động cơ hoạt động tốt trở lại - đều gắn với những tiếng huýt sáo và reo hò. Khi tầng thứ nhất tách ra, rồi tầng thứ hai bắt lửa khoảng 90 giây trong khi bay, họ lập tức chuyển sang cổ vũ nhiệt liệt, và những tràng reo hò ngậy ngất tràn đầy buổi truyền hình qua mạng. “Hoàn hảo,” một phát thanh viên thốt lên. Động cơ Kestrel tỏa sáng đỏ rực và bắt đầu cháy trong 6 phút. “Mãi đến khi nhìn rõ tầng thứ hai, tôi mới bắt đầu thở bình thường trở lại và đứng thẳng lên,” McLaury kể lại.

Bộ phận phụ mở ra trong ba phút và rơi trở lại Trái Đất. Rồi cuối cùng, sau khoảng chín phút hành trình, Falcon 1 đã tắt máy đúng như dự kiến và đi vào quỹ đạo, trở thành cỗ máy đầu tiên do tư nhân chế tạo chinh phục được kỳ tích này. SpaceX đã phải mất sáu năm — lâu hơn khoảng bốn năm rưỡi so với dự kiến của Musk - và 500 con người để tạo ra phép màu trong khoa học hiện đại và kinh doanh.

Sớm ngày hôm ấy, Musk đã tự kéo mình ra khỏi những áp lực ngày càng đè nặng bằng cách đến Disneyland cùng với em trai Kimbal và các con. Sau đó, Musk phải vội vàng quay lại cho kịp thời điểm phóng vào lúc 4 giờ chiều, và bước vào phòng điều khiển của SpaceX trên xe moóc chỉ hai phút trước giờ phóng. “Khi phóng thành công, mọi người đều rơi nước mắt,” Kimbal kể lại. “Đó là một trong những khoảnh khắc xúc động nhất mà tôi từng trải qua.” Musk rời phòng điều khiển và bước ra ngoài sảnh nhà máy, nơi anh được chào đón như một ngôi sao nhạc rock. “Phải, thật vô cùng tuyệt vời,” anh cho biết. “Rất nhiều, thực sự rất nhiều người nghĩ rằng chúng tôi không thể làm được, nhưng như chúng ta vẫn thường nói, ‘quá tam ba bận,’ đúng không? Chỉ rất ít quốc gia trên Trái Đất làm được điều này. Thông thường đó là sứ mệnh của cả một đất nước, chứ không phải của một công ty... Đầu óc tôi như muốn nổ tung, nên tôi khó mà nói được điều

gì; nhưng, chà, đây chắc chắn là một trong những ngày trọng đại nhất đời tôi, và tôi tin đa số mọi người ở đây cũng thấy thế. Chúng tôi đã cho mọi người thấy rằng mình làm được. Và đây chỉ là bước đầu tiên của nhiều bước... Không biết các anh thế nào, nhưng đêm nay tôi sẽ mở tiệc lớn.” Mary Beth Brown sau đó phải vỗ vai Musk và kéo anh khỏi cuộc tụ họp.

Dư âm của thắng lợi to lớn này đã nhanh chóng tan biến sau khi buổi tiệc kết thúc, và tình hình tài chính nghiêm trọng của SpaceX liên trở thành mối bận tâm hàng đầu của Musk. SpaceX cần hỗ trợ cho những nỗ lực trong dự án Falcon 9 cũng như lập tức bật đèn xanh cho việc chế tạo một cỗ máy khác — đầu tên lửa Dragon - dùng để mang trang thiết bị cung cấp cho Trạm Không gian Quốc tế, và một ngày nào đó sẽ là con người. Trong lịch sử, những dự án như thế sẽ tiêu tốn trên 1 tỷ đô-la để hoàn thành, nhưng SpaceX sẽ phải tìm cách chế tạo đồng thời cả hai cỗ máy với chi phí chỉ bằng một phần nhỏ con số đó. Công ty đã tăng đáng kể tốc độ tuyển nhân viên và chuyển đến một trụ sở lớn hơn nhiều tại Hawthorne, California. SpaceX cũng nhận được một hợp đồng bay thương mại từ chính phủ Malaysia để đưa một vệ tinh của họ vào quỹ đạo, nhưng thời điểm phóng và thù lao cho việc này chỉ chốt vào giữa năm 2009. Trong khi đó, SpaceX đang gặp khó khăn trong việc trả lương cho nhân viên.

Báo chí không nắm rõ mức độ rắc rối về tài chính của Musk, nhưng những gì họ biết đủ để biến tình hình tài chính hiện thời của Tesla thành một trò tiêu khiển được ưa chuộng. Một trang web có tên gọi Sự thật về xe hơi đã khởi động sự kiện “Đếm lùi ngày chết của Tesla” và nối tiếp bằng hàng chục bài viết kéo dài cả năm. Trang này đặc biệt hứng thú với việc bác bỏ ý kiến cho rằng Musk là sáng lập viên thực thụ của công ty, khi mô tả anh như một kẻ lảm tiên, một vị chủ tịch đã ít nhiều đánh cắp Tesla từ tay kỹ sư tài năng Eberhard. Lúc Eberhard mở một trang blog liệt kê những được và mất khi trở thành khách hàng của Tesla, cũng trang này đã vui sướng lặp lại những lời ca thán của anh. Top Gear, một chương trình truyền hình phổ biến tại Anh, đã rã chiếc Roadster thành từng mảnh, làm cho nó nhìn có vẻ như cạn sạch nhiên liệu trong một thử nghiệm. “Mọi người cứ cười cợt mọi thứ về chiếc đồng hồ đếm ngược đó, điều đó thật nhẫn tâm,” Kimbal Musk nhận xét. “Có hôm có đến 50 bài báo về việc Tesla sẽ chết thế nào.”

Sau đó, vào tháng Mười năm 2008 (chỉ đôi tuần sau khi SpaceX phóng thành công), Valleywag đã tái xuất trên màn hình. Đầu tiên, nó nhạo báng Musk vì đã chính thức nhậm chức CEO và thay thế Drori, trên cơ sở cho rằng Musk chỉ gặp may với những thành công trước đây của anh. Nó tiếp tục bằng cách đăng một e-mail kể lể từ một nhân viên Tesla. E-mail viết rằng Tesla vừa trải qua một đợt cắt giảm nhân sự, đóng cửa văn phòng tại Detroit và chỉ còn 9 triệu đô-la trong ngân hàng. “Chúng tôi có hơn 1.200 đơn hàng, đồng nghĩa chúng tôi đã thu về hàng chục triệu đô-la tiền mặt từ khách hàng và đã tiêu hết,” nhân viên này viết. “Trong khi đó, chúng tôi chỉ mới giao được gần 50 xe. Thực ra, tôi đã từng khuyên một người bạn thân bỏ ra 60 nghìn đô-la cho một chiếc Tesla Roadster. Tôi không thể có tình sấm vai một kẻ ngoài cuộc và cho phép công ty mình lừa dối dư luận và những khách hàng đáng mến thêm được nữa. Khách hàng của chúng tôi và công chúng nói chung là nguyên nhân giúp Tesla được yêu mến. Thật sai trái khi lừa dối họ.”

Phải, Tesla xứng đáng bị chú ý theo hướng xấu. Tuy nhiên, Musk lại cho rằng với tình hình năm 2008, anh đã bị biến thành một mục tiêu đặc biệt hấp dẫn trong làn sóng căm ghét các chủ ngân hàng và giới giàu có. “Tôi bị tấn công tới tấp,” Musk nói. “Khi ấy, có rất nhiều kẻ sung sướng trên nỗi đau của người khác, và điều đó thật đáng buồn. Justine đang hành hạ tôi trên báo chí. Tất cả những bài báo tiêu cực này luôn nhắm vào Tesla, và cả những câu chuyện về lần thất bại thứ ba của SpaceX. Chúng khiến tôi vô cùng đau lòng. Không khỏi có những hồ nghi ghê gớm rằng đời mình chẳng ra gì, xe mình không xuất xưởng được, mình đang trải qua cuộc ly hôn, v.v... Tôi cảm thấy mình như một gã tồ tẹt. Tôi không dám tin chúng tôi có thể vượt qua nổi. Tôi nghĩ mọi thứ có lẽ đang bị đât.”

Khi Musk tiến hành những tính toán liên quan đến SpaceX và Tesla, anh chợt nhận ra rằng chỉ duy nhất một công ty có cơ hội sống sót. “Tôi có thể chọn giữa SpaceX hoặc Tesla, hoặc chia số tiền còn lại mình có cho cả hai,” Musk cho biết. “Đó là một quyết định nan giải. Nếu tôi chia tiền, có lẽ cả hai sẽ đến hồi cáo chung. Nếu tôi dồn tiền cho chỉ một công ty, khả năng sống sót của nó sẽ cao hơn, nhưng cũng đồng nghĩa với cái chết hiển nhiên dành cho công ty còn lại. Tôi cứ trăn trở mãi về điều đó.” Trong khi Musk trù tính điều này, nền kinh tế đã nhanh chóng sa sút và tình trạng tài chính của anh cũng thế. Khi năm 2008 dần kết thúc, Musk đã cạn sạch tiền.

Riley bắt đầu nhận thấy cuộc sống của Musk như một vở bi kịch của Shakespeare. Đôi khi, Musk cũng trải lòng với cô về các vấn đề, nhưng những lúc khác anh chỉ thu mình lại. Riley đã dò xét Musk khi anh đọc e-mail và quan sát anh nhả mặt khi tin xấu ủa đến. “Bạn sẽ nhận ra anh ấy đang tự đối thoại với mình trong đầu,” cô cho biết. “Thật khó khi chứng kiến người mình yêu thương phải vật lộn như thế.” Vì làm việc suốt nhiều giờ cùng thói quen ăn uống không điều độ, cân nặng của Musk cứ lên xuống liên tục. Mắt thì hùm hụp, còn sắc mặt trông cứ như thể một vận động viên điền kinh mệt lử trong vòng cuối của cuộc đua marathon ngoài hạng. “Anh ấy trông như sắp chết,” Riley nhận xét. “Tôi nhớ mình đã nghĩ anh ấy sẽ lên cơn suy tim và qua đời. Anh ấy như đang mấp mé bên bờ vực.” Lúc nửa đêm, Musk thường gặp ác mộng và la hét. “Thân xác anh ấy đau đớn,” Riley kể. “Anh ấy cứ trèo lên người tôi và bắt đầu gào thét trong khi vẫn mơ ngủ.” Hai người bắt đầu phải vay hàng trăm nghìn đô-la từ Skoll, bạn Musk, và cha mẹ Riley cũng thế chấp nhà của mình để giúp họ. Musk không còn qua lại giữa Los Angeles và Thung lũng Silicon trên chiếc phi cơ riêng nữa. Anh đi hãng Southwest.

Đốt khoảng 4 triệu đô-la mỗi tháng, Tesla cần có một đợt huy động vốn quan trọng nữa để vượt qua năm 2008 và tiếp tục tồn tại. Musk phải nhờ cậy bạn bè để có tiền trả lương lán hồi từng tuần một, đồng thời thương lượng với các nhà đầu tư. Anh gửi những lời khẩn cầu tha thiết đến bất kỳ ai mà anh nghĩ có thể để dành cho mình chút tiền. Bill Lee đã đầu tư 2 triệu đô-la vào Tesla, và Sergey Brin cũng bỏ thêm 500 nghìn đô-la. “Các nhân viên Tesla cũng viết séc để duy trì hoạt động của công ty,” Diarmuid O’Connell, phó giám đốc phát triển kinh doanh tại Tesla, cho biết. “Những khoản này được chuyển thành vốn đầu tư, nhưng khi đó luôn có từ 25 nghìn đến 50 nghìn đô-la cứ một đi không trở lại. Cứ như thể chúng tôi đang ném tiền xuống miệng núi lửa vậy.” Kimbal đã mất phần lớn tiền bạc trong cuộc suy thoái khi các khoản đầu tư chạm đáy, nhưng vẫn bán tất cả những gì còn lại của mình và dồn hết vào Tesla. “Tôi gần như phá sản,” Kimbal cho biết. Tesla đã để riêng các khoản tiền trả trước của khách hàng cho những chiếc Roadster sang một bên, nhưng giờ đây Musk cần phải dùng số tiền đó để duy trì hoạt động của công ty, và nó cũng nhanh chóng tiêu tan. Những khoản huy động tài chính này khiến Kimbal lo lắng. “Tôi chắc là Elon sẽ tìm ra cách để giải quyết mọi thứ, nhưng anh ấy hẳn sẽ phải đối diện với



những rủi ro như bị tống vào tù do sử dụng tiền bạc của người khác,” anh nói.

Đến tháng Mười năm 2008, Musk đã tiến hành cùng lúc những chiến dịch nhằm cứu cả hai công ty. Anh nghe đồn rằng NASA sắp cho thầu một hợp đồng tái tiếp tế cho trạm không gian. Lần phóng thứ tư của SpaceX đã giúp họ có khả năng nhận được khoản tiền này, nghe đâu hơn 1 tỉ đô-la. Musk đã tìm cách tiếp cận với các “công sau” tại Washington và nhận thấy SpaceX có triển vọng thành công trong thương vụ này. Musk bắt đầu làm tất cả trong khả năng của mình để đảm bảo rằng mọi người trong công ty có thể đáp ứng thử thách trong việc chế tạo đầu tên lửa mang thiết bị cho ISS. Đối với Tesla, Musk phải đến gặp các nhà đầu tư hiện tại và yêu cầu họ cấp cho một đợt vốn gần Giáng sinh để công ty không bị phá sản. Nhằm tạo thêm chút tin tưởng cho các nhà đầu tư, Musk đã nỗ lực đến tận cùng để huy động mọi khoản vốn cá nhân mà anh có được, rồi đặt cả vào công ty. Anh nhận một khoản vay từ NASA cho SpaceX, và dành khoản tiền đó cho Tesla. Musk tìm đến các thị trường thứ cấp để cố gắng bán một số cổ phần của anh tại SolarCity. Anh cũng tùm ngay lấy 15 triệu đô-la vừa được chuyển đến khi Dell mua lại một công ty phần mềm khởi nghiệp về trung tâm dữ liệu có tên Everdream, do các em họ của Musk sáng lập và được anh đầu tư. “Nó như một ma trận chết tiệt vậy,” Musk chia sẻ khi nói về những khoản vận động tài chính của anh. “Thương vụ Everdream thực tình đã cứu mạng tôi.”

Musk đã gom được 20 triệu đô-la và yêu cầu các nhà đầu tư hiện tại của Tesla — vì chẳng có nhà đầu tư mới nào xuất hiện — đóng góp tương xứng với con số đó. Họ đồng ý, và đến ngày 3 tháng Mười hai năm 2008, khi họ bước vào quá trình hoàn tất giấy tờ cho đợt cấp vốn, thì Musk chợt phát hiện ra một vấn đề. Vantagepoint Capital Partners đã ký toàn bộ giấy tờ trừ một trang quan trọng. Musk vội gọi cho Alan Salzman, đồng sáng lập kiêm đồng quản lý của VantagePoint, để hỏi về vấn đề trên. Salzman thông báo với Musk rằng hãng gặp rắc rối với đợt đầu tư vừa qua vì đã đánh giá thấp Tesla. “Tôi liền nói, ‘Thế thì tôi có một giải pháp cực hay đây. Hãy lấy toàn bộ phần của tôi trong thương vụ này. Tôi đang thực sự rất vất vả để xoay tiền. Với số tiền mặt còn lại trong ngân hàng ngay lúc này, chúng tôi sẽ không trả nổi lương tuần tới. Thế nên trừ khi các ông có ý hay hơn, thì hoặc các ông hãy đóng góp nhiều như mình muốn, hoặc để đợt cấp vốn này qua

đi và chúng ta sẽ phá sản.” Salzman ngậm ngừng và bảo Musk hãy đến vào tuần tới, lúc 7 giờ sáng để trình diện dàn lãnh đạo cấp cao của VantagePoint. Do không có cả tuần để chờ đợi, Musk đã xin gặp họ ngay ngày hôm sau, nhưng Salzman từ chối đề nghị đó, buộc Musk phải tiếp tục gánh các khoản vay. “Lý do duy nhất lão ấy muốn chúng tôi gặp nhau trong văn phòng là để tôi phải quỳ gối xin xỏ tiền bạc và lão sẽ nói. ‘Không,’” Musk lý luận. “Đúng là đồ khốn.”

VantagePoint từ chối nói về giai đoạn này, nhưng Musk tin rằng chiến lược của Salzman là một phần trong sứ mệnh ép Tesla phá sản. Musk sợ rằng VantagePoint sẽ hất cẳng anh khỏi ghế CEO, thay đổi cơ cấu của Tesla và trở thành chủ sở hữu chính của hãng sản xuất xe hơi này. Sau đó có thể bán Tesla cho một hãng xe hơi ở Detroit, hoặc tập trung bán các hệ thống truyền động dùng điện và các bộ pin thay vì sản xuất xe. Những lập luận trên có thể khá thực tế nếu đứng trên quan điểm kinh doanh, nhưng lại không phù hợp với mục tiêu của Musk tại Tesla. “VantagePoint đang ép buộc một doanh nhân, một người mong mỗi làm được điều gì đó lớn lao và táo bạo hơn, phải nuốt trôi thứ đạo lý này,” Steve Jurvetson, đối tác tại hãng Draper Fisher Jurvetson và cũng là một nhà đầu tư của Tesla, cho biết. “Nhưng nó có thể có tác dụng với một CEO thiếu kiên định, còn với Elon thì không.” Thay vì thế, Musk đã chấp nhận một rủi ro lớn hơn. Tesla đã xác định lại số vốn được cấp như một khoản nợ thay vì tài sản sở hữu, vì biết rằng VantagePoint không thể gây khó dễ cho một thỏa thuận vay nợ. Khó khăn trong chiến lược này chính là những nhà đầu tư như Jurvetson - những người muốn giúp Tesla - sẽ bị trói chặt, vì các hãng đầu tư mạo hiểm không được cấu trúc để tiến hành các thỏa thuận vay nợ, và việc thuyết phục các bên hậu thuẫn chịu thay đổi các điều luật cam kết thông thường đối với một công ty đang sắp phá sản từng ngày là rất nan giải. Hiểu rõ điều đó, Musk đã lừa họ. Anh bảo với các nhà đầu tư rằng mình sẽ vay thêm một khoản nữa từ SpaceX và tự mình đóng góp tất cả 40 triệu đô-la cho cả đợt cấp vốn. Chiến thuật này đã hiệu quả. “Khi anh thiếu thốn, lòng tham sẽ tự nhiên phát sinh và đem lại nhiều lợi ích hơn,” Jurvetson giải thích. “Chúng tôi sẽ dễ dàng quay lại hãng của mình và nói, ‘Thỏa thuận đây, chấp nhận hay không?’” Thương vụ cuối cùng cũng chốt hạ vào lúc Giáng sinh đã cận kề, chỉ vài giờ trước khi Tesla đi đến phá sản. Lúc ấy Musk chỉ còn lại vài trăm nghìn đô-la và không thể trả lương vào ngày hôm sau. Musk đã đặt vào

tổng cộng 12 triệu đô-la, còn các hãng đầu tư đóng góp phần còn lại. Khi nhắc đến Salzman, Musk nói, “Ông ta nên biết tự xấu hổ.”

Tại SpaceX, Musk và các giám đốc đứng đầu công ty đã sống gần hết tháng Mười hai trong nỗi sợ hãi. Theo các bài tường thuật trên báo chí, SpaceX, từng một thời là ứng viên sáng giá cho hợp đồng lớn của NASA, đã bất ngờ đánh mất sự ủng hộ của cơ quan vũ trụ này. Michael Griffin, người trước đây gần như là đồng sáng lập SpaceX, hiện đứng đầu NASA và quay lưng với Musk. Griffin không quan tâm đến những chiến thuật kinh doanh quyết liệt của anh, mà chỉ xem anh là một kẻ vô nguyên tắc. Những người khác thì cho rằng Griffin đã ký với Musk và SpaceX<sup>77</sup>. Nhưng đến ngày 23 tháng Mười hai năm 2008, SpaceX đã nhận một cú sốc. Nội bộ NASA đã quay lại ủng hộ SpaceX làm nhà cung cấp cho ISS. Công ty nhận được 1,6 tỷ đô-la trả cho 12 chuyến bay tới trạm không gian. Đang đi nghỉ với Kimbal tại Boulder, Colorado, Musk đã bật khóc khi các khoản giao dịch tại SpaceX và Tesla được xử lý. “Tôi đã tưởng mình không còn cơ hội mua quà Giáng sinh cho Talulah hay bất kỳ thứ gì,” anh thú nhận. “Tôi chạy dọc con đường chết tiệt ở Boulder, và nơi duy nhất còn mở cửa chỉ bán những món nữ trang rẻ tiền này, họ cũng sắp đóng cửa. Thứ hay ho nhất tôi tìm được là những con khi với mấy quả dừa bằng nhựa - những con khi ‘không nghe, không thấy’.

Đối với Gracias, nhà đầu tư của Tesla, SpaceX và là bạn của Musk, giai đoạn năm 2008 đã cho anh biết tất cả những gì cần biết về con người Musk. Anh nhìn thấy một người đàn ông đến nước Mỹ với hai bàn tay trắng, đã mất một đứa con, bị báo chí và vợ cũ bêu riếu và suýt nữa mất nốt sự nghiệp. “Anh ấy có khả năng làm việc chăm chỉ hơn và chịu đựng áp lực tốt hơn bất cứ ai tôi từng gặp,” Gracias nhận xét. “Những gì anh ấy phải trải qua vào năm 2008 có thể đánh gục bất kỳ ai khác. Anh ấy không chỉ sống sót. Anh ấy vẫn làm việc và kiên định.” Khả năng kiên định trong khủng hoảng là một trong những lợi thế chủ yếu của Musk so với các giám đốc và đối thủ khác. “Hầu hết mọi người đều trở nên nóng nảy dưới những áp lực đó,” Gracias cho biết. “Họ sẽ ra những quyết định sai lầm. Nhưng Elon lại cực lý trí. Anh ấy vẫn có khả năng đưa ra những quyết định rất rõ ràng cho dài hạn. Càng khó khăn, anh ấy càng làm tốt hơn. Bất kỳ ai chứng kiến anh

ấy vượt qua mọi khó khăn sẽ lập tức phải khâm phục con người này. Tôi chưa bao giờ thấy ai có khả năng chịu được gian khổ như anh.”

## Chương 9: Cất cánh

Falcon 9 đã trở thành con trâu cày của SpaceX. Nhìn trực diện, quả tên lửa trông như một biểu tượng dương vật màu trắng. Nó cao đến 68,3 mét, bề ngang 3,6 mét và nặng gần 500 tấn. Sức mạnh của nó được tạo ra từ chín động cơ sắp xếp theo cấu trúc “hoa tám cánh” ở đuôi, với một động cơ ở trung tâm và tám động cơ khác xoay quanh. Các động cơ nối với tầng thứ nhất, tức phần thân chính của tên lửa, mang dấu hiệu màu xanh của SpaceX và hình quốc kỳ Mỹ. Tầng thứ hai ngắn hơn của tên lửa được đặt trên tầng thứ nhất, và chỉ có tầng này thực sự bay vào không gian. Nó có thể được trang bị một container tròn để mang theo vệ tinh hoặc đầu tên lửa có thể chở người. Theo thiết kế, bề ngoài của Falcon 9 chẳng có gì đặc sắc. Nó là con tàu không gian kiểu như chiếc laptop Apple hay ấm nước Braun — một cỗ máy tinh tế, thiết thực và loại bỏ mọi chi tiết phù phiếm, thừa thãi.

SpaceX đôi khi sử dụng Căn cứ Không quân Vandenberg tại Nam California để phóng những quả Falcon 9 này. Khi chưa thuộc quyền sở hữu của quân đội, căn cứ này là một khu nghỉ dưỡng. Nó có nhiều cây số bờ biển giáp với Thái Bình Dương, và trên mặt đất là những cánh đồng cây bụi mênh mông được tô điểm bằng các ngọn đồi xanh. Nép mình dưới một ngọn đồi, ngay sát bờ biển là một hàng các bộ phóng. Vào những ngày có lịch phóng, Falcon 9 màu trắng sẽ xé toang khung cảnh màu xanh lá và xanh biển, bay vút lên bầu trời và bỏ lại đằng sau những nghi ngờ về sứ mệnh của nó.

Khoảng bốn tiếng đồng hồ trước giờ phóng, Falcon 9 bắt đầu được đổ đầy những khối ôxi lỏng và dầu hỏa dùng cho tên lửa. Một lượng ôxi lỏng tràn ra ngoài tên lửa trong lúc chờ được phóng, và lạnh đến nỗi chúng lập tức sôi lên khi tiếp xúc với kim loại và không khí, tạo thành những vệt lông màu trắng chảy xuống bên cạnh tên lửa. Điều này tạo ấn tượng như thể chiếc Falcon 9 đang bốc hỏa và thử hùng hục khi khởi động trước cuộc hành trình. Các kỹ sư trong phòng điều khiển của SpaceX đang theo dõi hệ thống nhiên liệu này cùng mọi diễn biến của những hạng mục khác. Họ trao đổi với nhau qua tai nghe và bắt đầu duyệt qua danh mục kiểm tra trước khi phóng, thứ cảm giác mà giới kinh doanh hay gọi là “phát sốt” đã choán hết tâm trí họ mỗi khi chuyển từ mục này qua mục tiếp theo. Mười phút trước

giờ phóng, con người tránh sang một bên và dành phần còn lại cho các máy móc tự động thực hiện. Mọi thứ diễn ra trong im lặng, và nỗi căng thẳng cứ dâng lên mãi cho đến khi bắt đầu sự kiện chính. Đó là lúc chiếc Falcon 9 xé toang sự yên tĩnh bằng một tiếng phụt lớn thoát ra ngoài.

Cấu trúc hỗ trợ hình mắt cáo màu trắng bị kéo rời khỏi phần thân tên lửa. Quá trình đếm giây ngược từ 10 về 0 cũng bắt đầu. Chẳng có gì quan trọng xảy ra từ giây thứ mười về giây thứ tư. Nhưng khi đếm đến 3, động cơ bắt lửa, và hệ thống máy tính tiến hành kiểm tra lần cuối độ an toàn cực nhanh. Bốn gọng kìm kim loại khổng lồ cố kéo tên lửa xuống, trong khi hệ thống máy tính đánh giá toàn bộ chín động cơ và tính toán xem việc sản sinh lực đẩy hướng xuống đã đủ chưa. Khi thời điểm về 0, kết luận được đưa ra là tên lửa đã sẵn sàng lên đường với sứ mệnh của nó, và các gọng kìm buông ra. Quả tên lửa xung trận với lực quán tính, với lửa bùng ra quanh bề phóng, với hàng tia ôxi lỏng dày đặc như tuyết bay khắp không khí, nó bắn thẳng lên trời. Não bộ khó mà ghi lại được cảnh một vật thể lớn như thế bay thẳng đều đều và như lơ lửng giữa không trung. Thật lạ thường, thật ngoạn mục. Khoảng 20 giây sau khi cất cánh, những người chứng kiến đã ở lại an toàn và cách xa tiếng gầm thét rất mặt lúc đầu của Falcon 9 hàng cây số. Nó chỉ còn là âm thanh xa xôi - nghe như tiếng lách tách ngắt quãng phát ra từ hóa chất khi được đổ vào một dung dịch sôi sục điên cuồng. Đến Ông quần người xem cũng lay động do sóng xung kích sinh ra từ những tiếng nổ trong khí thải của Falcon 9. Quả tên lửa màu trắng bay cao và cao hơn nữa với sự bền bỉ đầy ấn tượng. Sau khoảng một phút, nó chỉ còn là một chấm đỏ trên nền trời, và rồi - bụp - nó biến mất. Chỉ có kẻ hoài nghi ngốc nghếch mới không thể ghi nhận cảm giác này khi được chứng kiến kỳ quan mà con người đã đạt được.

Với Elon Musk, cảnh tượng trên đã trở nên quen thuộc. Từ chỗ là trò cười của ngành hàng không vũ trụ, SpaceX đã lột xác thành một trong những doanh nghiệp hoạt động bền vững nhất. Mỗi tháng, SpaceX lại phóng một tên lửa, mang theo vệ tinh của các công ty và quốc gia cũng như hàng tiếp tế cung cấp cho Trạm Không gian Quốc tế. Nếu Falcon 1 phóng lên từ đảo Kwajalein vẫn còn là sản phẩm của một công ty khởi nghiệp, thì chiếc Falcon 9 cất cánh tại Vandenberg đã là công trình của một siêu thế lực trong ngành hàng không vũ trụ. SpaceX có thể “cắt đuôi” nhưng đối thủ tại Mỹ — như Boeing, Lockheed Martin, Orbital Sciences - về giá cả với khoảng

cách không tương. Nó cũng làm cho các khách hàng tại Mỹ an tâm rằng những đối thủ khác không thể làm được như mình. Trong khi những đối thủ này phụ thuộc vào người Nga hay các bên cung cấp khác từ nước ngoài, thì SpaceX sản xuất toàn bộ máy móc của họ từ đầu đến cuối tại Mỹ. Nhờ chi phí thấp, SpaceX đã một lần nữa biến Mỹ thành đấu thủ đáng gờm trên thị trường phóng tên lửa thương mại thế giới. Chi phí 60 triệu đô-la trên mỗi lần phóng của họ thấp hơn rất nhiều so với giá thành tại châu Âu và Nhật Bản, đánh bại cả thỏa thuận tương quan giữa người Nga và người Trung Quốc, những người luôn hưởng lợi đã mấy chục năm qua từ sự đầu tư ngập tràn của chính phủ vào các chương trình không gian cộng với chi phí lao động thấp.

Nước Mỹ tiếp tục hãnh diện khi có Boeing cạnh tranh với Airbus và các hãng sản xuất máy bay nước ngoài khác. Song không rõ tại sao, các nhà lãnh đạo chính phủ và công chúng lại sẵn sàng từ bỏ phần lớn thị trường phóng tên lửa thương mại. Quả là một cách nhìn đáng chán và thiển cận. Tổng giá trị thị trường vệ tinh, các dịch vụ liên quan, và những đợt phóng tên lửa vào không gian từ khoảng 60 tỷ đô-la của thập niên trước đó đã tăng vọt lên hơn 200 tỷ đô-la. Nhiều quốc gia sẵn sàng trả tiền để phóng các vệ tinh do thám, truyền thông và thời tiết của họ vào không gian. Tiếp đó là những công ty tiên vào không gian để cung cấp các dịch vụ truyền hình, Internet, phát thanh, thời tiết, dẫn đường và chụp ảnh. Máy móc trên không gian đã thay đổi cấu trúc của cuộc sống hiện đại, chúng đang ngày càng trở nên hữu dụng hơn, thú vị hơn với tốc độ rất nhanh. Cả một thế hệ các nhà sản xuất vệ tinh mới đã xuất hiện với khả năng trả lời những thắc mắc “kiểu Google” về hành tinh của chúng ta. Những vệ tinh này có thể phóng lớn toàn cảnh Iowa và xác định xem cánh đồng ngô nào đạt hoa lợi cao nhất và sẵn sàng thu hoạch, cũng như có thể đếm số lượng xe hơi tại các khu đỗ xe của Wal-Mart trên khắp California để tính toán nhu cầu mua sắm trong mùa nghỉ lễ. Những công ty khởi nghiệp chế tạo ra các loại máy móc cách tân này thường phải tìm đến người Nga để phóng chúng vào không gian, nhưng SpaceX đang có ý định thay đổi điều đó.

Mỹ vẫn duy trì năng lực cạnh tranh trong các lĩnh vực sinh lợi nhiều nhất của ngành công nghiệp không gian, chế tạo nên các vệ tinh thực thụ và những hệ thống, dịch vụ phụ trợ để vận hành chúng. Mỗi năm, Mỹ sản xuất

khoảng  $\frac{1}{3}$  tổng số vệ tinh và thu về khoảng 60% doanh thu từ vệ tinh trên toàn cầu. Phần lớn số doanh thu này đến từ các doanh nghiệp hợp tác với chính phủ Mỹ. Trung Quốc, châu Âu, và Nga cũng chiếm một doanh thu đáng kể trong thị trường vệ tinh và phóng tên lửa. Trong tương lai, vai trò của Trung Quốc trong ngành công nghiệp không gian sẽ tăng lên, trong khi Nga hứa hẹn sẽ chi khoảng 50 tỷ đô-la nhằm hồi sinh chương trình không gian của mình. Vì thế, Mỹ chỉ phải đối phó với hai quốc gia không đáng gờm trong lĩnh vực không gian, nên cứ hoạt động mà không có động lực mấy. Điển hình: Việc từ bỏ tàu con thoi đã khiến Mỹ hoàn toàn phụ thuộc vào Nga để đưa các phi hành gia lên ISS. Nga đòi 70 triệu đô-la cho mỗi người trong hành trình và sẽ cắt đứt với Mỹ nếu cần trong trường hợp có rạn nứt về chính trị. Hiện tại, SpaceX được xem là hy vọng lớn nhất để phá vỡ vòng luẩn quẩn này và trả lại cho nước Mỹ năng lực đưa con người vào không gian.

SpaceX đã trở thành doanh nghiệp cấp tiến tự do đang cố gắng gây dựng mọi thứ cho ngành công nghiệp này. Nó không muốn chỉ thực hiện vài đợt phóng mỗi năm hay dựa dẫm vào các hợp đồng với chính phủ để tồn tại. Mục tiêu của Musk là áp dụng những đột phá trong sản xuất và những tiến bộ của bộ phận để giảm chi phí triệt để cho mỗi lần đưa vật gì đó vào không gian. Có ý nghĩa nhất là anh đang thử nghiệm loại tên lửa có thể đưa tàu chở hàng vào không gian, rồi quay lại Trái Đất và đáp xuống với độ chính xác cực cao trên một dàn phóng nổi ngoài biển, hay thậm chí trên chính bộ phận ban đầu. Thay vì để tên lửa tan thành từng mảnh sau khi rơi xuống biển, SpaceX sẽ dùng phản lực để hạ cánh chúng dần dần và tái sử dụng chúng. Trong ít năm tới, SpaceX hy vọng sẽ cắt giảm chi phí ít nhất bằng với các đối thủ của họ. Việc tái sử dụng tên lửa sẽ kéo theo sự hạ thấp chi phí và lợi thế cạnh tranh cho SpaceX. Hãy thử hình dung một hãng hàng không cứ dùng lại một máy bay hết lần này đến lần khác và cạnh tranh với các hãng luôn phải thay thế tàu bay sau mỗi chuyến<sup>78</sup>. Thông qua các lợi thế chi phí này, SpaceX hy vọng sẽ giành được phần lớn các thương vụ phóng trên thế giới, và có bằng chứng cho thấy công ty đang làm được điều đó. Đến hôm nay, họ đã nhận phóng vệ tinh cho các khách hàng từ Canada, châu Âu, châu Á, và đã hoàn tất khoảng hai tá lần phóng. Danh sách công khai số lần phóng của họ cứ mở rộng trong nhiều năm, và SpaceX đã có



hơn 50 đợt phóng được lên kế hoạch với tổng giá trị trên 5 tỷ đô-la. Công ty vẫn thuộc quyền sở hữu riêng của Musk với tư cách cổ đông lớn nhất, bên cạnh những nhà đầu tư bên ngoài — gồm các hãng đầu tư mạo hiểm như Founders Fund và Draper Fisher Jurvetson - mang lại cho nó đặc tính cạnh tranh mà các đối thủ không có. Sau khi trải qua kinh nghiệm suýt chết năm 2008, SpaceX đã liên tục sinh lãi và đạt giá trị ước tính 12 tỉ đô-la.

Zip2, PayPal, Tesla và SolarCity đều là những hiện thân của Musk. Nhưng SpaceX mới chính là Musk. Những nhược điểm cũng như thành công của nó đều trực tiếp đến từ Musk. Một phần của nó đến từ khả năng tập trung đến mê muội của Musk đến từng chi tiết, và sức ảnh hưởng của anh đối với mọi nỗ lực tại SpaceX. Anh năng động đến mức khiến Hugh Hefner<sup>79</sup> cũng cảm thấy không bì được. Một phần khác đến từ việc SpaceX luôn sùng bái “Giáo phái Musk.” Nhân viên sợ Musk. Họ cũng ngưỡng mộ anh. Họ phó mặc đời mình cho Musk, và họ thường làm tất cả những điều đó cùng lúc.

Phong cách quản lý hay đòi hỏi của Musk chỉ có thể được phát huy bởi thế giới khác — theo nghĩa đen - những khát vọng của công ty. Trong khi phần còn lại của ngành công nghiệp hàng không vũ trụ hài lòng với việc tiếp tục gửi những thứ trông như di tích của thập niên 1960 vào không gian, thì SpaceX lại chủ ý làm điều ngược lại. Những quả tên lửa và tàu không gian tái sử dụng của nó trông như những cỗ máy thực thụ của thế kỷ XXI. Công cuộc hiện đại hóa thiết bị không chỉ là để phô diễn. Nó thể hiện sự thôi thúc không ngừng của SpaceX nhằm nâng cao công nghệ và thay đổi nền kinh tế của ngành này. Musk không chỉ muốn hạ chi phí triển khai vệ tinh và tiếp tế cho trạm không gian. Anh còn muốn giảm giá thành các lần phóng, làm cho việc tiến hành hàng nghìn chuyến cung ứng trang thiết bị lên Hỏa tinh và thành lập một khu định cư tại đó trở nên tiết kiệm và thực tế. Musk muốn chinh phục cả Thái dương hệ, và nếu có một ngày sứ mệnh đó đánh thức bạn vào buổi sáng, bạn chỉ có thể đầu quân cho một công ty duy nhất để thực hiện.

Nghe có vẻ khó hiểu, nhưng chính phần còn lại của ngành công nghiệp không gian đã khiến lĩnh vực này trở nên nhàm chán. Người Nga, vốn thống trị hầu hết ngành kinh doanh đưa khí tài và con người vào không gian, vẫn sử dụng các thiết bị lỗi thời suốt hàng thập kỷ. Đầu tên lửa Soyuz tù túng chuyên đưa người lên trạm không gian vẫn dùng những nút bấm cơ,

và màn hình máy tính dường như không thay đổi kể từ chuyến du hành mở đầu năm 1966.<sup>80</sup> Các quốc gia mới gia nhập cuộc đua không gian cũng bắt chước y chang trang thiết bị lỗi thời của Nga và Mỹ đến điên rồ. Khi những người trẻ bước chân vào ngành hàng không vũ trụ, họ buộc phải cười ra nước mắt trước tình trạng của máy móc. Không gì buồn chán bằng việc phải điều khiển con tàu không gian được trang bị thứ máy móc của những năm 1960. Và môi trường làm việc thực tế cũng lỗi thời như chính thứ máy móc ấy. Các sinh viên tốt nghiệp đại học tốp đầu từ lâu đã lược phải lựa chọn giữa vô số nhà thầu quân sự trĩu trĩu với những công ty khởi nghiệp thú vị nhưng kém hiệu quả.

Musk đã biến những hạn chế xung quanh ngành kinh doanh hàng không vũ trụ này thành lợi thế cho SpaceX. Anh đã giới thiệu công ty như một cái gì đó không giống một nhà thầu hàng không vũ trụ. SpaceX là một nơi tuyệt vời, nơi mọi người luôn nghĩ về tương lai và mang những đặc ân của Thung lũng Silicon - như sữa chua mát lạnh, các lựa chọn về cổ phiếu, ra quyết định nhanh, và một cấu trúc doanh nghiệp phẳng- đến với một ngành công nghiệp ù lì. Những ai biết rõ Musk thường có xu hướng mô tả anh như một vị tướng thay vì một CEO, và họ đã đúng. Anh đã gây dựng nên một đội quân kỹ sư bằng cách chọn ra chỉ những ai trong ngành này mà SpaceX muốn.

Mô hình tuyển dụng của SpaceX cho thấy nó chủ yếu chọn những sinh viên đạt thứ hạng cao nhất từ các trường hàng đầu. Nhưng, nó cũng chủ yếu tập trung vào việc phát hiện ra các kỹ sư loại A có những nét tính cách đặc trưng trong suốt cuộc đời họ. Bộ phận tuyển dụng của công ty chuyên tìm kiếm những cá nhân xuất sắc trong các cuộc thi chế tạo robot, hay những người có sở thích đua xe và làm ra những chiếc xe lạ thường. Mục tiêu là tìm ra những cá nhân có niềm đam mê âm i, có thể làm việc nhóm tốt, và có kinh nghiệm nghịch ngợm với máy móc kim loại. “Ngay cả khi anh là người làm công việc viết mã, anh vẫn phải hiểu máy móc hoạt động như thế nào,” Dolly Singh, người có năm năm làm trưởng bộ phận thu hút nhân tài tại SpaceX, cho biết. “Chúng tôi tìm kiếm những người đã biết chế tạo mọi thứ ngay từ khi còn bé.”

Có lúc, những người này sẽ đi qua cửa trước. Nhưng lúc khác, Singh lại phải viện đến mọi kỹ thuật táo bạo để tìm ra họ. Cô nổi tiếng là người

chuyên “bủa lưới” thông qua các bài viết có tính học thuật để tìm kiếm những kỹ sư có kỹ năng rất đặc biệt, mời chào qua điện thoại với các nhà nghiên cứu trong phòng thí nghiệm, và tóm lấy những kỹ sư nhiều đam mê bên ngoài trường đại học. Tại các triển lãm thương mại hay hội thảo, các nhà tuyển dụng của SpaceX sẽ tranh thủ làm quen với các ứng viên thú vị mà họ phát hiện ra bằng một chiêu trò đầy mưu mô. Họ sẽ đưa các phong bì trong đó có lời mời gặp tại một địa điểm và thời gian nhất định, thường là một quán bar hay nhà hàng gần sự kiện, để phỏng vấn lần đầu. Khi xuất hiện, ứng viên sẽ phát hiện ra mình nằm trong số những người được tuyển chọn từ các khách tham gia hội nghị. Họ sẽ lập tức cảm thấy mình đặc biệt và nổi bật.

Như nhiều công ty công nghệ khác, SpaceX sẽ đưa các ứng viên tiềm năng vào các buổi phỏng vấn và bài kiểm tra khắc nghiệt. Một số buổi phỏng vấn chỉ là các cuộc trò chuyện cởi mở để cả hai bên cảm nhận về nhau; còn những buổi khác lại tràn ngập những câu đố khó giải. Các kỹ sư thường phải đối mặt với những câu hỏi phỏng vấn khắt khe nhất mà ngay đến giới kinh doanh và bán hàng cũng phải khổ sở. Những người viết mã mong đợi mình sẽ trải qua các thử thách bình thường sẽ bị thức tỉnh một cách thô bạo. Thông thường, các công ty sẽ thử thách các nhân viên phát triển phần mềm ngay lập tức bằng cách yêu cầu họ giải quyết các vấn đề chỉ bằng vài chục dòng mã. Nhưng các ứng viên vào đến vòng cuối trong tiến trình phỏng vấn của SpaceX sẽ phải giải quyết thêm một nhiệm vụ nữa. Họ được yêu cầu viết cho Musk một bài tiểu luận, giải thích vì sao họ muốn làm việc tại SpaceX.

Phần thưởng dành cho những ai giải đúng các câu hỏi khó, xử lý thông minh khi phỏng vấn, và hoàn thành một bài tiểu luận hay là được gặp Musk. Anh đã phỏng vấn gần như từng người trong số 1.000 nhân viên đầu tiên của SpaceX, bao gồm cả vị trí lao công và kỹ thuật viên, và vẫn đang tiếp tục phỏng vấn các kỹ sư - như các nhân viên công ty vẫn thôi phỏng. Mỗi ứng viên đều nhận được một lời cảnh báo trước khi vào gặp Musk. Cuộc phỏng vấn, như họ được cho biết, có thể kéo dài từ 30 giây đến 15 phút. Vào đầu cuộc phỏng vấn, Elon có thể vẫn đang viết e-mail hoặc làm việc mà chẳng nói gì nhiều. Đừng hoảng. Đó là chuyện bình thường. Cuối cùng, anh ấy sẽ xoay ghế lại đối diện với bạn. Mặc dù vậy, anh ấy cũng có thể không nhìn thẳng vào mắt bạn hoặc không hoàn toàn ý thức được sự

hiện diện của bạn. Đừng hoảng. Đó là chuyện bình thường. Khi đến lúc, anh ấy sẽ nói với bạn. Kể từ đó, những giai thoại về các kỹ sư từng phỏng vấn với Musk đã biến các trải nghiệm như tra tấn thành điều gì đó siêu phàm. Anh ấy có thể hỏi bạn một hoặc nhiều câu. Song, bạn có thể chắc chắn rằng anh ấy sẽ bật ra một câu đố: “Anh đang đứng trên bề mặt Trái Đất. Anh bước 1.609 mét về phía nam, 1.609 mét về phía tây, và 1.609 mét về phía bắc. Nhưng anh vẫn đứng chính xác ngay chỗ ban đầu. Vậy anh đang đứng đâu?” Câu trả lời là Bắc cực, và hầu hết các kỹ sư đều đáp đúng. Đó là lúc Musk sẽ hỏi tiếp, “Còn ở đâu khác nữa?” Câu trả lời khác là đầu đó gần Nam cực, nơi mà nếu bạn bước 1.609 mét về phía nam, thì chu vi tại đó vòng quanh Trái Đất sẽ bằng 1.609 mét. Số kỹ sư trả lời đúng câu này ít hơn hẳn, và Musk sẽ vui vẻ dẫn họ đi từ câu hỏi này đến những câu hỏi khác, và trích dẫn bất kì phương trình nào liên quan khi anh đang giải thích. Anh có xu hướng ít quan tâm liệu người đó có trả lời đúng hay không, mà chỉ chú trọng cách họ diễn tả vấn đề và phương pháp giải quyết nó.

Khi trò chuyện với các tân binh tiềm năng, Singh cố gắng tiếp thêm động lực cho họ và đồng thời tỏ ra thẳng thắn trước những đòi hỏi của SpaceX và Musk. “Khẩu hiệu tuyển dụng ở đây là: ‘SpaceX là lực lượng đặc biệt,’” cô cho biết. “Nếu anh muốn đương đầu với khó khăn, vậy thì tuyệt. Nếu không, vậy thì anh không nên đến đây.” Một khi đã đến SpaceX, nhân viên mới sẽ nhận ra rất nhanh là họ đã thực sự bước vào thử thách. Nhiều người bỏ cuộc chỉ trong vài tháng đầu tiên vì lịch làm việc hơn 90 giờ/tuần. Những kẻ khác từ bỏ vì họ không chịu đựng nổi cách tiếp cận trực tiếp của Musk và những giám đốc khác trong các cuộc họp. “Elon không biết bạn và cũng chẳng thèm nghĩ liệu có điều gì làm tổn thương tình cảm của bạn hay không,” Singh cho biết. “Anh ấy chỉ biết rằng điều chết tiệt anh ấy muốn phải được hoàn thành. Những ai không thể bình thường hóa với cách giao tiếp của anh ấy sẽ không thể làm tốt được công việc.”

Một điều ấn tượng là SpaceX đang trải qua một cuộc “thay máu” cực lớn, và chuyện công ty phải chém bay những cái tên là không lạ. Thế nhưng, nhiều giám đốc nòng cốt từng có công thành lập công ty vẫn trụ vững qua cả thập kỷ hoặc hơn. Trong nhóm kỹ sư vốn chiếm đa số, hầu hết họ đều công tác được ít nhất năm năm để có quyền lựa chọn mua cổ phần và chứng kiến các dự án được tiến hành. Đó là động thái điển hình tại bất kỳ công ty công nghệ nào. SpaceX và Musk dường như cũng khuyến khích lòng trung

thành ở một mức độ khác thường. Musk đã gọi lên được thứ nhiệt huyết vốn chỉ có ở Steve Jobs trong đội ngũ của anh. “Tầm nhìn của anh ấy rất rõ ràng,” Singh nhận xét. “Anh ấy hầu như thôi miên bạn. Anh ấy sẽ trao cho bạn một cái nhìn điên rồ như muốn nói, phải, chúng ta sẽ đến Hỏa tinh.” Hãy thử tiến xa thêm một chút và bạn sẽ đạt đến cảm giác vừa sung sướng, vừa đau thương thống khổ khi làm việc với Musk. Vô số người được tôi phỏng vấn cho cuốn sách này đã công khai lên án thời gian làm việc, phong thái lỗ mãng của Musk, cùng những kỳ vọng đôi khi lộ bịch của anh. Tuy nhiên, hầu hết mọi người - kể cả những người bị sa thải — vẫn khâm phục Musk và thường kể về anh như siêu anh hùng hay thần thánh.

Trụ sở ban đầu của SpaceX tại El Segundo không tương xứng với hình ảnh mà công ty mong muốn về một nơi mà những tân binh trẻ có tài muốn đầu quân. Nhưng đây không phải vấn đề đối với cơ sở mới của SpaceX tại Hawthorne. Địa chỉ tòa nhà là số 1 đường Tên lửa (Rocket), ngay cạnh họ là Sân bay thành phố Hawthorne, và hàng xóm là một số công ty sản xuất máy móc, thiết bị. Tuy tòa nhà SpaceX trông giống những cao ốc khác về kích thước và hình thù, nhưng nước sơn trắng toát lại khiến nó nổi bật hơn hẳn. Cả khối kiến trúc trông như một tảng sông băng khổng lồ hình chữ nhật, mọc lên ngay giữa khu dân cư hết sức ngồn ngộn và vô hồn tại hạt Los Angeles mở rộng.

Khách tham quan SpaceX phải bước qua một nhân viên an ninh và một bãi đỗ xe cao cấp nhỏ, nơi Musk đỗ chiếc Model s đen bóng của anh bên hông lối vào tòa nhà. Cửa trước làm bằng kính phản chiếu và che đi khung cảnh bên trong còn trắng hơn. Đó là những bức tường trắng của phòng giải lao, chiếc bàn màu trắng tân thời ngay khu vực ngồi chờ và bàn tiếp tân màu trắng với cặp phong lan được trồng trong hai chiếc chậu trắng. Sau khi qua khâu đăng ký, khách tham quan sẽ được trao một bảng tên và được dẫn vào khu văn phòng chính của SpaceX. Ô riêng của Musk — với kích thước quá khổ - tọa lạc ngay bên phải nơi anh treo hai bìa báo chúc mừng của tờ Aviation Week trên tường cùng với ảnh các con anh, cạnh đó là một màn hình phẳng lớn cùng mấy món lặt vặt trên bàn làm việc, gồm một chiếc boomerang, vài quyển sách, một chai vang và một thanh kiếm samurai khổng lồ có tên Quý cô Vivamus, phần thưởng anh nhận được khi chiến thắng Giải Heinlein — giải thưởng dành cho những thành tựu to lớn trong ngành thương mại không gian. Hàng trăm người khác làm việc trong các ô

riêng, trong một không gian mở rộng mênh mông; đa số họ là các giám đốc, kỹ sư, nhân viên phát triển phần mềm và bán hàng đang gõ máy tính. Các phòng họp xung quanh khu làm việc đều được đặt tên trên phong nền không gian, như Apollo hay Wernher von Braun cùng các biển tên nhỏ giải thích ý nghĩa của chúng. Những phòng họp lớn nhất được trang bị bộ ghế ngồi tối tân — những chiếc ghế lưng cao, đỏ au, bao quanh một bàn kính lớn - trong khi những bức ảnh toàn cảnh chụp một chiếc Falcon 1 đang cất cánh từ đảo Kwaj, hay đầu tên lửa Dragon đỗ trên ISS được treo đầy các bức tường phía sau.

Nếu bỏ đi những thứ liên quan đến tên lửa và thanh kiếm samurai, thì khu vực trung tâm của văn phòng SpaceX trông cũng hết như những gì bạn chứng kiến tại một trụ sở công ty bình thường ở Thung lũng Silicon. Nhưng nếu bước qua bộ cửa hai cánh vào trung tâm nhà máy SpaceX, khách tham quan sẽ không thể nói như vậy nữa.

Ta sẽ khó lòng bao quát hết hơn 50 nghìn m<sup>2</sup> diện tích nhà máy chỉ qua cái nhìn đầu tiên. Đó là một không gian vô tận với mặt sàn có hoa văn lục lăng màu xám, cùng những bức tường và cột đỡ trắng xóa. Những gì làm nên giá trị của thành phố thu nhỏ này - con người, máy móc, tiếng động - đều tập trung trong khu vực đó. Ngay gần lối vào, một trong những đầu tên lửa từng bay đến ISS và trở về Trái Đất đang treo lơ lửng trên trần nhà, với một vết cháy sém chạy dọc thân. Trên sàn gạch, ngay dưới đầu tên lửa là một cặp chân hạ cánh dài 7,6 mét do SpaceX chế tạo nhằm giúp tên lửa Falcon đáp êm ái trên mặt đất sau chuyến bay, để nó có thể cất cánh một lần nữa. Bên trái khu vực ra vào là một nhà bếp, còn bên phải là phòng điều khiển bay. Đó là một khu vực khép kín với những cửa sổ kính đắt tiền, chắn phía trước là những màn hình lớn cỡ bức tường để theo dõi tiến trình bay của tên lửa. Căn phòng có bốn dãy bàn làm việc với khoảng mười chiếc máy tính trên mỗi dãy dành cho những người điều khiển bay. Sâu hơn một chút trong nhà máy là các khu công nghiệp tách biệt với nhau một cách rất tương đối. Trên mặt sàn, cứ cách vài chỗ lại có những vạch xanh đánh dấu một khu vực, và tại những chỗ khác là các băng ghế làm việc màu xanh được sắp xếp thành các hình vuông bao quanh cả không gian. Động cơ Merlin được dựng giữa một khu làm việc với khoảng nửa tá kỹ thuật viên đang mắc dây và điều chỉnh các bộ phận của nó là cảnh tượng bình thường tại đây.

Ngay phía sau các khu vực làm việc là một nhà kính hình vuông đủ lớn để chứa được hai đầu tên lửa Dragon. Đó là phòng vô trùng, nơi mọi người phải khoác áo choàng trắng và đeo lưới bọc tóc để thao tác với các đầu tên lửa mà không dây bẩn vào chúng. Cách đó khoảng 12 mét về phía bên trái là vài quả tên lửa Falcon 9 nằm ngang cạnh nhau, đã được sơn và đang chờ được chuyển đi. Có vài khu vực sơn tường xanh được bố trí ngay giữa không gian này, và được phủ vải. Đó là những khu tuyệt mật, nơi SpaceX có thể đang chế tạo một bộ quần áo phi hành gia kỳ quặc hay một bộ phận tên lửa mà họ phải giấu chúng khỏi khách tham quan và các nhân viên không tham gia dự án. Cạnh đó là một khu nhà lớn nơi SpaceX chế tạo toàn bộ các linh kiện điện tử, một khu vực khác chuyên chế tạo vật liệu hỗn hợp chuyên dụng, và một khu nữa để sản xuất các bộ phận phụ xung quanh vệ tinh. Hàng trăm người đang đi lại khắp nhà máy - một sự pha trộn giữa các kỹ thuật viên phong trần, xăm trổ, đeo khăn rằn và những kỹ sư trẻ tuổi cổ cò trắng. Mùi mồ hôi của những cậu trai trẻ vừa rời sân trường cứ lan khắp tòa nhà như ám chỉ về hoạt động không ngừng tại đây.

Musk để lại dấu ấn cá nhân của anh trong khắp nhà máy. Có những chi tiết nhỏ như trung tâm dữ liệu được bao phủ trong ánh đèn xanh để tạo cảm giác như khoa học viễn tưởng. Những chiếc máy tính lớn cỡ tủ lạnh trong ánh đèn xanh cũng được in nhân với những ký tự lớn hình khối, sao cho chúng trông như được sản xuất bởi Cyberdyne Systems, một công ty hư cấu trong loạt phim nhượng quyền *Kẻ hủy diệt*<sup>81</sup>. Musk cũng đặt một bức tượng Người Sắt phát sáng có kích cỡ bằng người thật gần các thang máy. Chắc chắn yếu tố mang đậm phong cách Musk nhất trong nhà máy chính là không gian văn phòng được xây ngay vị trí trung tâm. Đó là một kiến trúc ba tầng với các phòng họp và bàn làm việc mọc lên giữa các khu vực hàn và khu vực thi công khác nhau. Người xem sẽ có cái nhìn và cảm giác lạ lẫm khi nhìn xuyên khắp văn phòng từ bên trong “tổ ong” công nghiệp này. Tuy nhiên, Musk lại muốn các kỹ sư phải luôn quan sát mọi thứ đang diễn ra với các cỗ máy mọi lúc, và đảm bảo họ phải đi khắp nhà máy và trò chuyện với các kỹ thuật viên trên đường trở về bàn làm việc.

Nhà máy là cả một điện thờ được SpaceX dâng hiến cho thứ họ xem là vũ khí tối quan trọng trong cuộc chơi chế tạo tên lửa và tự sản xuất nội bộ. SpaceX sản xuất từ 80% đến 90% tổng số tên lửa, động cơ, linh kiện điện

tử và những bộ phận khác của họ. Đó là chiến lược thực sự làm chết đuối các đối thủ của SpaceX như United Launch Alliance (ULA), vốn hay công khai về việc phụ thuộc vào hơn 1.200 nhà cung cấp chuyên chế tạo sản phẩm đầu cuối cho họ. (ULA, công ty hợp doanh giữa Lockheed Martin và Boeing, luôn tự xem mình là một cỗ máy tạo ra việc làm thay vì một mô hình thiếu hiệu quả.)

Một công ty hàng không vũ trụ điển hình sẽ lập ra một danh sách các bộ phận cần thiết cho hệ thống phóng, rồi bàn giao thiết kế cùng các chi tiết kỹ thuật của họ cho bên thứ ba, vốn rất nhiều và chuyên sản xuất phần cứng. SpaceX lại có khuynh hướng mua càng ít càng tốt để tiết kiệm tiền bạc, và vì nó xem việc phụ thuộc vào các nhà cung cấp - đặc biệt là nhà cung cấp nước ngoài — là nhược điểm. Phương pháp này đã tỏ ra thái quá ngay từ ban đầu. Nhiều công ty đã sản xuất những thứ như radio và thiết bị phân phối năng lượng trong hàng thập kỷ, nên việc “phát minh lại bánh xe” đối với từng chiếc máy tính hay từng cỗ máy trên một quả tên lửa chỉ tạo thêm nhiều nguy cơ mắc lỗi và nhìn chung chỉ lãng phí thời gian. Nhưng với SpaceX, chiến lược này lại có hiệu quả. Ngoài việc tự chế tạo động cơ, thân và đầu tên lửa, SpaceX còn tự thiết kế các bảng mạch chính và mạng điện, các bộ cảm biến nhằm phát hiện độ rung, máy tính dùng cho chuyến bay, và cả những tấm pin mặt trời. Chẳng hạn, để hoàn thiện chiếc radio, nhóm kỹ sư của SpaceX phát hiện ra họ có thể giảm trọng lượng của thiết bị này xuống khoảng 20%. Và chi phí tiết kiệm được nhờ radio tự làm đã trở thành một khoản đáng kể, từ mức giá 50-100 nghìn đô-la cho một thiết bị đúng chuẩn — được nhiều công ty hàng không vũ trụ sử dụng — xuống còn 5 nghìn đô-la cho thiết bị của SpaceX.

Ban đầu, thật khó tin vào những khoản chênh lệch giá cả nói trên, nhưng có đến hàng tá, nếu không muốn nói là hàng trăm đầu mục mà SpaceX vẫn đảm bảo tiết kiệm được. Thông thường, thiết bị tại SpaceX khi xuất xưởng sẽ trở thành các linh kiện điện tử tiêu dùng sẵn sàng dùng ngay được, trái ngược với những thiết bị “đẳng cấp không gian” được các công ty khác trong ngành sử dụng. SpaceX đã phải làm việc hàng năm trời để chứng minh với NASA rằng linh kiện điện tử thông thường vẫn đủ sức cạnh tranh với những phụ tùng chuyên dụng đắt đỏ, vốn được tin tưởng trong quá khứ. “Giới hàng không vũ trụ truyền thống đã phát triển theo cùng một hướng trong suốt khoảng thời gian rất, rất dài,” Drew Eldeen, cựu kỹ sư SpaceX,



cho biết. “Thách thức lớn nhất này đã thuyết phục được NASA chấp nhận thử nghiệm cái mới và tiến hành kiểm tra để cho thấy những bộ phận này vẫn đạt chất lượng cao.” Để chứng minh đây là lựa chọn đúng đắn cho NASA và chính mình, SpaceX thỉnh thoảng lại phóng một quả tên lửa có cả loại thiết bị theo chuẩn thông thường lẫn loại thiết bị do họ thiết kế để kiểm chứng trong quá trình bay. Sau đó, các kỹ sư sẽ so sánh đặc điểm hiệu suất của hai loại thiết bị. Một khi thiết kế của SpaceX sánh ngang hoặc vượt trội hơn các sản phẩm thương mại, nó sẽ trở thành thiết bị phần cứng thật sự.

SpaceX đã có vô số lần đi tiên phong trong các công trình nâng cao những hệ thống phần cứng cực kỳ phức tạp. Ví dụ kinh điển cho các công trình này chính là một trong những chiếc máy trông khá kỳ cục dùng để tạm thay thế, một cỗ máy hai tầng được thiết kế để thực hiện công đoạn mà ngày nay gọi là “hàn ma sát khuấy”. Cỗ máy này cho phép SpaceX tự động hóa quy trình hàn các tấm kim loại lớn để tạo nên phần thân tên lửa Falcon. Một cánh tay sẽ nhấc một tấm lên, xếp nó thẳng hàng với một tấm khác rồi nối chúng lại bằng một môi hàn có thể dài đến 6 mét hoặc hơn. Các công ty hàng không vũ trụ thường tránh dùng các môi hàn mỗi khi có thể vì chúng gây ra lỗi trên kim loại, và điều này đã giới hạn kích thước của các tấm kim loại họ có thể sử dụng, đồng thời dẫn đến những rào cản khác trong thiết kế. Từ những ngày đầu tại SpaceX, Musk đã thúc giục cả công ty phải thành thạo kỹ thuật hàn ma sát khuấy, trong đó mũi hàn xoay tròn sẽ đâm thẳng vào môi hàn giữa hai mảnh kim loại với tốc độ cao khiến các cấu trúc tinh thể của chúng kết hợp với nhau. Hệt như khi bạn đốt nóng hai tấm nhôm rồi nối chúng lại bằng cách ấn ngón cái vào đường nối, sau đó xoắn kim loại lại với nhau vậy. Kiểu hàn này có xu hướng tạo nên những mối gắn kết chắc chắn hơn rất nhiều so với các môi hàn truyền thống. Các công ty đã tiến hành hàn ma sát khuấy từ trước nhưng không phải trên các cấu trúc lớn như thân tên lửa hay đạt đến trình độ kỹ thuật như SpaceX sử dụng. Sau nhiều lần thử và sai, giờ đây SpaceX đã có thể nối các tấm kim loại lớn, mỏng lại với nhau và giảm bớt hàng trăm kg trọng lượng trên tên lửa Falcon, do có thể sử dụng các hợp kim có trọng lượng thấp hơn và không dùng đến đinh tán, chốt đóng hay những kết cấu hỗ trợ khác. Các đối thủ cạnh tranh của Musk trong ngành công nghiệp xe hơi có lẽ cũng sớm phải làm điều tương tự, vì SpaceX đã chuyển giao một số trang thiết bị và kỹ thuật cho Tesla. Hy vọng Tesla sẽ sản xuất được những chiếc xe nhẹ và mạnh mẽ hơn.

Sau khi được kiểm chứng, công nghệ này đã trở nên đắt giá đến mức đối thủ của SpaceX cũng bắt đầu sao chép nó và cố gắng lôi kéo một số chuyên gia của công ty trong lĩnh vực này. Blue Origin, công ty tên lửa bí mật của Jeff Bezos', đã từng rất quyết liệt giành lấy Ray Miryeka, một trong những chuyên gia hàn ma sát khuấy lừng danh nhất thế giới và làm nảy sinh rạn nứt nghiêm trọng với Musk. “Blue Origin đã thực hiện những đòn ‘tấn công phẫu thuật’<sup>82</sup> đối với các nhân tài đặc biệt<sup>83</sup> mà họ chào mời, chẳng hạn như đề nghị tăng lương gấp đôi. Tôi nghĩ điều đó không cần thiết và có chút khiếm nhã,” Musk nói. Trong nội bộ SpaceX, Blue Origin được gọi một cách nhạo báng là BO, và có thời điểm công ty đã phải tạo một bộ lọc e-mail để phát hiện các tin nhắn chứa các từ “blue” và “origin” nhằm ngăn chặn trò lôi kéo. Quan hệ giữa Musk và Bezos cũng trở nên gay gắt, họ không còn chia sẻ với nhau về tham vọng đi tới Hỏa tinh nữa. “Tôi nghĩ khao khát vô hạn của Bezos là trở thành Vua Bezos,” Musk chia sẻ. “Anh ta có nguyên tắc làm việc không ngừng nghỉ và muốn tiêu diệt mọi thứ trong ngành thương mại điện tử. Nhưng thực lòng mà nói, anh ta không phải người vui vẻ nhất.”<sup>84</sup>

Trong những ngày đầu tại SpaceX, Musk biết rất ít về máy móc và công việc chế tạo ra những quả tên lửa. Anh dứt khoát từ chối những yêu cầu mua trang thiết bị đặc biệt, mãi cho đến khi các kỹ sư giải thích rõ với anh vì sao họ cần những trang thiết bị đó, và khi kinh nghiệm giúp anh sáng tỏ hơn. Ngày ấy, Musk cũng chưa thành thạo các kỹ năng quản lý đã làm nên danh tiếng của anh hiện giờ, và ở chừng mực nào đó là cả tai tiếng.

Quá trình trưởng thành của Musk với tư cách một CEO và chuyên gia tên lửa cũng diễn ra đồng thời với quá trình trưởng thành của SpaceX với tư cách một công ty. Từ buổi đầu của hành trình Falcon 1, Musk đã là một chuyên viên phần mềm mạnh mẽ luôn nỗ lực học hỏi từ những điều sơ đẳng trong một lĩnh vực lạ lẫm. Tại Zip2 và PayPal, anh cảm thấy thoải mái trong cương vị của mình và chỉ đạo các đội viết mã. Tại SpaceX, anh cũng phải nắm bắt mọi thứ thật nhanh để bắt kịp công việc. Ban đầu, Musk phải trông cậy vào sách để có được phần lớn kiến thức về tên lửa của mình. Nhưng khi SpaceX tuyển mộ hết nhân tài này đến nhân tài khác, Musk nhận ra anh có thể học hỏi từ kho kiến thức của họ. Anh “giăng bẫy” một kỹ sư trong nhà máy SpaceX và bắt đầu tra vấn anh ta về một loại van hay vật liệu

chuyên dụng nào đó. “Ban đầu tôi nghĩ rằng anh ấy muốn thử xem tôi có hiểu rõ công việc của mình không,” Kevin Brogan, một trong các kỹ sư đời đầu, cho biết. “Nhưng rồi tôi nhận ra anh ấy đang cố gắng học hỏi chúng. Anh ấy sẽ đánh đổ bạn đến khi nào tiếp thu được 90% những gì bạn biết.” Những ai ở bên Musk lâu sẽ được chứng kiến khả năng tiếp thu những lượng thông tin vô cùng tận của anh, cũng như nhớ lại mà hầu như không sai sót. Đó là một trong những kỹ năng ấn tượng và đáng sợ nhất của Musk; ngày nay, khả năng ấy có vẻ vẫn phát huy tốt như khi anh còn là một cậu bé ngấu ngiến hết câu chữ trong sách vào đầu mình. Sau vài năm điều hành SpaceX, Musk đã trở thành một chuyên gia hàng không vũ trụ đạt đến tầm vóc mà rất ít CEO công nghệ vươn đến được trong các lĩnh vực tương tự. “Anh ấy dạy chúng tôi về giá trị của thời gian, còn chúng tôi dạy anh ấy về tên lửa,” Brogan chia sẻ.

Về mặt thời gian, Musk cũng là người chuyên đặt ra những mục tiêu xuất xưởng khắc nghiệt cho các sản phẩm khó-sản-xuất hơn bất kỳ giám đốc nào khác trong lịch sử. Cả nhân viên của anh lẫn công chúng đều nhận ra đây là một trong những nét khó chịu nhất trong tính cách của Musk. “Elon luôn lạc quan,” Brogan cho biết. “Đó là theo nghĩa tích cực. Nhưng anh ấy có thể trở thành một gã dối trá trắng trợn khi cần hoàn tất mọi việc. Anh ấy sẽ vạch ra thời gian biểu khắc nghiệt nhất có thể tưởng tượng ra nếu giả định mọi thứ vẫn ổn, rồi tiếp tục tăng tốc vì đoán là mọi người có thể làm việc năng nổ hơn.”

Musk cũng từng bị báo chí lên án vì đặt rồi trễ thời hạn giao sản phẩm. Đó là một trong những thói xấu khiến anh gặp rắc rối nhiều nhất trong khoảng thời gian SpaceX và Tesla cố gắng đưa các sản phẩm đầu tiên của họ ra thị trường. Hết lần này đến lần khác, Musk cứ xuất hiện trước công chúng để tuôn ra một tràng bào chữa mới cho việc chậm trễ. Khi nghe nhắc lại ngày phóng dự định hồi đầu vào năm 2003 của Falcon 1, Musk đã tỏ ra bị sốc. “Anh nghiêm túc chứ?” anh thốt lên. “Chúng tôi đã nói thế ư? Okay, thật lỗi bịch. Tôi nghĩ khi ấy y tôi chẳng biết mình đang nói cái quái gì. Lĩnh vực duy nhất tôi có kinh nghiệm từ trước là mảng phần mềm, và phải rồi, trong một năm anh có thể viết một mớ phần mềm và mở một trang web. chẳng sao cả. Nhưng thứ này không như phần mềm. Tên lửa không hoạt động như thế.” Đơn giản là Musk không thể tự ngăn mình được. Anh là kẻ lạc quan từ trong máu, và có vẻ như anh tính toán việc gì đó diễn ra trong bao lâu đều

dựa trên suy nghĩ rằng việc đó sẽ tiến triển mà không vấp phải lỗi nào ở mọi bước, và rằng mọi thành viên trong đội của anh đều sở hữu khả năng và nguyên tắc làm việc như Musk. Brogan nói đùa rằng Musk có thể dự đoán một dự án phần mềm ra đời trong bao lâu bằng cách tính toán số giây thực tế để viết một dòng mã, rồi từ đó suy ra lượng thời gian khớp với số dòng mã mà anh dự kiến cho thành phẩm. Tuy đó là so sánh chưa chuẩn, nhưng dường như không quá xa lạ với thế giới quan của Musk. “Anh ấy làm mọi việc rất nhanh,” Brogan nhận xét. “Đi vệ sinh cũng nhanh. Như một chiếc vòi cứu hỏa - ba giây là xong. Anh ấy lúc nào cũng vội vã.”

Khi được hỏi về cách tiếp cận của mình, Musk đáp:

“Thực chất, tôi không cố đặt ra những mục tiêu bất khả thi. Tôi nghĩ mục tiêu bất khả thi sẽ làm nản lòng. Bạn không muốn bảo mọi người đi xuyên tường bằng cách đập đầu họ vào tường. Tôi không bao giờ cố ý đặt ra các mục tiêu bất khả thi. Nhưng chắc chắn tôi luôn lạc quan về khung thời gian. Tôi đang cố gắng tự điều chỉnh sao cho thực tế hơn đôi chút.

Tôi không giả định rằng có đến 100 người giống như tôi hay đại loại thế. Ý tôi là, vào những ngày đầu tại SpaceX, chúng tôi không hiểu hết mình cần làm những gì để chế tạo một quả tên lửa. Trong trường hợp này, tôi phải nỗ lực 200%. Tôi nghĩ các chương trình trong tương lai sẽ khiến nỗ lực này chỉ còn từ 25% đến 50%, chứ không phải 200%.

Thế nên nhìn chung, tôi nghĩ bạn sẽ muốn lập một thời gian biểu dựa trên mọi điều mình biết; thời gian biểu là ẩn số X, và bạn tuân theo nó nhưng vẫn hiểu rằng bạn sẽ bắt gặp đủ loại biến số mình chưa biết và chúng sẽ kéo dài thời hạn thêm ra. Điều này không có nghĩa rằng bạn không nên cố nhắm đến thời hạn đó ngay từ ban đầu, vì nhắm đến một thời hạn khác cũng sẽ làm tăng thêm một khoảng thời gian bất kỳ nào đó.

Điều đó khác với câu nói, 'Thôi được, anh hứa gì với mọi người nào?' Vì bạn luôn muốn hứa hẹn với mọi người về điều gì đó kèm theo những chênh lệch trong thời hạn. Nhưng để hoàn thành thời hạn hứa hẹn với bên ngoài, bạn phải lập ra một thời hạn nội bộ khắt khe hơn thế. Và đôi khi, bạn vẫn trễ hạn với bên ngoài.

Tiện thể, SpaceX không phải trường hợp cá biệt ở đây. Chậm trễ là chuyện thường tình trong ngành hàng không vũ trụ. Vấn đề không phải là có chậm

trễ hay không, mà là sẽ chậm trễ như thế nào. Tôi không tin một chương trình hàng không vũ trụ có thể hoàn thành đúng hạn kể từ thời Thế chiến thứ Hai đẫm máu.”

Để đáp ứng thời gian biểu cực kỳ khắt khe và những kỳ vọng của Musk, các kỹ sư tại SpaceX phải hình thành những kỹ năng sống còn phong phú. Musk thường yêu cầu các bản đề xuất hết sức chi tiết, giải thích dự án sẽ được hoàn thành như thế nào. Các nhân viên cũng hiểu rằng họ không bao giờ được phân thời hạn hoàn thành một việc gì đó theo tháng hay tuần. Musk muốn xem các dự báo hàng ngày, hàng giờ, thậm chí đôi khi đếm ngược từng phút; thế nên, hậu quả từ việc trễ hạn là rất khủng khiếp. “Bạn phải mặc sẵn quần áo khi vào phòng tắm,” Brogan nói. “Còn tôi thì, ‘Này Elon, đôi khi mọi người cần ‘giải quyết nỗi buồn’ lâu hơn đấy.’” Thực ra, các quản lý cấp cao tại SpaceX phải làm việc cùng nhau để lập ra các lịch trình giả, tuy làm Musk hài lòng, nhưng về cơ bản là không thể hoàn thành được. Tình huống sẽ không đến nỗi quá kinh khủng nếu các mục tiêu này được giữ kín trong nội bộ. Song, Musk lại hay nhắc đến các lịch trình giả này với khách hàng, do đó vô tình mang lại cho họ một hy vọng giả tạo. Thông thường, Gwynne Shotwell, chủ tịch của SpaceX, là người phải dọn dẹp mớ bừa bộn mà anh gây ra. Cô hoặc phải gọi điện cho khách hàng để thông báo lại một thời gian biểu thực tế hơn, hoặc phải bịa ra hàng loạt lời bào chữa nhằm giải thích cho những chậm trễ không thể tránh khỏi. “Tôi nghiệp Gwynne,” Brogan nói. “Chỉ nghe tiếng cô ấy gọi điện cho khách hàng thôi cũng đủ xót xa rồi.”

Điều không thể nghi ngờ là Musk đã trở thành bậc thầy trong nghệ thuật thúc đẩy nhân viên của anh làm việc hết mình. Hãy thử phỏng vấn khoảng hơn 30 kỹ sư tại SpaceX, và mỗi người trong số họ sẽ chọn ra một chiêu thức quản lý mà Musk từng dùng để khiến nhân viên phải hoàn thành đúng hạn. Brogan nêu một ví dụ: Trong khi một nhà quản lý điển hình sẽ quy định thời hạn cho nhân viên, thì Musk lại hướng dẫn các kỹ sư tự làm chủ thời hạn giao hàng của chính họ. “Anh ấy không bảo, ‘Anh phải hoàn thành việc này trước 2 giờ chiều ngày thứ Sáu,’” Brogan giải thích. “Mà anh ấy sẽ nói, ‘Việc này là không thể, nhưng tôi cần hoàn thành trước 2 giờ chiều ngày thứ Sáu. Anh làm được không?’ Và nếu bạn bảo được, thì bạn sẽ không làm việc cật lực vì anh ấy bảo bạn làm thế. Mà vì chính bạn. Đó là sự khác biệt mà bạn cảm nhận được. Vì bạn đã ‘ký nhận’ sẽ làm phần việc của

mình rồi.” Và thông qua tuyển dụng hàng trăm nhân sự sáng sủa, nâng nỏ, SpaceX đã gia tăng tối đa sức mạnh của cá nhân. Một người làm việc 16 giờ/ngày sẽ hiệu quả hơn rất nhiều so với hai người làm việc 8 giờ/ngày cùng nhau. Cá nhân đó không phải tổ chức họp hành, biểu quyết nhất trí, hay huy động thêm nhiều người khác để tăng tốc dự án. Anh ta chỉ cần làm việc, làm việc và làm việc. Một nhân viên SpaceX lý tưởng sẽ là người giống như Steve Davis, giám đốc phụ trách các dự án tiên tiến tại đây. “Anh ấy luôn làm việc suốt 16 giờ mỗi ngày trong nhiều năm,” Brogan cho biết. “Anh ấy làm được nhiều hơn 11 người cộng lại.”

Để tìm được Davis, Musk phải gọi cho một trợ giảng 1 thuộc khoa hàng không vũ trụ của trường Stanford và hỏi thăm xem có ứng viên nào cần mẫn, có bằng thạc sĩ hay tiến sĩ sáng chói mà vẫn còn độc thân hay không. Người trợ giảng đã giới thiệu với Musk Davis, đang theo học cao học kỹ thuật hàng không để bổ sung vào các bằng cấp về tài chính, kỹ thuật cơ khí và vật lý hạt nhân. Musk gọi cho Davis vào thứ Tư và đề nghị ngay với anh một công việc vào thứ Sáu tiếp theo. Davis đã được SpaceX tuyển dụng chỉ trong 20 giây và trở thành nhân vật kỹ cựa nhất thứ 12 vẫn công tác tại công ty. Đến năm 2014, anh sang tuổi 35.

Davis đã có một chuyến công tác đến Kwaj và thừa nhận đó là quãng thời gian tuyệt vời nhất đời anh. “Mỗi đêm, bạn có thể ngủ ngon cạnh quả tên lửa trong chiếc lều trú ẩn này, nơi cả đàn tắc kè bò khắp người bạn, hoặc đi một chuyến tàu trong một tiếng để rồi say sóng suốt trên đường về đảo chính,” anh chia sẻ. “Mỗi đêm, bạn sẽ chọn ra cơn đau mà bạn muốn quên đi nhất. Bạn sẽ cảm thấy nóng nực và mệt lử. Thật đáng kinh ngạc.” Sau khi xong việc với Falcon 1, Davis lại chuyển sang Falcon 9 rồi đến Dragon.

Đầu tên lửa Dragon đã ngốn mất bốn năm thiết kế của SpaceX. Nhiều khả năng đây là dự án hoàn thành nhanh nhất trong lịch sử ngành hàng không vũ trụ nếu so với các dự án cùng loại. Dự án này khởi đầu với Musk cùng một nhóm kỹ sư, hầu hết đều dưới 30 tuổi, và đạt đến đỉnh điểm là 100

người.<sup>85</sup> Họ đã sao chép các công trình đầu tên lửa cũ và đọc từng trang viết do NASA xuất bản xung quanh các dự án như Gemini và Apollo. “Nếu anh tra cứu về thuật toán dẫn đường tái nhập của Apollo, thì cơ sở dữ liệu khổng lồ này sẽ cho anh câu trả lời,” Davis cho biết. Sau đó, các kỹ sư tại SpaceX phải tìm cách phát triển những nỗ lực trong quá khứ này và đưa đầu

tên lửa vào thời hiện đại. Họ hiểu rõ và dễ dàng về một số hạng mục cải tiến, nhưng các hạng mục khác lại đòi hỏi sự tinh tế hơn. Saturn 5 và Apollo có những gian điện toán khổng lồ, nhưng chỉ sản sinh được một “mã lực” máy tính khá nhỏ so với những gì mà một chiếc iPad hiện nay tạo ra. Các kỹ sư SpaceX hiểu rằng họ có thể tiết kiệm thêm nhiều không gian bằng cách giảm bớt một số máy tính, đồng thời nâng cao công suất với thiết bị mạnh hơn. Các kỹ sư kết luận rằng tuy Dragon trông rất giống Apollo, nhưng nó lại có những góc dốc hơn để dành chỗ trống cho thiết bị và các phi hành gia mà công ty hy vọng sẽ đưa lên không gian. SpaceX cũng có được công thức cho vật liệu cách nhiệt của mình - được gọi là PICA — thông qua thỏa thuận với NASA. Các kỹ sư SpaceX đã tìm ra cách giảm giá thành của vật liệu PICA và phát triển thêm từ công thức gốc để Dragon chịu được sức nóng trên đường trở về từ Hỏa tinh.<sup>86</sup> Tổng chi phí cho chiếc Dragon ở mức 300 triệu đô-la, thấp hơn từ 10 đến 30 lần so với các dự án chế tạo đầu tên lửa của những công ty khác. “Khi kim loại được chuyển đến, chúng tôi cuộn nó lại, hàn nó, và tạo ra thành phẩm,” Davis mô tả. “Chúng tôi hầu như tự chế tạo mọi thứ. Đó là nguyên nhân chi phí giảm xuống.”

Giống như Brogan và nhiều kỹ sư khác của SpaceX, Davis cũng được Musk yêu cầu những việc dường như không thể. Một đòi hỏi ưa thích của anh xảy đến vào năm 2004. SpaceX cần một bộ điều tiết để kích thích tác dụng khớp động năng nhằm điều khiển tầng phía trên của Falcon 1. Davis chưa từng chế tạo một mảnh phần cứng nào trong đời, và dĩ nhiên phải bắt tay tìm kiếm vài nhà cung cấp để họ sản xuất các bộ điều tiết cơ điện tử cho anh. Anh ước tính giá thành vào khoảng 120 nghìn đô-la. “Elon phá lên cười,” Davis nói. “Anh ấy bảo, ‘Bộ phận đó cũng đơn giản như thiết bị mở cửa ga-ra mà thôi. Ngân sách của anh là 5 nghìn đô-la. Hãy làm cho xong đi.’” Davis đã mất chín tháng chế tạo bộ điều tiết. Đến cuối công đoạn, anh lại bỏ ra ba giờ đồng hồ viết một e-mail gửi Musk, khái quát những ưu nhược điểm của thiết bị. Bức e-mail còn chi tiết đến mức giải thích Davis đã thiết kế bộ phận đó như thế nào, lý do anh đặt ra nhiều lựa chọn khác nhau và chi phí sẽ là bao nhiêu. Khi nhấn nút gửi, Davis cảm thấy nỗi lo lắng trào dâng khắp người, vì biết rằng mình vừa dành gần trọn một năm để thực hiện công việc mà không một kỹ sư ở một công ty hàng không vũ trụ nào dám thử. Musk đã tưởng thưởng cho tất cả những công sức và bản

khoản của Davis bằng một trong những cách hồi đáp đúng kiểu của anh. Anh viết trả lời, “Ok.” Bộ điều tiết do Davis thiết kế chỉ tiêu tốn 3.900 đô-la và đã bay cùng Falcon 1 vào không gian. “Tôi đã dốc hết mọi vốn liếng trí tuệ mình có vào e-mail đó, và nhận được hồi đáp đơn giản một phút sau đấy,” Davis kể lại. “Mọi người trong công ty đều đã có trải nghiệm tương tự. Một trong những điều tôi thích ở Elon là khả năng ra các quyết định quan trọng rất nhanh. Đến hôm nay vẫn thế.”

Kevin Watson có thể chứng thực điều này. Ông gia nhập SpaceX vào năm 2008 sau khi trải qua 24 năm tại Phòng Thí nghiệm Động cơ đẩy Phản lực của NASA (JPL: Jet Propulsion Laboratory). Watson đã tiến hành nhiều dự án khác nhau tại JPL, bao gồm chế tạo và thử nghiệm các hệ thống máy tính chịu được điều kiện khắc nghiệt của không gian. JPL thường mua các loại máy tính đắt đỏ và cực bền, khiến Watson chán nản. Ông đã “mơ giữa ban ngày” về những chiếc máy tính lắp ráp thủ công rẻ hơn nhưng vẫn cho hiệu quả tương đương. Khi phỏng vấn nhận việc với Musk, Watson mới biết rằng SpaceX đang cần chính lối tư duy này. Musk muốn có một hệ thống máy tính cho tên lửa với chi phí không vượt quá 10 nghìn đô-la. Đó là một con số điên rồ nếu xét theo chuẩn của ngành công nghiệp hàng không vũ trụ, nơi các hệ thống điện tử hàng không dành cho một quả tên lửa luôn vượt quá 10 triệu đô-la. “Đối với ngành hàng không vũ trụ truyền thống, sẽ phải tốn hơn 10 nghìn đô-la chỉ cho bữa ăn trong cuộc họp thảo luận về chi phí điện tử hàng không,” Watson nhận xét.

Trong buổi phỏng vấn nhận việc, Watson đã hứa với Musk rằng ông có thể làm được những gì không thể, sẽ cung cấp một hệ thống điện tử hàng không trị giá 10 nghìn đô-la. Ông bắt đầu chế tạo các máy tính dành cho Dragon ngay sau khi được tuyển. Hệ thống đầu tiên có tên gọi CUCU “phát âm là “cúc cu”. Chiếc hộp truyền thông này có thể được đặt vào trong Trạm Không gian Quốc tế và truyền tin ngược về Dragon. Một số người tại NASA gọi các kỹ sư SpaceX là “những anh chàng trong ga-ra” và hoài nghi rằng công ty khởi nghiệp này sẽ chẳng làm được trò trống gì, kể cả việc chế tạo loại máy tính này. Nhưng SpaceX đã sản xuất máy tính liên lạc trong khoảng thời gian kỷ lục, và trở thành hệ thống đầu tiên thuộc loại này vượt qua các khâu kiểm định giao thức của NASA ngay từ lần thử đầu tiên. Các quan chức của NASA buộc phải nói “cúc cu” hết lần này đến lần khác trong các cuộc họp — một động thái khiêu chiến nhỏ mà SpaceX đã dự trù từ lâu



nhằm tra tấn NASA. Sau vài tháng, Watson và các kỹ sư khác đã hoàn thành việc chế tạo các hệ thống máy tính cho Dragon và áp dụng công nghệ đó cho Falcon 9. Kết quả là cả một nền tảng điện tử hàng không đầy đủ dồi dào, được kết hợp giữa thiết bị điện toán có sẵn và những sản phẩm do SpaceX sản xuất trong nội bộ. Chi phí tuy cao hơn 10 nghìn đô-la đôi chút, nhưng gần như đáp ứng mục tiêu của Musk.

SpaceX đã hồi sinh Watson, một người đã trở nên mất hết hứng thú trước sự dung dưỡng của JPL đối với thói chi tiêu vô tội vạ và quan liêu. Musk phải bác bỏ mọi khoản chi trên 10 nghìn đô-la. “Chúng tôi đang tiêu tiền của anh ấy, và anh ấy muốn để mắt đến chúng vì anh ấy nên làm thế,” Watson nói. “Anh ấy muốn đảm bảo không có chuyện ngu ngốc nào xảy ra.” Các quyết định được đưa ra rất nhanh trong các cuộc họp hằng tuần, và cả công ty đều tin tưởng chúng. “Thật ngạc nhiên là mọi người tiếp thu những gì từ các cuộc họp đó nhanh đến thế,” Watson nhận xét. “Toàn bộ hành trình có thể xoay chuyển 90 độ ngay lập tức. Lockheed Martin sẽ chẳng bao giờ làm được điều gì như thế.” Watson tiếp tục:

“Elon thật xuất sắc. Anh ấy dính líu đến mọi thứ. Anh ấy thấu hiểu mọi thứ. Nếu anh ấy hỏi bạn một câu hỏi, bạn sẽ biết ngay rằng mình không được trả lời liều lĩnh. Anh ấy muốn các câu trả lời phải tuân theo định luật cơ bản của vật lý học. Vật lý học tên lửa là lĩnh vực anh ấy hiểu rõ. Không ai hiểu rõ hơn anh ấy. Tôi đã chứng kiến anh ấy làm những điều điên rồ với đầu óc của mình. Anh ấy có thể tranh luận về việc phóng vệ tinh, rằng liệu ta có thể bay đúng quỹ đạo hay không, có thể mang theo Dragon cùng lúc hay không và có thể giải được mọi phương trình trong thực tế hay không. Thật phi thường khi mục kích lượng kiến thức mà anh ấy tích lũy được qua nhiều năm. Tôi không muốn trở thành người cạnh tranh với Elon. Bạn có thể bỏ công ty và tìm việc gì đó thú vị để làm. Nhưng anh ấy vẫn sẽ vượt trội hơn bạn, suy nghĩ sâu sắc hơn bạn và làm tốt hơn bạn.”

Một trong những khám phá hàng đầu của Watson tại SpaceX là chiếc bàn thử nghiệm trên tầng ba của nhà máy Hawthorne. SpaceX đã thử nghiệm mọi phiên bản phần cứng và linh kiện điện tử của tên lửa trên những chiếc bàn kim loại. Do đó phải phục dựng mọi bộ phận bên trong của tên lửa để tiến hành hàng nghìn chuyến bay mô phỏng. Một người sẽ “phóng” tên lửa từ máy tính rồi quan sát mọi phần cứng của máy móc và điện toán thông qua các bộ cảm biến. Một kỹ sư có thể ra lệnh cho một chiếc van mở ra, sau đó kiểm tra xem nó có mở hay không, mở nhanh ra sao và mức độ dòng điện chạy qua đó như thế nào. Dụng cụ kiểm tra này cho phép nhóm kỹ sư của SpaceX thực hành trước các lần phóng và tìm hiểu xem họ sẽ đối phó với đủ kiểu bất thường ra sao. Trong những đợt phóng thật, SpaceX cũng bố

trí nhân sự thuộc khâu kiểm định, những người có thể tái hiện các sai sót từng xảy ra với Falcon và Dragon rồi điều chỉnh tương ứng. SpaceX đã có vô số thay đổi khi phóng nhờ hệ thống này. Có lần, ai đó đã phát hiện thấy một lỗi trong tập tin phần mềm chỉ vài tiếng đồng hồ trước giờ phóng. Thế là nhóm kỹ sư SpaceX liền thay đổi tập tin, kiểm tra xem nó sẽ tác động ra sao đến phần cứng thử nghiệm, và khi không phát hiện ra vấn đề gì, liền gửi tập tin đó đến chiếc Falcon 9 đang chờ đợi trên dàn phóng. Mọi thứ chỉ diễn ra trong chưa đầy 30 phút. “NASA không quen với điều này,” Watson nhận xét. “Nếu có gì đó không ổn với tàu con thoi, mọi người chỉ giải tán và chờ thêm ba tuần để thử nghiệm và phóng lại.”

Nhiều lần, Musk gửi e-mail cho toàn công ty đề thi hành chính sách mới hoặc cho họ biết điều gì đang khiến anh phiền lòng. Một trong những e-mail nổi tiếng hơn cả là vào tháng Năm năm 2010, với dòng tiêu đề: Những từ nói tắt thật tệ hại:

Có một xu hướng sử dụng từ nói tắt tự chế đang lớn dần tại SpaceX. Việc lạm dụng các từ nói tắt tự chế này là chương ngại đáng kể trong giao tiếp, trong khi duy trì giao tiếp hiệu quả trong quá trình phát triển của chúng ta là cực kỳ quan trọng. Cá nhân tôi nhận thấy một số cách nói tắt này nọ có thể không quá xấu, nhưng nếu cả nghìn người đều làm thế, theo thời gian họ sẽ tạo ra cả một bảng thuật ngữ dài mà chúng ta phải ban hành cho nhân viên mới. Quả thực, không ai có thể nhớ hết những từ nói tắt đó và mọi người cùng không muốn bị xem là ngớ nghếch trong một cuộc họp, nên họ cứ ngồi đấy và phớt lờ chúng. Điều này đặc biệt gây khó khăn cho các nhân viên mới.

Điều đó phải chấm dứt ngay lập tức, hoặc tôi sẽ mạnh tay — suốt mấy năm nay tôi đã cảnh báo đủ rồi. Trừ khi một từ nói tắt được tôi chấp nhận, còn không, nó sẽ không được gia nhập bảng thuật ngữ của SpaceX. Nếu một từ nói tắt hiện hành không được biện minh một cách hợp lý, nó sẽ bị loại bỏ, và trước đây tôi cũng từng yêu cầu như thế rồi.

Chẳng hạn, sẽ không còn những biệt ngữ như “HTS” [horizontal test stand - bộ phóng thử nằm ngang] hay “VTS” [vertical test stand - bộ phóng thử thẳng đứng] dành cho các bộ phóng thử nữa. Chúng nghe thật ngu xuẩn, vì chúng bao hàm những từ ngữ không cần thiết. Một “bộ phóng” tại khu thử nghiệm của chúng ta bản chất đã là một bộ phóng \*thử\*. VTS-3 là một từ có bốn âm tiết nếu so với “Tripod”,<sup>87</sup> vốn chỉ có hai. Thế nên, phiên bản nói tắt quái quỷ này thực ra chỉ khiến cách gọi tên dài hơn mà thôi!

Cách kiểm tra chủ yếu cho một từ nói tắt là hỏi thử xem nó hỗ trợ hay ảnh hưởng xấu đến giao tiếp. Một từ nói tắt mà đa số các kỹ sư ngoài SpaceX đều đã biết, chẳng hạn như GUI (graphical user interface)<sup>88</sup>, có thể sử dụng được. Ta cũng có thể tạo ra một số từ nói tắt/rút gọn lúc này hoặc lúc khác (giả định rằng tôi đã chấp nhận) như MVac hay M9 thay vì Merlin 1C-Vacuum hay Merlin 1C-Sea Level, nhưng chúng cần phải được sử dụng ở mức tối thiểu.

Đây chính là Musk. Bức e-mail mang giọng điệu rất cứng rắn tuy phân tích chưa thực sự thỏa đáng đối với một nhân viên chỉ muốn mọi thứ diễn ra hiệu quả nhất như có thể. Nó dấy lên nỗi ám ảnh về điều gì đó mà những người khác có thể xem là nhỏ nhặt, nhưng anh lại đưa ra một quan điểm dứt khoát. Thật khôi hài khi Musk muốn tự mình trực tiếp thông qua mọi từ nói tắt, nhưng việc đó hoàn toàn là để duy trì lối quản lý tích cực đang tỏ ra hiệu quả tại SpaceX và Tesla. Kể từ đó các nhân viên đã phong cho sách sử dụng từ nói tắt là Luật ASS.

Nguyên tắc dẫn đường tại SpaceX là theo đuổi công việc của bạn và hoàn thành mọi việc. Những ai chờ được hướng dẫn hay chỉ thị chi tiết sẽ mòn mỏi. Các công nhân mong đợi được phản hồi cũng chịu cảnh ngộ tương tự. Và điều tồi tệ nhất mà một người có thể làm là bảo với Musk rằng anh ấy đang yêu cầu điều không thể. Người đó có thể nói với Musk là không có cách nào kéo chi phí của một thứ, ví dụ như bộ điều tiết, xuống mức anh muốn, hoặc đơn giản là không đủ thời gian chế tạo một bộ phận theo đúng thời hạn của Musk. “Elon sẽ đáp, ‘Tốt thôi. Anh bị loại khỏi dự án, còn tôi hiện đang là CEO của dự án. Tôi sẽ làm phần việc của anh và trở thành CEO của hai công ty cùng lúc. Tôi sẽ làm được,’” Brogan cho biết. “Thật điên rồ là Elon thực sự làm được. Mỗi khi anh ấy sa thải ai đó và nhận phần việc của họ, anh ấy đều hoàn thành dù đó là dự án gì.”

Mỗi khi văn hóa của SpaceX cọ xát với các cơ quan quan liêu hơn như NASA, Không quân Mỹ hay Cục Quản lý Hàng không Liên bang (FAA), cả hai bên lại xảy ra xung đột. Dấu hiệu đầu tiên của những khó khăn này đã xuất hiện trên đảo Kwaj, khi các quan chức chính phủ thỉnh thoảng lại đặt nghi vấn rằng họ xem phương pháp của SpaceX trong quá trình phóng là bất cần. Có những lúc SpaceX muốn thay đổi thủ tục phóng, và bất kỳ thay đổi nào cũng đòi hỏi cả núi giấy tờ. Chẳng hạn, SpaceX phải trình bày mọi bước cần thiết để thay thế một bộ lọc — đeo găng tay, mang kính bảo hộ, tháo đai ốc ra... - và sau đó muốn thay đổi thủ tục này hoặc sử dụng một loại bộ lọc khác. FAA sẽ cần một tuần để đánh giá quy trình mới trước khi SpaceX thực sự tiến hành thay bộ lọc trên quả tên lửa, một sự chậm trễ mà các kỹ sư và Musk đều thấy ngớ ngẩn. Một lần, sau khi xảy ra chuyện tương tự, Musk đã chỉ trích một quan chức của FAA khi họp qua điện thoại giữa các thành viên nhóm SpaceX và NASA. “Bức bối và nóng nảy, anh ấy

máng nhiên gã đó không tiếc lời với tư cách cá nhân suốt khoảng mười phút,” Brogan kể lại.

Musk không nhớ sự cố đó, nhưng vẫn nhớ rõ những lần đối đầu khác với FAA. Có lần, anh đã thuận theo danh sách các yêu cầu do một thuộc cấp của FAA truyền đạt trong cuộc họp mà Musk cảm thấy ngớ ngẩn, rồi gửi lại danh sách đó cho cấp trên của gã nọ. “Sau đó, tên quản lý ngu ngốc của gã đã gửi lại tôi một e-mail dài nói rằng gã đã tham gia chương trình tàu con thoi và phụ trách đến 20 đợt phóng hay đại loại thế, vì sao tôi lại dám bảo gã sai,” Musk kể. “Tôi liền bảo ông ta, ‘Không chỉ anh ta sai, hãy để tôi giải thích lý do, mà ông cũng sai, và hãy để tôi giải thích lý do.’ Tôi không thấy ông ta gửi thêm e-mail nào nữa cho mình sau chuyện đó. Chúng tôi thật sự đã có ảnh hưởng lớn đến ngành công nghiệp không gian. Nếu luật lệ khiến bạn không tiến lên được, thì bạn phải chống lại luật lệ.”

“Các quy định có một hạn chế căn bản. Nếu người ra luật đồng ý thay đổi một quy định và có chuyện không hay xảy ra, họ sẽ có thể mất việc dễ dàng. Nhưng nếu họ thay đổi quy định và có điều tốt xảy ra, họ không được ghi công. Như vậy thật bất công. Do đó, rất dễ hiểu vì sao những người ra luật thường khăng khăng không chịu thay đổi luật. Đó là vì hoặc họ sẽ bị trừng phạt nặng, hoặc họ sẽ chẳng nhận được gì cả. Một người sáng suốt sẽ hành xử thế nào trong kịch bản như thế?”

Giữa năm 2009, SpaceX đã chiêu mộ Ken Bowersox, một cựu phi hành gia, làm phó chủ tịch phụ trách an toàn hàng không vũ trụ và đảm bảo nhiệm vụ. Bowersox phù hợp với tiêu chí tuyển dụng được đánh giá cao bởi một công ty hàng không vũ trụ cổ điển. Ông có bằng kỹ sư hàng không vũ trụ tại Học viện Hải quân Mỹ, từng là phi công lái thử trong không quân, và đã bay trên tàu con thoi vài lần. Nhiều người ở SpaceX xem sự xuất hiện của ông cai công ty là một điều tốt. Ông được đánh giá là mẫu người mẫn cán và có phẩm cách, một người sẽ để mắt xem xét lại nhiều thủ tục tại SpaceX, kiểm tra để đảm bảo công ty tiến hành công việc theo cách thức an toàn và chuẩn hóa. Nhưng rốt cuộc, Bowersox đã rơi vào cuộc giằng co không hồi kết tại SpaceX giữa việc hoàn thành mọi thứ một cách hiệu quả với chịu đựng những thủ tục truyền thống. Nhiều tháng trôi qua, mâu thuẫn giữa ông và Musk ngày càng gay gắt hơn, và Bowersox bắt đầu cảm thấy những ý kiến của ông bị phớt lờ. Đặc biệt có lần, có một bộ phận trên đường ra bộ phóng

thủ với một lỗi nghiêm trọng - được một kỹ sư mô tả là giống như tách cà phê không có đáy — thay vì được giữ lại ở nhà máy. Theo những người quan sát, Bowersox đã tranh luận rằng SpaceX nên quay lại điều tra quy trình dẫn đến sai sót này và khắc phục tận gốc nguyên nhân của nó. Còn Musk lại kết luận rằng anh đã nắm rõ bản chất của vấn đề và sa thải Bowersox sau hai năm làm việc. (Bowersox đã từ chối nói về khoảng thời gian của mình tại SpaceX.) Nhiều nhân viên SpaceX đã xem biến cố với Bowersox là ví dụ điển hình cho thấy phong thái quyết liệt của Musk sẽ gây tổn hại đến những quy trình thiết yếu. Musk lại có nhận định hoàn toàn khác về tình huống trên, khi xem Bowersox là người không đáp ứng được những đòi hỏi về kỹ thuật tại SpaceX.

Một nhóm quan chức cấp cao chính phủ đã chia sẻ với tôi những nhận định thẳng thắn của họ về Musk, mặc dù không sẵn sàng tiết lộ danh tính của họ để bị chú ý. Cách Musk đối xử với các tướng lĩnh không quân và quân nhân cũng kinh khủng không kém. Musk được biết là cũng cư xử với các quan chức cấp cao như thế khi anh nghĩ họ sai lầm và chẳng có chút hối lỗi nào về điều này. Một người khác đã không tin nổi khi thấy Musk gọi những người rất thông minh là ngu ngốc. “Hãy tưởng tượng điều tồi tệ nhất có thể xảy ra, và nó sẽ xảy ra,” người này cho biết. “Cuộc sống với Elon hết như giữa một cặp vợ chồng thân thiết vậy. Anh ấy có thể rất lịch thiệp và trung thành, nhưng rồi lại trở nên vô cùng khó khăn với mọi người dù không cần thiết.” Một cựu quan chức cảm thấy rằng Musk cần phải kiềm chế bản thân tốt hơn trong những năm sắp đến, nếu như SpaceX muốn tranh thủ sự ủng hộ của quân đội và các cơ quan chính phủ trong nỗ lực hạ gục các nhà thầu đương thời. “Kẻ thù lớn nhất của Musk chính là bản thân anh ấy và cách anh ấy đối xử với mọi người,” người này nhận xét.

Khi Musk chọc giận người ngoài, Shotwell thường sẽ có mặt tại đó và cố gắng xoa dịu tình hình. Giống như Musk, cô cũng có một cái lưỡi sắc sảo và tính cách nóng nảy, nhưng Shotwell lại sẵn sàng đóng vai người hòa giải. Các kỹ năng này đã cho phép cô xử lý những hoạt động thường ngày tại SpaceX để Musk tập trung vào chiến lược tổng thể của công ty, thiết kế sản phẩm, marketing, và động viên nhân viên. Giống như mọi “phó tướng” được Musk tin tưởng nhất, Shotwell cũng sẵn sàng đứng sau hậu trường, làm việc của mình và tập trung vào sự nghiệp của công ty.

Shotwell sinh trưởng tại vùng ngoại ô Chicago, con gái của một họa sĩ (mẹ cô) và một bác sĩ giải phẫu thần kinh (cha cô). Cô là một thiếu nữ sáng dạ, xinh đẹp, luôn đạt điểm A tại trường và tham gia vào đội cổ vũ. Shotwell chưa từng thể hiện khuynh hướng chú trọng đến khoa học và chỉ biết về một kiểu kỹ sư duy nhất — người lái tàu hỏa. Nhưng có những dấu hiệu cho thấy cô có chút khác biệt. Cô là đứa con gái đẩy xe cút cốp và giúp gia đình gắn khung bóng rổ với nhau. Khi vào lớp 3, Shotwell nảy sinh niềm hứng thú ngấn ngùi với động cơ xe hơi, và mẹ đã mua cho cô một quyển sách trình bày chi tiết cách nó vận hành. Về sau, khi vào trung học, mẹ lại buộc cô tham dự một bài giảng tại Viện Công nghệ Illinois vào chiều thứ Bảy. Khi Shotwell lắng nghe một người trong ban giảng huấn, cô bỗng cảm thấy thích nữ kỹ sư 50 tuổi này. “Bà ấy mặc khá đẹp, một bộ vest và đôi giày mà tôi rất thích,” Shotwell nói. “Bà ấy cao và có dáng đứng thật tuyệt.” Sau buổi giảng, Shotwell tiếp tục trò chuyện với nữ kỹ sư đó để tìm hiểu về công việc của bà. “Đó là ngày tôi quyết định trở thành một kỹ sư cơ khí,” cô nói.

Shotwell nhận bằng đại học về kỹ thuật cơ khí và bằng thạc sĩ ngành toán học ứng dụng tại Đại học Northwestern. Sau đó, cô nhận việc tại Chrysler. Đó là một kiểu chương trình quản trị viên tập sự dành cho những sinh viên tốt nghiệp top đầu trong thời gian gần đây, những người tỏ ra có tố chất lãnh đạo. Shotwell bắt đầu theo học trường cơ khí xe hơi - “tôi yêu nó” - rồi chuyển từ khoa này sang khoa khác. Khi tiến hành một nghiên cứu về động cơ, Shotwell nhận ra có hai chiếc siêu máy tính Cray rất đắt tiền đang để không vì chẳng có tay cựu trào nào biết cách sử dụng chúng. Không lâu sau, cô đã truy nhập các máy tính và cài đặt chương trình “thủy động lực học điện toán” (CFD: computational fluid dynamics) nhằm mô phỏng hoạt động của các van và những bộ phận khác. Công việc khiến Shotwell hứng thú, nhưng môi trường làm việc lại khiến cô phát điên. Luật lệ được áp đặt lên mọi thứ, bao gồm vô số quy định của công đoàn về ai được phép vận hành thử máy móc gì. “Có lần tôi cầm một dụng cụ lên và bị nhắc nhở,” cô cho biết. “Rồi tôi mở một chai đựng ni-tơ lỏng và cũng bị nhắc nhở. Tôi bắt đầu nghĩ rằng đây không phải công việc mà tôi mong đợi.”

Shotwell rút khỏi chương trình tập sự tại Chrysler, trở về nhà, và không lâu sau đó theo đuổi bằng tiến sĩ toán học ứng dụng. Khi trở lại trường Northwestern, một trong các giáo sư của cô đã đề cập đến cơ hội tại

Aerospace Corporation (Tập đoàn Hàng không vũ trụ). Khác với tên gọi, Aerospace Corporation đặt trụ sở tại El Segundo từ năm 1960 và đóng vai trò như một tổ chức trung lập, phi lợi nhuận chuyên tư vấn cho không quân, NASA cùng các cơ quan liên bang khác về những chương trình không gian. Công ty tạo cảm giác khá quan liêu, nhưng qua nhiều năm đã chứng minh mình khá hữu ích với các hoạt động nghiên cứu cũng như khả năng đấu tranh và từ chối với những nỗ lực tốn kém. Shotwell gia nhập Aerospace vào tháng Mười năm 1988 và thực hiện nhiều dự án khác nhau. Công việc yêu cầu cô chế tạo một mô hình nhiệt để mô tả xem nhiệt độ lên xuống trong khoang hàng của tàu con thoi sẽ ảnh hưởng ra sao đến hiệu suất thiết bị trên các tàu trọng tải khác nhau. Cô đã bỏ ra mười năm tại Aerospace để mài giũa các kỹ năng của một kỹ sư hệ thống. Nhưng rốt cuộc, Shotwell lại phát cáu với sự chậm chạp của ngành công nghiệp này. “Tôi không hiểu sao lại mất đến 15 năm để hoàn thành một vệ tinh quân sự,” cô chia sẻ. “Có thể thấy hứng thú của tôi đang phai nhạt dần.”

Trong bốn năm tiếp theo, Shotwell làm việc tại Microcosm, một công ty không gian khởi nghiệp chỉ cách Aerospace Corporation một đoạn đường, và trở thành trưởng bộ phận hệ thống không gian và phát triển kinh doanh tại đây. Với lòng kiêu hãnh về sự kết hợp giữa tài tháo vát, sự tự tin, cách nói chuyện thẳng thắn và ngoại hình ưa nhìn, Shotwell nổi tiếng là một phụ nữ bán hàng mạnh mẽ. Năm 2002, Hans Koenigsmann, một trong những đồng nghiệp của cô, đã chuyển đến SpaceX. Shotwell mời Koenigsmann ra ngoài ăn trưa và thả anh trước trụ sở cổ lỗ của SpaceX khi ấy. “Hans bảo tôi hãy vào trong và gặp Elon,” Shotwell kể lại. “Tôi đã làm theo, và đó cũng là khi tôi nói với anh ta, Anh cần một nhân sự phát triển kinh doanh có tài.” Ngày hôm sau, Mary Beth Brown gọi cho Shotwell và bảo cô rằng Musk muốn phỏng vấn cô cho vị trí mới: phó giám đốc phát triển kinh doanh. Vậy là Shotwell đã trở thành nhân viên số 7. “Tôi đã thông báo cho Microcosm trước ba tuần và sửa sang lại phòng tắm, vì tôi biết rằng cuộc sống của mình sẽ khác sau khi nhận công việc này,” cô nói.

Trong những năm đầu tại SpaceX, Shotwell đã lập nên một chiến công kỳ diệu, đó là bán một thứ mà công ty chưa có. SpaceX mất khá nhiều thời gian trong việc thực hiện kế hoạch cho một chuyến bay thành công. Những thất bại liên tiếp đáng xấu hổ và ảnh hưởng xấu đến việc kinh doanh. Thế nhưng, Shotwell đã xoay sở bán được khoảng một tá chuyến bay cho các

khách hàng chính phủ và thương mại, trước khi SpaceX đưa chiếc Falcon 1 đầu tiên vào quỹ đạo. Kỹ năng đàm phán của cô đã mở rộng sang thỏa thuận những hợp đồng “khủng” với NASA, giúp SpaceX sống sót trong những năm tháng khốn đốn nhất, với một hợp đồng 278 triệu đô-la vào tháng Tám năm 2006 để bắt đầu chế tạo các phương tiện chuyên chở hàng tiếp tế lên ISS. Những chiến tích của Shotwell đã biến cô thành người bạn tri giao đáng tin cậy nhất của Musk ở SpaceX, và cuối năm 2008, cô đã trở thành chủ tịch kiêm giám đốc hoạt động tại công ty.

Một phần nhiệm vụ của Shotwell là củng cố văn hóa của SpaceX khi công ty ngày càng lớn mạnh và bắt đầu trở nên giống với những gã khổng lồ hàng không vũ trụ truyền thống mà nó vẫn thích mỉa mai. Shotwell có thể khơi nên một bầu không khí thoải mái, hòa nhã và tạo dấu ấn cho cả công ty trong một cuộc họp, hoặc thuyết phục một nhóm tân binh tiềm năng rằng vì sao họ nên gia nhập công ty để được làm việc hết sức mình. Trong một cuộc gặp gỡ như thế với nhóm thực tập sinh, Shotwell đã kéo khoảng 100 người vào một góc quán cà phê. Cô mang một đôi bốt cao gót màu đen, quần jeans bó, áo khoác nâu nhạt, quàng một chiếc khăn quàng và đeo một đôi vòng tai cỡ lớn đựng đưa bên mái tóc vàng dài ngang vai. Bước qua lại trước cả nhóm với micro trên tay, cô yêu cầu họ cho biết mình đến từ trường nào và đang tiến hành dự án nào tại SpaceX. Một sinh viên theo học trường Cornell và tham gia dự án Dragon, một sinh viên khác theo học trường USC và tham gia thiết kế động cơ đẩy, cùng một người khác nữa theo học Đại học Illinois và vào nhóm khí động lực học. Mất ba mươi phút để các sinh viên trả lời, và đó là những sinh viên có học, rục rịch nhiệt tình, thuộc lớp thanh niên trẻ đầy ấn tượng trên thế giới. Các sinh viên đặt câu hỏi cho Shotwell tới tấp — khoảnh khắc tuyệt vời nhất của cô, lời khuyên của cô để thành công, những nguy cơ cạnh tranh của SpaceX — và cô đáp lại bằng những câu trả lời nghiêm túc và mê say. Shotwell nhấn mạnh về lợi thế tinh gọn và đổi mới hơn của SpaceX so với các công ty hàng không vũ trụ truyền thống. “Các đối thủ cạnh tranh sợ chúng tôi chết khiếp,” Shotwell nói với cả nhóm. “Những gã khổng lồ đó đang phải tìm cách hợp sức và cạnh tranh lại. Và nhiệm vụ của chúng tôi là kết liễu họ.”

Shotwell nói, một trong những mục tiêu lớn nhất của SpaceX là phóng tên lửa càng thường xuyên càng tốt. Công ty chưa bao giờ tìm cách kiếm bộn tiền từ mỗi lần phóng. Thay vì thế, nó chỉ kiếm lời một ít từ mỗi lần phóng



để giữ cho hoạt động này tiếp tục diễn ra. Một chuyến bay của Falcon 9 tiêu tốn 60 triệu đô-la, và công ty muốn thấy con số này giảm xuống còn khoảng 20 triệu đô-la nhờ chính sách kinh tế quy mô và những cải tiến trong công nghệ phóng. SpaceX đã chi 2,5 tỷ đô-la để đưa bốn đầu tên lửa Dragon lên ISS, tiến hành chín chuyến bay với Falcon 9 và năm chuyến với Falcon 1. Tổng giá thành cho mỗi lần phóng là điều mà những tay chơi còn lại trong ngành chỉ có thể khao khát mà không thể hiểu nổi. “Tôi không hiểu những gã ấy đang làm gì với tiền của họ,” Shotwell nói. “Họ đang làm chúng bốc hơi. Tôi không hiểu.” Theo Shotwell nhìn nhận, nhiều quốc gia mới nổi đang thể hiện mối quan tâm về những đợt phóng này, đồng thời để mắt đến công nghệ truyền thông như một phần tất yếu trong việc phát triển nền kinh tế và nâng cao vị thế của họ với các quốc gia phát triển. Những chuyến phóng rẻ hơn sẽ giúp SpaceX thu tóm phần lớn công việc kinh doanh từ nhóm khách hàng mới này. Công ty cũng kỳ vọng sẽ tham gia vào một thị trường đang mở rộng với những chuyến bay mang theo con người. SpaceX chưa bao giờ quan tâm đến việc thực hiện những chuyến du hành 5 phút vào quỹ đạo tầm thấp của Trái Đất như Virgin Galactic và XCOR đã làm. Tuy nhiên, nó lại có khả năng đưa các nhà nghiên cứu lên các môi trường sống nhân tạo do Bigelow Aerospace<sup>89</sup> lập ra và các phòng thí nghiệm khoa học được nhiều quốc gia xây dựng quanh quỹ đạo. SpaceX cũng sẽ bắt đầu chế tạo vệ tinh của mình và biến công ty thành một cửa hàng đầu mối về không gian. Tất cả những kế hoạch này đều phụ thuộc vào việc liệu SpaceX có khả năng chứng minh rằng nó có thể phóng định kỳ hằng tháng và giải quyết xong các đơn hàng phóng trị giá 5 tỷ đô-la còn tồn đọng hay không. “Đa số khách hàng của chúng tôi đều đăng ký sớm, mong muốn được hỗ trợ và có đãi ngộ tốt trong các sứ mệnh của họ,” cô chia sẻ. “Chúng tôi giờ đã cùng chung chí hướng và cần phóng đúng hạn, cũng như phóng Dragon hiệu quả hơn.”

Cuộc trò chuyện với các thực tập sinh đã có lúc lâm vào thế kẹt. Hóa ra đó là do một số bất cập trong khuôn viên của SpaceX. Công ty đã cho thuê cơ sở của mình nên không thể xây dựng các hạng mục như một bãi đỗ xe rộng để tạo điều kiện thuận lợi hơn cho lực lượng lao động ba nghìn người. Shotwell hứa hẹn rằng sẽ sớm có thêm nơi đỗ xe, thêm phòng tắm và thêm cả những món quà tặng mà các công ty công nghệ khởi nghiệp tại Thung

lũng Silicon thường dành cho nhân viên của họ. “Tôi muốn có cả một khu giữ trẻ,” cô nói.

Nhưng chỉ khi bàn về những sứ mệnh vĩ đại nhất của SpaceX, Shotwell mới thực sự là chính mình và dường như đã truyền được cảm hứng cho các thực tập sinh. Vài người trong số họ mơ ước trở thành các phi hành gia, và Shotwell khẳng định rằng làm việc tại SpaceX hầu như chắc chắn là cơ hội tốt nhất để họ bay vào không gian, vì hiện tại các đoàn phi hành gia của NASA đã thu hẹp. Musk đã làm cho việc thiết kế những bộ quần áo phi hành gia “dáng ngẫu”, chứ không như Stay-Puft<sup>90</sup>, thành một ưu tiên có tính cá nhân. “Chúng không thể trông luộm thuộm và nhếch nhác được,” Shotwell chia sẻ. “Phải làm tốt hơn thế.” Nơi mà các phi hành gia sẽ tùy chọn để bay đến: những môi trường sống trong không gian, Mặt Trăng, và tất nhiên cả Hỏa tinh. SpaceX cũng đã bắt đầu thử nghiệm một tên lửa khổng lồ có tên Falcon Heavy với khả năng bay vào không gian xa hơn Falcon 9, và thậm chí có cả một tàu không gian lớn hơn thế đang được chế tạo. “Tên lửa Falcon Heavy sẽ không đưa được cả một xe buýt đầy người lên Hỏa tinh,” cô cho biết. “Thế nên sau Heavy sẽ còn cái khác. Chúng tôi đang tiến hành.” Theo cô, để biến một phương tiện chuyên chở như thế thành sự thật, các nhân viên SpaceX cần phải làm việc hiệu quả và tự khẳng định mình. “Phải đảm bảo mình đạt kết quả cao,” Shotwell nói. “Nếu chúng tôi đang cản đường anh, anh phải la toáng lên về điều đó. Đó không phải phẩm chất được chấp nhận rộng rãi tại nhiều nơi khác, nhưng tại SpaceX thì được.” Và nếu điều đó nghe có vẻ khắc nghiệt, thì quả tình là như thế. Theo quan sát của Shotwell, cuộc đua không gian có tính thương mại đang diễn ra giữa SpaceX và Trung Quốc. Và trong bối cảnh lớn hơn, cuộc đua này khởi tranh là nhằm đảm bảo sự tồn vong của nhân loại. “Nếu bạn căm ghét con người và nghĩ nhân loại tuyệt chủng cũng chẳng vấn đề gì, thì hãy biến đi,” Shotwell nói. “Đừng lên không gian làm gì. Nhưng nếu bạn nghĩ nhân loại cần bỏ công kiểm soát rủi ro và tìm một nơi sinh sống thứ hai, thì bạn nên tập trung vào vấn đề này và sẵn sàng chi ít tiền. Tôi dám chắc rằng chúng tôi sẽ được NASA lựa chọn để đưa người lên sinh sống và du hành trên Hỏa tinh. Sau đó, sứ mệnh hàng đầu của SpaceX sẽ là cung cấp vô số hàng tiếp tế, để khi lên đó con người sẽ có chỗ để sống, thực phẩm để ăn và việc để làm.”

Một phát biểu như thế này sẽ làm rúng động và sững sốt với những ai trong ngành hàng không vũ trụ, từ lâu đã hy vọng một công ty nào đó sẽ xuất hiện và thực sự cách mạng hóa ngành du hành không gian. Các chuyên gia hàng không vũ trụ sẽ chỉ ra rằng sau 20 năm kể từ khi anh em nhà Wright bắt đầu các thí nghiệm của họ, việc đi lại bằng đường hàng không đã trở thành chuyện thường ngày. Trái lại, ngành kinh doanh phóng tên lửa dường như đã đóng băng. Chúng ta đã lên đến Mặt Trăng, phóng những chiếc xe tự hành lên Hỏa tinh để nghiên cứu, và khám phá hệ Mặt Trời, nhưng tất cả những điều đó vẫn chỉ là các dự án một chiều có đi không có về nên cực kỳ đắt đỏ. “Chi phí vẫn cực cao do phương trình tên lửa,” Carol Stoker, nhà khoa học hành tinh tại NASA, cho biết. Nhờ các hợp đồng với quân đội và chính phủ từ những cơ quan như NASA, trong lịch sử ngành hàng không vũ trụ đã có ngân sách khá lớn để hoạt động và cố gắng tạo ra những cỗ máy lớn nhất, đáng tin cậy nhất có thể. Ngành này đã chuyển sang phân đấu vì những cỗ máy lớn nhất, thế nên các nhà thầu hàng không vũ trụ có thể nói rằng họ đã đáp ứng yêu cầu. Nhưng chiến lược này lại gây nên cảm giác nếu bạn cố gắng phóng một vệ tinh quân sự trị giá một tỉ đô-la cho chính phủ Mỹ, bạn sẽ không thể kham nổi nếu tàu trọng tải nổ tung. Trên tất cả, cách tiếp cận này đã dập tắt ý định theo đuổi những nỗ lực khác. Nó đã khiến ngành công nghiệp không gian có tính thương mại trương phồng lên, vượt quá giới hạn và tê liệt.

Ngoài SpaceX, các nhà cung cấp dịch vụ phóng tên lửa khác tại Mỹ đều không còn đủ sức cạnh tranh với những đối thủ cùng ngành tại các quốc gia khác. Khả năng phóng của họ còn hạn chế, và tham vọng của họ cũng bị đặt dấu hỏi. Đối thủ chính trong nước của SpaceX về vệ tinh quân sự và tàu trọng tải lớn là United Launch Alliance (ULA), một liên doanh thành lập vào năm 2006 khi Boeing và Lockheed Martin kết hợp lực lượng. Thời đó, khi nhắc đến liên minh này, người ta cho rằng chính phủ không có đủ công việc cho cả hai công ty, nên việc kết hợp công tác nghiên cứu, sản xuất của Boeing và Lockheed sẽ mang đến những đợt phóng rẻ hơn, an toàn hơn. Suốt hàng thập kỷ, ULA đã dựa vào thành tựu xung quanh những thiết bị phóng Delta (của Boeing) và Atlas (của Lockheed), phóng thành công hàng chục quả tên lửa và trở thành một hình mẫu đáng tin cậy. Nhưng cả liên doanh lẫn Boeing hay Lockheed đều không thể tự mình cung cấp các dịch vụ thương mại để tiến tới cạnh tranh giá cả với SpaceX, người Nga và

người Trung Quốc. “Phần lớn thị trường thương mại toàn cầu do các phương tiện phóng của Ariespace [châu Âu], Long March [Trung Quốc] hoặc Nga thống trị,” Dave Bearden, tổng giám đốc chương trình dân dụng và thương mại tại Aerospace Corporation, cho biết. “Họ chỉ khác chúng ta về giá nhân công và phương thức chế tạo.”

Nói thẳng ra, ULA đã trở thành nỗi hổ thẹn cho nước Mỹ. Tháng Ba năm 2014, CEO đương nhiệm của ULA khi đó là Michael Gass đã phải đối mặt với Musk trong phiên điều trần trước nghị viện nhằm giải quyết một phần yêu cầu tiếp nhận thêm số lượng phóng thường niên từ chính phủ của SpaceX. Một loạt các trang trình chiếu nối nhau cho thấy số tiền chi tiêu của chính phủ cho các lần phóng đã tăng vọt thế nào khi Boeing và Lockheed chuyển từ độc quyền song mai thành độc quyền duy nhất. Theo tính toán được Musk trình bày tại phiên điều trần, ULA tính phí 380 triệu đô-la cho mỗi lần phóng, trong khi SpaceX chỉ tính 90 triệu đô-la. (Con số 90 triệu đô-la vẫn còn cao hơn mức chuẩn 60 triệu đô-la của SpaceX, do chính phủ có những đòi hỏi bổ sung nhất định đối với các đợt phóng đặc biệt nhạy cảm.) Musk chỉ ra rằng, nếu chọn SpaceX làm nhà cung cấp phóng, chính phủ sẽ tiết kiệm đủ tiền để trả cho vệ tinh bay cùng với tên lửa. Gass không có đòn đáp trả thực sự nào. Ông ta tuyên bố các con số Musk đưa ra về giá thành phóng của ULA là không chính xác, nhưng lại không thể tự đưa ra con số của mình. Phiên điều trần cũng diễn ra trong bối cảnh những căng thẳng giữa Mỹ và Nga đang leo thang vì các động thái quyết liệt của Nga tại Ukraine. Musk đã tinh ý nhận ra rằng nước Mỹ có thể sớm đưa ra những biện pháp trừng phạt với Nga và có thể lấn sang lĩnh vực thiết bị hàng không vũ trụ. ULA hiện tại lại phụ thuộc vào các động cơ do Nga chế tạo để phóng các thiết bị quân sự nhạy cảm của Mỹ bằng tên lửa Atlas V. “Các phương tiện phóng Falcon 9 và Falcon Heavy của chúng tôi đều là hàng Mỹ chính gốc,” Musk khẳng định. “Chúng tôi thiết kế và sản xuất tên lửa của mình tại California và Texas.” Với vẻ mặt thật thà, Gass phản pháo rằng ULA đã mua lại hai năm hợp đồng cung cấp động cơ của Nga, mua lại các bản thiết kế máy móc và cho dịch chúng từ tiếng Nga sang tiếng Anh. (Vài tháng sau phiên điều trần, ULA đã thay thế chức vụ CEO của Gass và ký hợp đồng phát triển tên lửa sản xuất tại Mỹ với Blue Origin.)

Một vài khoảnh khắc dễ nản lòng nhất trong phiên điều trần là khi Richard Shelby, Thượng nghị sĩ bang Alabama cầm micro lên chất vấn. ULA đang xây dựng cơ sở vật chất tại Alabama và khá thân thiết với thượng nghị sĩ này. Shelby cảm thấy ông buộc phải đóng vai kẻ nói đỡ cho quê nhà khi nhắc đi nhắc lại rằng ULA đã tiến hành 68 đợt phóng thành công, và hỏi Musk rằng anh đã làm được gì so với thành quả trên. Ngành hàng không vũ trụ là một trong những mảnh thường quân lớn nhất của Shelby, và khi nhắc đến chuyện đưa mọi thứ vào không gian, ông liền thể hiện xu hướng quan liêu và chống cạnh tranh một cách đáng ngạc nhiên. “Thông thường, cạnh tranh sẽ mang đến chất lượng tốt hơn và các hợp đồng giá thấp hơn — nhưng thị trường phóng tên lửa không phải là trường hợp đó,” Shelby nói. “Nó bị hạn chế bởi các yêu cầu đóng khung trong chính sách của ngành và chính phủ.” Hóa ra đây chỉ là một trò dàn dựng khi Shelby đưa ra những tuyên bố đó trong phiên điều trần tháng Ba. Trước đó, chính phủ đã chấp thuận mở thầu 14 dự án phóng nhạy cảm thay vì chỉ định trực tiếp cho ULA. Musk đã đến nghị viện trình bày về trường hợp của mình, giải thích vì sao SpaceX là một ứng viên đủ khả năng đảm nhận những dự án đó cũng như cả các đợt phóng khác. Một ngày sau phiên điều trần, không quân đã cắt giảm các đợt phóng đấu thầu từ 14 xuống chỉ còn trong khoảng 1 cho đến 7. Một tháng sau đó, SpaceX đệ đơn kiện không quân nhằm đòi được trao cơ hội giành lấy thương vụ phóng. “SpaceX không tìm kiếm sự chỉ định cho những hợp đồng phóng này,” công ty tuyên bố trên trang web [freedomtolaunch.com](http://freedomtolaunch.com) của mình. “Chúng tôi chỉ đơn giản tìm kiếm quyền được cạnh tranh công bằng.”<sup>1</sup>

Đôi thủ chính của SpaceX trong việc tái cung cấp khí tài cho ISS và các vệ tinh thương mại tại Mỹ chính là Tập đoàn Orbital Sciences. Được thành lập tại Virginia vào năm 1982, công ty này có khởi đầu khác với SpaceX, với tư cách một tân binh chuyên huy động vốn bên ngoài và tập trung phóng những vệ tinh nhỏ hơn lên quỹ đạo tầng thấp của Trái Đất. Orbital có nhiều kinh nghiệm hơn, mặc dù nó chỉ sở hữu một danh mục máy móc hạn chế. Orbital phụ thuộc vào các nhà cung cấp, gồm các công ty Nga và Ukraina, về động cơ và thân tên lửa, khiến nó trông giống một hãng lắp ráp tàu không gian hơn là một nhà sản xuất thực thụ như SpaceX. Và cũng không như SpaceX, các đầu tên lửa của Orbital không thể chịu nổi chuyến trở về Trái Đất từ ISS, nên không thể chuyển về các thí nghiệm và những hàng

hóa khác. Tháng Mười năm 2014, một trong các tên lửa của Orbital phát nổ ngay trên bệ phóng. Do tạm thời không thể phóng tên lửa trong lúc điều tra về vụ tai nạn, Orbital phải tìm đến SpaceX nhờ giúp đỡ. Nó muốn biết liệu Musk có thể chăm sóc thêm một số khách hàng của Orbital hay không. Công ty này cũng đưa ra dấu hiệu sẽ từ bỏ việc sử dụng động cơ của Nga.

Đối với công cuộc đưa con người vào không gian, SpaceX và Boeing là những kẻ thắng cuộc trong cuộc cạnh tranh suốt bốn năm nhằm đưa các phi hành gia lên ISS do NASA khởi xướng. SpaceX nhận được 2,6 tỷ đô-la, còn Boeing là 4,2 tỷ đô-la để phát triển đầu tên lửa đưa người lên ISS vào năm 2017. Từ đó, hai công ty này sẽ dần thay thế tàu con thoi và khôi phục khả năng tiến hành những chuyến bay có người lái của nước Mỹ. “Tôi thực sự không bận tâm khi Boeing nhận được gấp đôi số tiền dù cũng đáp ứng những đòi hỏi của NASA giống như SpaceX, với công nghệ kém hơn,” Musk nói. “Có hai công ty cùng tham gia sẽ tốt hơn cho việc thúc đẩy những chuyến bay đưa con người vào không gian.”

SpaceX cũng từng bị xem là chú ngựa non chỉ biết diễn một trò. Kế hoạch ban đầu của công ty là sử dụng chiếc Falcon 1 như con trâu cày chính của công ty. Với chi phí từ 6 triệu đến 12 triệu đô-la cho mỗi lần phóng, Falcon 1 là phương tiện phóng mọi thứ lên quỹ đạo ít tốn kém nhất và khiến ngành công nghiệp không gian bị chần động. Khi Google công bố giải thưởng Lunar X vào năm 2007 - trị giá 30 triệu đô-la dành cho những ai có thể đáp một con robot lên Mặt Trăng — nhiều đề xuất sau đó đã lựa chọn Falcon 1 làm phương tiện phóng của mình, vì nó dường như là phương án có giá thành phải chăng nhất trong việc đưa cái gì đó lên Mặt Trăng. Các nhà khoa học trên thế giới cũng phấn khích không kém, vì nghĩ rằng đây là lần đầu tiên họ có được một phương tiện để tiến hành thí nghiệm trên quỹ đạo và mang lại lợi nhuận. Nhưng bất chấp những phát ngôn đầy nhiệt thành về Falcon 1, chẳng có đơn hàng nào được gửi đến. “Rõ ràng mọi người có nhu cầu cực lớn về Falcon 1, nhưng chẳng ai chịu bỏ tiền cho nó,” Shotwell nói. “Thị trường phải đủ sức duy trì một lượng tên lửa nhất định, và chỉ ba tên lửa Falcon 1 mỗi năm sẽ chẳng làm nên trò trống gì.” Đợt phóng Falcon 1 cuối cùng diễn ra vào tháng Bảy năm 2009 tại đảo Kwajalein, khi SpaceX mang theo một vệ tinh của chính phủ Malaysia vào quỹ đạo. Kể từ đó, mọi người trong ngành hàng không vũ trụ bắt đầu cần nhau. “Chúng tôi đã cố gắng rất nhiều vì Falcon 1,” Shotwell nói. “Tôi đã dành tình cảm cho nó để

rời thất vọng. Tôi đoán chừng đơn đặt hàng sẽ ập về như lũ, nhưng sau-tám năm vẫn chẳng có.”

Kể từ đó, SpaceX đã tăng cường công suất phóng của họ với tốc độ chóng mặt, và có vẻ như đã tiến sát chi phí 12 triệu đô-la cho mỗi chuyến bay với tùy chọn quay về. Tháng Sáu năm 2010, Falcon 9 cất cánh lần đầu tiên và đi vào quỹ đạo thành công. Tháng Mười hai năm 2010, SpaceX đã chứng minh rằng Falcon 9 có thể mang đầu tên lửa Dragon vào không gian, và Dragon có thể quay về an toàn sau khi đáp xuống đại dương<sup>91</sup>. SpaceX đã trở thành công ty thương mại đầu tiên đạt được kỳ tích này. Sau đó, vào tháng Năm năm 2012, SpaceX đã trải qua thời khắc có ý nghĩa nhất trong lịch sử công ty kể từ lần phóng thành công đầu tiên trên đảo Kwajalein.

3 giờ 44 phút sáng ngày 22 tháng Năm, một tên lửa Falcon 9 rời mặt đất từ Trung tâm Không gian Kennedy tại Mũi Canaveral, Florida. Quả tên lửa đã hoàn thành sứ mệnh anh dũng của nó, đưa đầu tên lửa Dragon vào không gian. Sau đó, các tấm pin Mặt Trời của đầu tên lửa xò ra và Dragon lao đi với 18 động cơ đẩy Draco — những động cơ tên lửa nhỏ — về hướng Trạm Không gian Quốc tế. Các kỹ sư SpaceX luân phiên làm việc theo ca — một số người phải ngủ trên võng ở nhà máy — trong hành trình kéo dài ba ngày của đầu tên lửa Dragon. Họ dành phần lớn thời gian quan sát chuyến bay của Dragon và kiểm tra xem các hệ thống cảm biến của nó đã bắt được tín hiệu của ISS hay chưa. Ban đầu, Dragon dự kiến sẽ đáp xuống ISS vào khoảng 4 giờ sáng ngày 25, nhưng khi đầu tên lửa tiến gần đến trạm không gian, một tia sáng bất ngờ cứ liên tục làm rối loạn các tính toán của hệ thống laser dùng đo khoảng cách giữa Dragon và ISS. “Tôi nhớ là phải mất hai tiếng rưỡi vật lộn,” Shotwell nói. Bộ cánh hiệu Uggs của cô — một chiếc áo dài tay kiểu mắt lưới cùng chiếc quần bó - bắt đầu tạo cảm giác như một bộ pajama khi màn đêm bao trùm, còn nhóm kỹ sư phải đối phó với khó khăn không liệu trước này. Do lúc nào cũng sợ sứ mệnh sẽ bị bỏ dở, nên SpaceX đã quyết định tải lên Dragon một phần mềm mới nhằm giảm bớt kích thước của khung chiếu dùng trong các bộ cảm biến, từ đó loại bỏ ảnh hưởng của ánh sáng Mặt Trời lên cỗ máy. Sau đó, ngay trước 7 giờ sáng, Dragon đã tiếp cận ISS đủ gần để Don Pettit, một phi hành gia, sử dụng cánh tay robot dài chừng 17,5 mét vươn ra và tóm lấy đầu tên lửa chở

hàng tiếp tế. “Houston, đây là Trạm Không gian, có vẻ như chúng tôi đã tóm được đuôi con rồng rồi,” Pettit báo cáo.

“Bụng tôi đang sôi réo vì đói,” Shotwell kể lại. “Nên tôi uống chút champagne vào lúc 6 giờ sáng.” Khoảng 30 người đang có mặt trong phòng điều khiển khi cuộc đổ bộ diễn ra. Suốt vài giờ sau đó, công nhân ulla vào nhà máy SpaceX, thổi bùng niềm hân hoan về khoảnh khắc này. Một lần nữa SpaceX đã đi tiên phong, khi trở thành công ty tư nhân duy nhất đổ bộ lên ISS. Hai tháng sau, SpaceX nhận 440 triệu đô-la từ NASA để tiếp tục phát triển Dragon với mục đích chở người. “Elon đang thay đổi cách hoạt động của ngành kinh doanh hàng không vũ trụ vốn đã được thiết lập,” Stoker từ NASA cho biết. “Anh ấy vừa đảm bảo được yếu tố an toàn, vừa cắt giảm được chi phí. Anh ấy còn hướng đến những thứ tốt nhất trong ngành công nghệ, như các kế hoạch xây dựng văn phòng mở, khuyến khích mọi người trao đổi và tương tác với nhau. Phương thức này rất khác biệt đối với ngành hàng không vũ trụ, vốn được thiết kế để sản xuất ra các tài liệu theo yêu cầu và những báo cáo dự án.”

Tháng Năm năm 2014, Musk mời báo chí đến thăm trụ sở SpaceX nhằm giới thiệu một thứ được sản xuất từ tiền của NASA. Anh tiết lộ chiếc Dragon V2, tức tàu không gian Dragon phiên bản 2. Không như đa số các giám đốc khác thích khoe sản phẩm của họ tại các buổi triển lãm hay sự kiện ban ngày, Musk lại ưa tổ chức các gala đúng kiểu Hollywood vào buổi tối. Hàng trăm người xuất hiện tại Hawthorne và dùng tạm món khai vị trước khi sự kiện khai mạc lúc 7 giờ 30. Musk xuất hiện trong bộ áo khoác nhung đỏ tía và bật mở cửa đầu tên lửa bằng một cú đấm mạnh như “the Fonz”<sup>92</sup>. Thứ anh để lộ ra sau đó thật ngoạn mục. Những góc phân tử tù túng của đầu tên lửa trước đây đã biến mất. Trong đó là bảy ghế ngồi được viền thon, cứng cáp cùng bốn ghế khác gần bảng điều khiển chính, và một dãy ba ghế nữa phía sau. Musk bước vòng vòng trong khoang tên lửa để chứng tỏ nó rộng rãi thế nào, rồi ngồi tọt vào chiếc ghế trung tâm của cơ trưởng. Anh với tay mở khóa bảng điều khiển màn hình phẳng được chia làm bốn ô, được lắp gọn gàng vào lưng của hàng ghế đầu tiên và có thể trượt qua lại<sup>93</sup>. Nằm giữa bảng điều khiển là một cần điều khiển dùng để lái con tàu và vài nút bấm cơ cho các chức năng thiết yếu, để phi hành gia có thể sử dụng trong trường hợp khẩn cấp hoặc khi màn hình cảm ứng có sự



có. Nội thất trong khoang được hoàn thiện với chất liệu kim loại sáng màu. Vậy là cuối cùng đã có người chế tạo ra một con tàu không gian xứng đáng bước vào giấc mơ của nhà khoa học và nhà làm phim.

Còn một yếu tố khác đi cùng với kiểu dáng. Chiếc Dragon 2 có thể đổ bộ lên ISS và các môi trường sống khác ngoài không gian một cách tự động mà không cần sự can thiệp của cánh tay robot. Nó sẽ chạy động cơ SuperDraco - một động cơ đẩy do SpaceX chế tạo và là động cơ đầu tiên bay vào không gian hoàn toàn được chế tạo từ bản in 3-D. Điều này có nghĩa là một cỗ máy do máy tính điều khiển đã tạo ra bộ động cơ từ một khối kim loại duy nhất — trong trường hợp này là loại hợp kim Inconel chịu lực cao — nên độ bền và hiệu suất của nó sẽ vượt xa mọi cỗ máy được con người hàn nhiều phần lại với nhau. Và điều sừng sốt hơn cả - theo Musk tiết lộ - chính là Dragon 2 có thể đáp xuống bất kỳ đâu trên Trái Đất tùy ý SpaceX, bằng cách sử dụng các động cơ SuperDraco và động cơ đẩy để bay đến một điểm dừng êm ái trên mặt đất. Không cần đáp xuống biển. Không phải vứt bỏ cả con tàu. “Đó mới là cách đáp của tàu không gian thế kỷ XXI,” Musk cho biết. “Anh chỉ cần nạp lại nhiên liệu đẩy và bay tiếp. Đến khi nào còn tiếp tục vứt bỏ các tên lửa và tàu không gian, chừng đó chúng ta còn không thực sự bay vào không gian.”

Dragon 2 chỉ là một trong những cỗ máy được SpaceX tiếp tục phát triển song song. Một trong các cột mốc tiếp theo của công ty là chuyến bay đầu tiên của Falcon Heavy, vốn được thiết kế để trở thành tên lửa mạnh nhất thế giới<sup>94</sup>. SpaceX đã tìm ra cách kết hợp ba tên lửa Falcon 9 với nhau để tạo thành một phi thuyền duy nhất, với 27 động cơ Merlin có khả năng mang theo 53 tấn khí tài lên quỹ đạo. Sự tài tình trong các thiết kế của Musk và Mueller chính là SpaceX có thể tái sử dụng cùng một động cơ theo nhiều cấu hình khác nhau — từ Falcon 1 đến Falcon Heavy - từ đó tiết kiệm được thời gian và chi phí. “Chúng tôi tự chế tạo các buồng đốt, bơm turbo, máy phát điện khí đốt, vòi phun và van chính,” Mueller cho biết. “Chúng tôi kiểm soát toàn bộ. Chúng tôi có khu thử nghiệm riêng, trong khi hầu hết những kẻ khác đều dùng các khu thử nghiệm của chính phủ. Giờ lao động và công tác xử lý vật liệu cũng giảm còn một nửa. Bốn năm trước, chúng tôi có thể chế tạo hai quả tên lửa mỗi năm, còn bây giờ là 20 quả mỗi năm.” SpaceX khoe rằng chiếc Falcon Heavy có thể mang theo gấp hai lần tải

trọng so với đối thủ gần nhất của nó - chiếc Delta IV Heavy của Boeing/ULA - với chi phí chỉ bằng  $\frac{1}{3}$ . SpaceX cũng đang bận rộn xây dựng một sân bay vũ trụ từ sơ khai. Mục tiêu là có thể phóng được nhiều tên lửa mỗi giờ từ cơ sở này (tọa lạc tại Brownsville, Texas) bằng cách tự động hóa các quy trình cần thiết để đưa tên lửa lên bệ phóng, nạp nhiên liệu và phóng nó đi.

Giống như thuở ban đầu, SpaceX đang tiếp tục thử nghiệm các phương tiện mới này qua những lần phóng thật, theo cách mà các công ty khác không dám đua theo. SpaceX thường tuyên bố đang thử một động cơ mới hay các chân đáp mới, rồi nhấn mạnh chỉ mỗi một chi tiết nâng cấp đó trong tài liệu marketing cho đợt phóng. Mặc dù vậy, SpaceX cũng thường bí mật thử nghiệm cả chục đối tượng khác dành cho sứ mệnh. Musk bao giờ cũng yêu cầu nhân viên phải làm được điều không thể trong những điều không thể nhất. Một cựu giám đốc tại SpaceX đã mô tả không khí làm việc tại đây như một cỗ máy chuyển động vĩnh cửu chạy bằng sự bất mãn và niềm hy vọng vô bờ. “Cứ như thể anh ấy bắt ép mọi người phải làm ra một chiếc xe hơi sao cho nó có thể chạy từ Los Angeles đến New York chỉ với một thùng xăng vậy,” vị giám đốc này giải thích. “Họ sẽ loay hoay với chiếc xe cả năm trời và thử nghiệm mọi bộ phận của nó. Sau năm đó, khi họ khởi hành đến New York, tất cả các phó chủ tịch đều nghĩ thầm rằng phải may mắn lắm chiếc xe mới đến được Las Vegas. Cuối cùng điều xảy ra là chiếc xe đến tận New Mexico — gấp đôi quãng đường họ dự kiến - nhưng Musk vẫn tức điên. Anh ấy luôn đòi hỏi cao gấp đôi tất cả những người khác.”

Chẳng có chừng mực nào là đủ đôi với Musk, bất kể đó là gì chẳng nữa. Trường hợp điển hình: Tháng Mười hai năm 2010, SpaceX phóng đầu tên lửa Dragon lên quỹ đạo Trái Đất và quay về thành công. Đây là một trong những thành tựu vĩ đại của công ty, và mọi người đã làm việc không mệt mỏi suốt nhiều tháng, nếu không nói là hàng năm ròng. Đợt phóng đã diễn ra vào ngày 8 tháng Mười hai, và SpaceX tổ chức tiệc Giáng sinh vào ngày 16. Khoảng 90 phút trước khi buổi tiệc bắt đầu, Musk triệu tập một cuộc họp với dàn giám đốc cấp cao tại SpaceX. Sáu người họ, bao gồm cả Mueller, đã đích thân trang hoàng cho buổi tiệc và sẵn sàng ăn mừng ngày lễ, cũng như tôn vinh chiến tích lịch sử của SpaceX xung quanh Dragon. Musk phê bình họ suốt cả giờ đồng hồ vì kết cấu giàn đỡ cho quả tên lửa

sắp tới đang bị chậm tiến độ. “Các bà vợ của họ ngồi trong văn phòng chờ cho màn nhể móc kết thúc,” Brogan kể lại. Những ví dụ về hành vi tương tự cũng được ghi nhận hết lần này đến lần khác. Chẳng hạn, Musk đã thưởng cho một nhóm 30 nhân viên vì đã hoàn thành một dự án khó cho NASA, với phần thưởng là quyền mua thêm cổ phiếu ưu đãi. Do muốn nhận phần thưởng mang tính hữu hình và tức thời hơn, nên đa số các nhân viên này đã yêu cầu được nhận tiền mặt. “Thế là anh ấy mắng chúng tôi không xem trọng cổ phiếu,” Drew Eldeen, một cựu kỹ sư, cho biết. “Anh ấy bảo, ‘Về lâu dài, chúng còn đáng giá gấp bội 1 nghìn đô-la tiền mặt.’ Anh ấy không gào thét hay làm điều gì đó tương tự, nhưng dường như rất thất vọng về chúng tôi. Thật khó để nuốt trôi lời anh.”

Một vấn đề cứ luôn đeo bám nhiều nhân viên SpaceX chính là thời điểm đích xác mà họ sẽ tận mắt thấy phần thưởng lớn dành cho mọi nỗ lực của mình. Nhân viên của SpaceX được trả lương khá, nhưng không phải là quá cao. Nhiều người trong số họ trông đợi sẽ thu được tiền khi SpaceX đăng ký IPO. Vấn đề là Musk không hề muốn cổ phần hóa sớm, và đó là điều có thể thông cảm được. Rất khó giải thích toàn bộ sứ mệnh Hỏa tinh với các nhà đầu tư khi mô hình kinh doanh xoay quanh việc triển khai một khu định cư trên hành tinh khác vẫn chưa rõ ràng. Khi nhân viên nghe Musk tuyên bố rằng IPO vẫn là chuyện của nhiều năm nữa và sẽ chưa thực hiện cho đến khi sứ mệnh Hỏa tinh tỏ ra đảm bảo hơn, họ liền bắt đầu phàn nàn; và khi Musk phát hiện ra, anh đã gửi e-mail cho cả công ty SpaceX, mở ra cánh cửa ngoạn mục đi vào tư duy của anh, khác biệt với cách suy nghĩ của hầu hết CEO khác. (E-mail đầy đủ có trong Phụ lục 3.)

*Ngày 7 tháng Sáu năm 2013*

### **Cổ phần hóa**

Qua những bình luận gần đây của mình, tôi ngày càng lo lắng hơn về việc cổ phần hóa SpaceX trước khi hệ thống vận chuyển lên Hỏa tinh được hoàn thành. Tạo ra thứ công nghệ cần thiết để thiết lập sự sống trên Hỏa tinh luôn là mục tiêu cơ bản của SpaceX. Nếu việc cổ phần hóa công ty làm giảm khả năng đó, thì chúng ta không nên làm thế cho đến khi sứ mệnh Hỏa tinh được đảm bảo. Đó là điều tôi sẵn lòng xem xét lại, nhưng dựa trên kinh nghiệm của tôi tại Tesla và SolarCity, tôi lưỡng lự trước việc gán cái mác “cổ phần hóa” cho SpaceX, đặc biệt nếu xét đến tính chất lâu dài trong sứ mệnh của chúng ta.

Một số người tại SpaceX chưa từng kinh qua một công ty cổ phần có thể nghĩ rằng việc cổ phần hóa là đáng mong đợi. Điều này không phải như vậy Cổ phiếu tại các công ty cổ phần, đặc biệt nếu chúng liên quan đến những bước thay đổi lớn trong công nghệ, đều trải qua

những giai đoạn cực kỳ biến động do cả cơ chế điều hành nội bộ lẫn chuyện chẳng làm được gì ngoài kiếm tiền. Điều này khiến mọi người bị bản chất rối loạn lưỡng cực của cổ phiếu làm xao nhãng, thay vì tạo ra những sản phẩm tuyệt vời.

Đối với những ai cảm thấy mình tài giỏi đến mức có thể qua mặt các nhà đầu tư trên thị trường chứng khoán và bán cổ phiếu SpaceX vào đúng thời điểm, hãy để tôi giúp bạn yên tâm về mọi vấn đề kiểu này. Nếu bạn thực sự tài giỏi hơn hầu hết các nhà quản lý quỹ phòng hộ, đừng lo lắng không cần thiết về giá cổ phiếu SpaceX nữa, vì bạn có thể đầu tư vào cổ phiếu của những công ty cổ phần khác và thu về hàng tỉ đô-la từ thị trường.

*Elon*

## Chương 10: Sự báo thù của xe hơi điện.

Có quá nhiều quảng cáo xe hơi và xe tải trên truyền hình, đến mức chúng ta dễ trở nên miễn dịch với chúng và bỏ qua những gì đang xuất hiện trong quảng cáo. Tốt thôi. Vì chẳng có gì thực sự đáng lưu tâm ở chúng. Các nhà sản xuất xe hơi, những người chỉ dành nỗ lực ít ỏi cho các quảng cáo của họ, đã và đang săn tìm cùng một thứ suốt hàng thập kỷ: một chiếc xe hơi rộng rãi hơn, chạy thêm được vài cây số trên mỗi gallon<sup>95</sup> xăng, dễ điều khiển hơn hay có thêm một chỗ để cốc. Những kẻ chẳng tìm ra được thứ gì hấp dẫn để tô vẽ cho chiếc xe của họ lại trưng ra những quý ông quý bà mặc quần áo bó, nói giọng Anh và — nếu cần - là cả những gã trai nhún nhảy mặc áo cánh đen cố gắng thuyết phục mọi người rằng sản phẩm của họ tốt hơn phần còn lại. Lần tới, khi một đoạn quảng cáo xe hơi xuất hiện trên tivi nhà bạn, hãy dừng lại chốc lát và thực sự lắng nghe xem nó nói gì. Khi bạn nhận ra “sự kiện” ký-và-lái<sup>96</sup> là ngụ ý cho “chúng tôi đang làm cho trải nghiệm mua xe ít nghèo nàn hơn thường lệ”, tức là bạn đã bắt đầu hiểu được ngành công nghiệp xe hơi chìm sâu đến đâu.

Giữa năm 2012, Tesla Motors đã làm choáng váng các hãng sản xuất vốn tự mãn trong ngành công nghiệp xe hơi. Nó bắt đầu giao chiếc sedan Model s đến tay khách hàng. Chiếc xe hạng sang chạy điện hoàn toàn này có thể đi khoảng 500 km chỉ với một lần sạc. Nó có thể đạt vận tốc 96 km/giờ chỉ trong 4,2 giây. Nó có thể chở được bảy người, nếu bạn sử dụng cả hai ghế (tùy chọn) phía sau xe dành cho trẻ em. Nó cũng có đến hai cốc — ngoài một cốc tiêu chuẩn, còn có một cốc khác được Tesla gọi là “frunk” ở phía trước, nơi thường lắp đặt khối động cơ công kênh. Chiếc Model s chạy bằng một bộ pin điện tạo thành gầm xe, cùng một mô-tơ điện to cỡ quả dưa hấu đặt giữa hai bánh sau. Việc loại bỏ động cơ cùng tiếng máy vang rền bên trong cũng đồng nghĩa Model s có thể vận hành một cách yên lặng. Chiếc xe vượt trội hơn hầu hết các mẫu sedan xa xỉ khác cả về vận tốc thiết kế, tổng số km đi được, lẫn khả năng điều khiển và không gian chứa hành lý.

Và còn nhiều nữa — chẳng hạn một chi tiết đáng yêu là tay nắm cửa sẽ ẩn trong thân xe cho đến khi người lái đến gần chiếc Model s. Lúc ấy, các tay

nắm màu bạc sẽ bật ra, người lái mở cửa bước vào xe và các tay nắm lại thụt vào thân xe. Khi đã vào trong, người lái sẽ bắt gặp một màn hình cảm ứng 17 inch, điều khiển phần lớn mọi chức năng của chiếc xe, như tăng âm lượng stereo<sup>97</sup> hay mở cửa nóc chỉ với một cái lướt ngón tay. Trong khi hầu hết xe hơi đều có bảng đồng hồ lớn kết hợp với nhiều màn hình hiển thị, nút bấm khác nhau và bảo vệ người ngồi trong trước tiếng ồn của động cơ, thì Model s lại cung cấp một khoảng không gian rộng rãi. Model s luôn kết nối sẵn Internet, cho phép người lái mở nhạc bằng cách chạm vào bảng điều khiển cảm ứng và hiển thị các bản đồ Google cỡ lớn để chỉ đường. Người lái không cần phải tra chìa hay thậm chí nhấn nút đánh lửa để khởi động xe. Trọng lượng của anh ta trên ghế được liên kết với bộ cảm biến trên chìa khóa điện tử, có hình dạng như một chiếc Model s thu nhỏ, là đủ kích hoạt chiếc xe. Được làm từ vật liệu nhôm nhẹ, chiếc xe đã đạt được mức đánh giá an toàn cao nhất trong lịch sử. Nó có thể được sạc pin *miễn phí* tại các trạm của Tesla trải dọc các tuyến cao tốc trên khắp nước Mỹ, và sau này là trên toàn thế giới.

Đối với cả giới kỹ sư lẫn những ai yêu quý môi trường, Model s là hiện thân của một mẫu xe hiệu quả. Các loại xe hơi truyền thống và xe hybrid là tập hợp của hàng trăm cho đến hàng nghìn bộ phận chuyển động. Động cơ phải vận hành liên tục, kiểm soát sự nổ máy với pít-tông, tay quay, bộ lọc dầu, máy phát điện một pha, quạt gió, bộ phân phối điện, các van, dây đồng và xi-lanh trong vô số những bộ phận máy móc cần thiết để chiếc xe hoạt động. Công năng sản sinh từ động cơ tiếp tục được truyền qua ly hợp, bánh răng và trục truyền động làm quay bánh xe, sau đó đến lượt hệ thống pô xả khí thải ra ngoài. Chiếc xe chỉ tận dụng được từ 10% đến 20% hiệu năng khi biến nhiên liệu xăng (đầu vào) thành lực kéo (đầu ra). Phần lớn năng lượng (khoảng 70%) đã bị hao phí dưới dạng nhiệt lượng trong động cơ, trong khi phần còn lại cũng thất thoát bởi lực cản gió, lực phanh cùng nhiều chức năng cơ học khác. Trái lại, chiếc Model s chỉ có hơn chục bộ phận chuyển động, với một bộ pin truyền năng lượng tức thời đến mô-tơ lớn cỡ quả dưa hấu và quay các bánh xe. Nhờ thế, chiếc Model s tận dụng được đến 60% hiệu năng và hao phí hầu hết phần năng lượng còn lại để sinh nhiệt. Mẫu sedan này đạt hiệu suất tương đương 160 km/ gallon xăng<sup>98</sup>.

Song, một nét đặc trưng nữa ở chiếc Model S chính là trải nghiệm khi mua và sở hữu chiếc xe. Khách hàng sẽ không phải đến đại lý phân phối và kỳ kèo với một tay bán hàng huênh hoang nào đó. Tesla trực tiếp bán Model s thông qua các cửa hàng và trang web chính hãng. Thông thường, cửa hàng sẽ được đặt trong các khu mua sắm cao cấp hoặc ở những vùng ngoại ô giàu có, cách không xa những cửa hàng Apple và mô phỏng theo những cửa hàng này. Khách hàng bước vào và tìm thấy chiếc Model s phiên bản đầy đủ ngay giữa cửa hàng, cũng như phía sau là một chiếc xe phiên bản tiêu chuẩn, phô diễn bộ pin và mô-tơ. Có những màn hình cảm ứng khổng lồ để người mua tính toán xem họ có thể tiết kiệm được bao nhiêu chi phí nhiên liệu khi chuyển sang một chiếc xe chạy điện hoàn toàn, cũng như để họ tùy chọn ngoại hình và các tiện ích đi kèm cho chiếc Model s tương lai của mình. Khi quá trình tùy chọn định dạng kết thúc, khách hàng có thể đập tay thật mạnh lên màn hình, và chiếc Model s của anh ta sẽ xuất hiện một cách hoành tráng trên một màn hình thậm chí còn lớn hơn ở ngay trung tâm cửa hàng. Nếu khách hàng muốn ngồi lên chiếc xe mẫu đang hiển thị, nhân viên bán hàng sẽ kéo sợi dây nhung đỏ gắn cửa xe bên lái và để khách hàng bước vào xe. Nhân viên này không được trả hoa hồng, và cũng không phải có thuyết phục khách hàng mua thêm gói bổ sung. Bất kể khách hàng mua chiếc xe tại cửa hàng hay trực tuyến, nó cũng sẽ được giao đến họ dưới hình thức phục vụ tận nơi. Tesla sẽ chuyển nó đến nhà riêng, đến văn phòng hay bất kỳ đâu họ muốn. Công ty cũng cung cấp cho khách hàng một tùy chọn nhận xe ngay tại nhà máy ở Thung lũng Silicon, cũng như mời bạn bè và gia đình họ một chuyến tham quan quanh cơ sở. Những tháng sau khi nhận xe, không cần thay dầu hay hiệu chỉnh máy vì Model s không cần những công đoạn ấy. Nó đã vượt xa khỏi tiêu chuẩn máy móc tầm thường của một phương tiện dùng động cơ đốt trong. Tuy nhiên, nếu có gì đó không ổn với chiếc xe, Tesla sẽ đến kéo nó về và cho khách hàng thuê một chiếc khác trong khi tiến hành sửa chiếc Model s.

Chiếc Model s cũng mang đến một phương thức khắc phục các vấn đề theo cách khác hẳn với một chiếc xe được sản xuất đại trà. Một số chủ xe ban đầu phàn nàn về các sự cố như tay nắm cửa không bật ra đúng lúc hay các cần gạt nước của họ hoạt động với tốc độ như phát rồ. Có những sai sót không thể bào chữa ở thứ phương tiện đắt đỏ như thế, nhưng Tesla luôn hành động thông minh và hiệu quả để giải quyết chúng. Khi chủ xe đang

ngon giấc, các kỹ sư của Tesla sẽ truy cập vào chiếc xe thông qua kết nối Internet và tải xuống các bản cập nhật phần mềm. Khi khách hàng lái xe ra ngoài dạo chơi buổi sáng và nhận ra nó đã hoạt động bình thường, họ có cảm giác chiếc xe như vừa được các chú lùn ban phép màu vậy. Tesla cũng nhanh chóng chứng tỏ khả năng về phần mềm của mình trong cả những công việc khác chứ không chỉ là khắc phục sai sót. Nó ra mắt một ứng dụng trên smartphone và cho phép mọi người mở máy điều hòa hoặc máy sưởi từ xa, cũng như xem chiếc xe đỗ ở đâu trên bản đồ. Tesla còn cài đặt các bản cập nhật phần mềm nhằm phủ kín chiếc Model s với những tính năng mới. Trong đêm, chiếc Model s thỉnh thoảng sẽ nhận thêm các trình điều khiển chống trượt mới để leo đồi hoặc lướt trên đường cao tốc, bất ngờ được sạc pin nhanh hơn trước gấp bội, hoặc mở rộng phạm vi điều khiển bằng giọng nói. Tesla đã biến chiếc xe hơi thành một món đồ điện tử - một thiết bị thực sự hoạt động tốt hơn sau khi bạn mua nó. Theo lời Craig Venter, một trong những người sở hữu xe Model s sớm nhất và cũng là nhà khoa học lừng danh, người đầu tiên giải mã thành công ADN ở người, “Nó đã thay đổi mọi thứ trong việc đi lại. Đó là chiếc máy tính trên bốn bánh xe.”

Những người đầu tiên chú ý đến các thành tựu Tesla đạt được chính là giới mê công nghệ tại Thung lũng Silicon. Vùng đất này tràn ngập những kẻ sẵn sàng bỏ tiền ngay từ đầu để mua những món đồ mới nhất và chấp nhận lỗi của chúng. Thông thường, thói quen này ứng với các thiết bị máy tính có giá từ 100 đô-la đến 2.000 đô-la. Nhưng lần này, những kẻ bỏ tiền sớm đã chứng minh rằng: Họ không những sẵn sàng chi đến 100 nghìn đô-la cho một sản phẩm có thể không chạy được, mà còn tin tưởng đánh đổi tiền tài của mình cho một công ty khởi nghiệp. Tesla cần được tiếp thêm niềm tin ban đầu như thế và đã đáp ứng được phần nào sự mong đợi. Trong hai tháng đầu sau khi Model S được mở bán, cứ mỗi ngày bạn sẽ trông thấy một hoặc hai chiếc trên đường phố San Francisco hoặc các thành phố lân cận. Sau đó, bạn sẽ bắt gặp từ năm đến mười chiếc mỗi ngày. Chẳng mấy chốc, bạn sẽ cảm giác như Model s là chiếc xe phổ biến nhất tại Palo Alto và Mountain View, hai thành phố trung tâm của Thung lũng Silicon. Chiếc Model s nổi lên như một biểu tượng đẳng cấp tuyệt đối của giới mê công nghệ giàu có, cho phép họ thể hiện, sở hữu một món đồ mới, và đồng thời tuyên bố đang góp phần bảo vệ môi trường. Từ Thung lũng Silicon, hiện tượng Model s đã



lan sang Los Angeles, sau đó là dọc khắp vùng Bờ Tây rồi đến tận Washington, D.c. và New York (mặc dù với độ nóng thấp hơn).

Ban đầu, các hãng sản xuất xe hơi truyền thống chỉ xem Model s như một trò quảng cáo, và doanh số bùng nổ của nó phần nào chỉ do một nhất thời. Song, quan điểm này đã sớm phải nhường chỗ cho cảm giác hơi lo lắng. Tháng Mười một năm 2012, chỉ vài tháng sau khi mẫu xe này bắt đầu được giao, chiếc Model s đã được tờ Motor Trend vinh danh là “Chiếc xe của năm” trong một cuộc bỏ phiếu đầu tiên mà mọi người ở tạp chí này còn nhớ. Chiếc Model s đã đánh bại 11 loại phương tiện khác từ các công ty như Porsche, BMW, Lexus và Subaru, cũng như được tôn vinh là “bằng chứng tích cực cho thấy nước Mỹ vẫn có thể làm nên những điều vĩ đại.” Motor Trend cũng tán dương Model s là chiếc xe hơi đầu tiên không sử dụng động cơ đốt trong giành được giải thưởng cao nhất này, và còn viết rằng chiếc xe vận hành như một chiếc xe thể thao, lái êm như Rolls-Royce, chạy lâu như Chevy Equinox và đạt hiệu suất cao hơn cả Toyota Prius. Vài tháng sau, tờ Consumer Reports đã chấm cho Model s điểm cao nhất dành cho xe hơi trong lịch sử - 99/100 điểm — đồng thời quả quyết rằng đây có lẽ là chiếc xe tốt nhất từng được chế tạo. Đó cũng là thời điểm doanh số bán Model s bắt đầu tăng vọt cùng với giá cổ phiếu của Tesla; và trong số nhiều hãng xe khác, General Motors đã thành lập một nhóm nghiên cứu về Model s, Tesla và các phương pháp của Elon Musk.

Có lẽ ta nên tạm ngưng một lát để suy ngẫm về những gì Tesla đã đạt được. Musk đã triển khai sản xuất một chiếc xe hơi điện mà không chấp nhận bất kỳ một sự thỏa hiệp nào. Anh đã làm được điều đó. Sau đó, anh đã sử dụng “võ Judo” của giới doanh nhân, lật đổ những lời chỉ trích từng tồn tại hàng thập kỷ nay đối với xe hơi điện. Model s không chỉ là chiếc xe hơi điện tốt nhất; nó là chiếc xe tốt nhất, và là chiếc xe được nhiều người khao khát. Nước Mỹ chưa từng chứng kiến một công ty xe hơi nào thành công đến thế kể từ khi Chrysler nổi lên vào năm 1925. Thung lũng Silicon vốn chẳng có tiếng tăm gì trong ngành công nghiệp xe hơi. Musk chưa từng điều hành một nhà máy xe hơi nào trước đây, và từng bị đế chế Detroit xem là kẻ ngạo mạn và nghiệp dư. Nhưng, một năm sau khi Model s được bán ra, Tesla đã có lợi nhuận, đạt doanh thu hàng quý 562 triệu đô-la, vượt mức dự báo, và đạt giá trị ngang với Mazda Motor. Elon Musk đã tạo ra sản phẩm xe hơi sánh ngang với iPhone. Các giám đốc hãng xe tại Detroit, Nhật Bản và Đức

chỉ có những quảng cáo dở tệ của họ để xem trong khi suy nghĩ làm thế nào chuyện này lại xảy ra.

Bạn có thể tha thứ cho những cựu binh trong ngành công nghiệp xe hơi vì đã không ý thức kịp thời. Suốt nhiều năm, Tesla cứ như một thảm họa hoàn toàn và không thể làm ăn được gì nhiều. Phải đến đầu năm 2009, Tesla mới thực sự tiến được một bước dài với Roadster và giải quyết được các vấn đề về sản xuất đằng sau mẫu xe thể thao này. Khi công ty cố gắng tạo nên chút sức bật xung quanh chiếc Roadster, Musk đã gửi e-mail đến khách hàng để thông báo về việc tăng giá đột xuất. Ban đầu chiếc xe có giá từ 92 nghìn đô-la, nhưng giờ đây sẽ bắt đầu với giá 109 nghìn đô-la. Trong e-mail, Musk thông báo rằng 400 khách hàng đã đặt xe Roadster nhưng chưa nhận hàng sẽ phải thanh toán theo mức giá thay đổi và cần trả thêm tiền. Anh cố gắng xoa dịu những khách hàng ban đầu của Tesla khi giải thích rằng công ty không còn lựa chọn nào khác ngoài việc tăng giá. Chi phí sản xuất một chiếc Roadster đã đội lên cao hơn rất nhiều so với dự tính ban đầu của công ty, và Tesla cần chứng minh rằng nó có thể thu lời từ chiếc xe để nâng cao khả năng bảo toàn khoản vay lớn từ chính phủ, vốn rất cần thiết để chế tạo dòng Model s và hứa hẹn sẽ giao đến khách hàng vào năm 2011. “Tôi tin chắc rằng kế hoạch này... đã mang đến một sự thỏa hiệp hợp lý giữa việc đảm bảo công bằng cho các khách hàng ban đầu với việc đảm bảo sự tồn vong của Tesla, từ đó đem lại lợi ích cao nhất dành cho mọi khách hàng,” Musk viết trong e-mail. “Thị trường xe hơi điện đại chúng vẫn luôn là mục tiêu của tôi từ ngày thành lập Tesla. Tôi không muốn và không nghĩ rằng đa số khách hàng của Tesla lại muốn chúng tôi làm gì đó gây hại cho mục tiêu đó.” Tuy vẫn có một số khách hàng cần nhắc, nhưng nhìn chung Musk đã đọc thấu tâm ý người mua của anh. Họ sẽ ủng hộ bất kỳ điều gì anh đề nghị.

Tiếp sau quyết định tăng giá, Tesla khơi lại vấn đề an toàn. Công ty thông báo rằng Lotus, nhà sản xuất khung gầm cho chiếc Roadster, đã không siết đúng một chiếc bu-lông trong dây chuyền sản xuất. Về mặt tích cực, Tesla chỉ mới bàn giao 345 chiếc Roadster, nghĩa là có thể khắc phục vấn đề trong tầm kiểm soát. Về mặt tiêu cực, lời nhắc nhở về vấn đề an toàn này là điều mà một công ty xe hơi khởi nghiệp cực kỳ cần đến, nó cũng là thước đo quan trọng nhất — như Tesla tuyên bố. Năm tiếp theo, Tesla lại tự nhắc nhở mình một lần nữa. Nó nhận được báo cáo cho biết một dây cáp điện cọ xát vào thân xe Roadster gây đoản mạch và bốc khói. Thời điểm đó, Tesla phải

triệu hồi 439 chiếc Roadster để khắc phục sự cố. Tesla đã cố sức xoay chuyển các vấn đề trên theo hướng tích cực, tuyên bố rằng họ sẽ “đến tận nhà” để sửa xe Roadster hoặc kéo chúng trở về nhà máy. Kể từ đó, Musk đã cố gắng biến mọi sự hỗn loạn tại Tesla thành cơ hội thể hiện sự quan tâm của công ty đối với dịch vụ chăm sóc khách hàng tận tâm để làm họ hài lòng. Chiến lược đó thường là hiệu quả.

Bên cạnh những rắc rối bất chợt với chiếc Roadster, Tesla còn phải tiếp tục hứng chịu những vấn đề từ dư luận. Tháng Sáu năm 2009, Martin Eberhard đã kiện Musk và quyết đi đến cùng trong lá đơn thuật lại chi tiết việc anh bị đuổi khỏi công ty. Eberhard buộc tội Musk đã phỉ báng, vu khống và vi phạm hợp đồng. Những lời cáo buộc này đã mô tả Musk như một kẻ nhà giàu chuyên bắt nạt, đã đẩy một nhà phát minh giàu tâm huyết ra khỏi công ty của chính mình. Đơn kiện cũng buộc tội Musk đã đơm đặt về vai trò của mình trong việc thành lập Tesla. Musk đã đáp trả bằng cách đăng một bài blog, đại khái nêu tỉ mỉ những gì anh biết về nhược điểm của Eberhard, cũng như chuyện Eberhard phật lòng vì những lời ám chỉ anh không phải sáng lập viên đúng nghĩa của công ty. Không lâu sau đó, cả hai đã hòa giải và đồng ý không chống lại nhau nữa. “Với tư cách đồng sáng lập công ty, Elon đã có những đóng góp phi thường cho Tesla,” Eberhard phát biểu trong một tuyên bố khi đó. Chắc chắn Eberhard đã rất đau khổ khi đồng ý nói ra những lời đó, và sự tồn tại của tuyên bố này cũng chứng minh cho mưu mẹo và thủ đoạn của Musk khi sắm vai một kẻ đàm phán cứng rắn. Tới hôm nay, hai nhân vật này vẫn tiếp tục miệt thị nhau, mặc dù chỉ dưới góc độ riêng tư và trong khuôn khổ pháp luật. Tuy vậy, Eberhard cũng không oán giận Tesla quá lâu. Số cổ phần của anh tại công ty cuối cùng đã trở nên rất có giá trị. Anh vẫn lái chiếc Roadster của mình, còn vợ anh có một chiếc Model S.

Thuở ban đầu, Tesla thường xuất hiện trên các bản tin xấu. Có những nhân vật trong giới truyền thông và ngành công nghiệp xe hơi xem công ty này toàn là lũ bịp bợm. Họ có vẻ rất thích thú với những vụ cãi vã như phim truyền hình giữa Musk, Eberhard và các cựu nhân viên bất mãn khác. Không những không được công chúng nhìn nhận như một doanh nhân thành công, Musk còn bị một số kẻ trong cộng đồng Thung lũng Silicon xem là một tay khoác lác thô lỗ, và sẽ phải nhận kết cục xứng đáng khi Tesla chắc chắn sụp đổ. Chiếc Roadster sẽ tiến thẳng đến nghĩa địa dành

cho xe hơi điện. Detroit sẽ chứng minh rằng nó xử lý toàn bộ vấn đề cách tân xe hơi này tốt hơn Thung lũng Silicon. Và trật tự vốn có của thế giới vẫn không thay đổi.

Tuy nhiên, một điều buồn cười đã xảy ra. Tesla đã xoay sở để tồn tại. Từ năm 2008 đến 2012, Tesla đã bán được khoảng 2.500 chiếc Roadster<sup>99</sup>. Chiếc xe đã làm được điều mà Musk dự tính ban đầu. Nó đã chứng minh rằng cảm giác lái loại xe này rất tuyệt, và chúng là những mục tiêu đáng khao khát. Với Roadster, Tesla đã làm cho xe hơi điện in vào tiềm thức của công chúng trong những hoàn cảnh bất khả thi, giữa lúc ngành công nghiệp xe hơi Mỹ và thị trường tài chính toàn cầu sụp đổ. Đến lúc này, việc Musk có phải là sáng lập viên của Tesla theo đúng nghĩa hay không đã không còn đáng nói. Hôm nay sẽ chẳng có một Tesla để mà nói đến nếu không có tiền bạc, kiến thức marketing, tài tranh biện, chuyên môn kỹ thuật và tinh thần bất khuất của Musk. Tesla tồn tại là nhờ Musk và phản ánh tính cách của anh, cũng giống như Intel, Microsoft và Apple phản ánh tính cách của các nhà sáng lập nên chúng. Marc Tarpenning, một đồng sáng lập khác của Tesla, cũng nói tương tự khi cho biết Musk có ý nghĩa thế nào đối với công ty. “Elon đã thúc đẩy Tesla nhiều hơn những gì chúng tôi có thể tưởng tượng,” anh nói.

Cũng như những khó khăn phải trải qua để khai sinh Roadster, hành trình mạo hiểm đã khuấy động lòng khao khát của Musk trước những gì anh có thể chinh phục trong ngành công nghiệp xe hơi với một niềm tin sắt đá. Chiếc xe tiếp theo của Tesla — với bí danh WhiteStar — sẽ không phải là phiên bản phỏng theo mẫu xe của công ty khác. Nó sẽ được chế tạo từ đầu đến cuối và được cấu trúc sao cho tận dụng hết lợi thế mà công nghệ xe hơi điện mang lại. Chẳng hạn, bộ pin trong chiếc Roadster phải được đặt gần bánh sau do bị khung gầm Lotus Elise bó buộc. Như thế vẫn ổn, nhưng chưa lý tưởng nếu tính đến trọng lượng nặng nề của các khối pin. Với WhiteStar, mà sau này là Model S, ngay từ đầu, Musk và các kỹ sư Tesla đã biết rằng họ có thể đặt một bộ pin nặng đến 590 kg lên sàn xe. Cách này sẽ làm cho chiếc xe có trọng tâm thấp hơn và dễ điều khiển. Nó cũng giúp chiếc xe chịu được mô-men cực quán tính thấp, tránh bị xoay ngang. Về mặt lý tưởng, bạn muốn các bộ phận nặng nề, chẳng hạn như động cơ, càng gần trọng tâm xe càng tốt, đó cũng là lý do động cơ của xe đua thường được

đặt gần giữa xe. Xét theo tiêu chí trên, xe hơi truyền thống quả là một đồng hồ hỗn độn, với động cơ công kênh đặt phía trước, hành khách ngồi giữa và thùng xăng óc ách quanh bánh sau. Trong trường hợp chiếc Model s, trọng lượng chủ yếu của nó nằm rất gần trọng tâm, và điều này đã kéo theo những tác động tích cực về khả năng điều khiển, hiệu suất và độ an toàn.

Tuy nhiên, không chỉ các bộ phận bên trong mới là yếu tố giúp Model s tỏa sáng. Musk cũng muốn ra một tuyên bố về ngoại hình của chiếc xe. Phải, nó là một chiếc sedan, nhưng sẽ là một chiếc sedan rất gợi cảm. Nó còn rất tiện nghi, sang trọng và loại bỏ hết những bất cập mà Tesla buộc phải chấp nhận với Roadster. Để cho ra đời một chiếc xe đẹp đẽ và thiết thực như thế, Musk đã tuyển mộ Henrik Fisker, nhà thiết kế xe hơi người Đan Mạch lừng danh với các tác phẩm của mình tại Aston Martin.

Năm 2007, Tesla lần đầu tiên tiết lộ với Fisker kế hoạch cho chiếc Model s. Công ty yêu cầu ông thiết kế một chiếc sedan bốn cửa lộng lẫy với chi phí từ 50 nghìn đến 70 nghìn đô-la. Tesla chỉ đủ khả năng sản xuất Roadster và không biết liệu hệ truyền động chạy điện của mình có trụ vững theo thời gian hay không. Song, Musk không chấp nhận chờ đợi và lập tức tìm cách. Anh muốn chiếc Model s phải được giao vào cuối năm 2009 hoặc đầu năm 2010 và cần Fisker thiết kế thật nhanh. Fisker nổi tiếng là người có tài năng thiên bẩm đầy ấn tượng và đã tạo ra một số bản thiết kế xe hơi tuyệt vời nhất trong một thập kỷ qua, không chỉ cho Aston Martin mà cho cả những phiên bản đặc biệt của các dòng xe BMW và Mercedes-Benz.

Fisker có một xưởng thiết kế tại hạt Orange, California, và Musk cùng các giám đốc Tesla khác có thể gặp nhau tại đó để xem xét quá trình ông phát triển mẫu Model s. Mỗi lần gặp sau lại càng ít hứng khởi hơn lần gặp trước. Fisker cứ đánh đố mọi người với các thiết kế nặng nề của ông. “Một số kiểu dáng ban đầu cứ như một quả trứng khổng lồ,” Ron Lloyd, cựu phó chủ tịch dự án WhiteStar tại Tesla, nhận xét. “Chúng thật khủng khiếp.” Khi Musk phản pháo lại, Fisker đã đổ lỗi cho những ràng buộc quá khắt khe mà Tesla đặt ra cho chiếc Model s. “Ông ấy bảo rằng họ không để ông làm ra một chiếc xe gợi cảm,” Lloyd cho biết. Fisker thử nghiệm hai cách tiếp cận khác nhau và hé lộ vài mô hình bột xộp của chiếc xe để Musk và nhóm của anh mổ xẻ. “Chúng tôi vẫn bảo ông ấy rằng chúng không được,” Lloyd kể lại.

Không lâu sau những cuộc gặp trên, Fisker đã thành lập công ty riêng - Fisker Automotive — và giới thiệu mẫu xe hybrid Fisker Karma vào năm 2008. Chiếc sedan sang trọng này trông giống cỗ xe để Người Dơi cưỡi đi dạo ngày Chủ nhật. Với những đường nét thon dài và góc cạnh sắc sảo, chiếc xe trông thật tráng lệ và thực sự độc đáo. “Rõ ràng là ông ấy đang cố cạnh tranh với chúng tôi,” Lloyd nói. Khi Musk xem xét kỹ tình huống, anh phát hiện ra Fisker đã lấy từ anh ý tưởng về một công ty xe hơi và chào mời nó với các nhà đầu tư quanh Thung lũng Silicon được một thời gian. Kleiner Perkins Caufield & Byers, một trong các hàng đầu tư mạo hiểm nổi tiếng tại Thung lũng Silicon, từng có cơ hội đầu tư vào Tesla, nhưng rồi cuối cùng lại đổ tiền cho Fisker. Tất cả những chuyện này là quá đủ với Musk, và anh quyết định khởi kiện Fisker vào năm 2008, cáo buộc ông này đã đánh cắp ý tưởng của Tesla và sử dụng 875 nghìn đô-la Tesla trả cho công việc thiết kế để lập ra một công ty đối đầu với mình. (Kết thúc, Fisker đã chiến thắng trong cuộc tranh chấp; theo đó, quan tòa phán quyết Tesla phải bồi hoàn chi phí pháp lý cho Fisker và tuyên bố rằng những luận điệu của Tesla là vô căn cứ.)

Tesla đã nghĩ đến việc chế tạo một chiếc xe hybrid như Fisker, trong đó động cơ xăng được dùng để sạc lại pin cho xe sau khi chúng tiêu thụ hết lượng điện sạc ban đầu. Chiếc xe có thể di chuyển từ 80 đến 128 km sau khi được cắm vào ổ điện, rồi sử dụng các trạm xăng có ở khắp nơi để sạc đầy pin khi cần thiết, loại bỏ nỗi lo về quãng đường đi. Các kỹ sư của Tesla đã dựng nguyên mẫu chiếc xe hybrid này và tính toán mọi tham số về chi phí cũng như hiệu suất, để rồi họ thấy khó có thể chấp nhận một dòng xe lai tốn kém đến thế. “Nó sẽ đắt, hiệu suất cũng không sánh được với xe chạy điện hoàn toàn,” J. B. Straubel cho biết. “Và chúng tôi sẽ phải lập ra một nhóm để cạnh tranh với năng lực cốt lõi của mọi công ty xe hơi trên thế giới. Chúng tôi sẽ phải đặt cược chống lại tất cả những điều mình đã tin tưởng, điển hình như điện tử năng lượng và công cuộc cải tiến các bộ pin. Nên chúng tôi đã quyết định dồn mọi nỗ lực vào việc đi tới mục tiêu như mình đã định và không bao giờ ngoái nhìn lại sau.” Sau khi đi đến kết luận này, Straubel và những người khác trong nội bộ Tesla đã hóa giải cơn giận của họ đối với Fisker. Họ hiểu rằng ông sẽ chỉ cho ra đời một chiếc xe chấp vá và đón nhận hậu quả sẽ đến với mình.

Một công ty xe hơi lớn có thể sẽ chi đến 1 tỷ đô-la và cần hàng nghìn người thiết kế một loại xe mới rồi đưa nó ra thị trường. Tesla không thể có những nguồn lực này khi cho ra đời chiếc Model s. Theo Lloyd, ban đầu, Tesla đặt mục tiêu sản xuất 10 nghìn chiếc sedan Model s mỗi năm và lập ngân sách khoảng 130 triệu đô-la để hoàn thành mục tiêu này, bao gồm chế tạo xe và mua các loại máy móc cần thiết để cán ép các phần vỏ xe. “Một trong những điều Elon thúc ép mọi người quyết liệt là phải tự chế tạo càng nhiều càng tốt,” Lloyd cho biết. Tesla sẽ bù đắp cho việc thiếu tiền R&D bằng cách thuê về những nhân sự làm tốt hơn, nghĩ xa hơn các bên thứ ba, bên mà những công ty xe hơi còn lại phụ thuộc vào. “Câu thần chú là một kỹ sư xuất sắc sẽ thế chỗ ba kẻ trung bình,” Lloyd chia sẻ.

Một số kỹ sư Tesla bắt đầu quá trình tính toán cơ chế hoạt động của máy móc trong chiếc Model s. Bước đầu tiên của họ trong quá trình này là ghé thăm một đại lý phân phối của Mercedes để lái thử chiếc CLS Coupe 4 cửa và chiếc sedan E-Class. Hai chiếc xe có chung bộ khung gầm, và các kỹ sư Tesla đã đánh giá cả hai chiếc từng chút một, xem mình thích và không thích gì ở chúng. Rốt cục, họ chuộng kiểu dáng của chiếc CLS hơn và chọn nó làm mốc chuẩn để suy nghĩ về mẫu Model s.

Sau khi mua về một chiếc CLS, các kỹ sư Tesla liền rã nó thành từng mảnh. Một đội phụ trách tạo hình lại bộ pin dạng hộp chữ nhật của chiếc Roadster và làm nó dẹt ra. Các kỹ sư cắt rời sàn xe khỏi chiếc CLS rồi ráp bộ pin vào. Tiếp theo, họ gắn các linh kiện điện tử kết nối toàn bộ hệ thống với nhau vào cốp xe. Sau đó họ thay thế nội thất xe và sửa lại cho vừa vặn. Hoàn thành. Sau ba tháng làm việc, Tesla đã chế tạo xong một chiếc Mercedes CLS chạy điện hoàn toàn. Tesla đã dùng chiếc xe này để tranh thủ sự ủng hộ của các nhà đầu tư và đối tác tương lai như Daimler -hãng xe mà cuối cùng đã quay lại với Tesla vì các hệ truyền động chạy điện trong phương tiện của họ. Đôi khi, nhóm Tesla còn lái chiếc xe ra đường phố công cộng. Nặng hơn Roadster, nhưng nó vẫn chạy nhanh và đi được quãng đường khoảng 193 km sau mỗi lần sạc. Để thực hiện trò phóng-nhanh-kiêm-lái-thử này một cách tương đối kín đáo, các kỹ sư phải hàn các đầu ống xả trở lại xe như cũ để nó trông giống một chiếc CLS.

Đúng thời điểm này, mùa hè năm 2008, một kẻ mê xe đậm chất nghệ sĩ tên Franz von Holzhausen đã gia nhập Tesla. Công việc của anh sẽ thổi sức

sống mới cho các thiết kế ban đầu của chiếc xe và, nếu có thể, sẽ biến Model s thành một sản phẩm mang tính biểu tượng.

Von Holzhausen sinh trưởng trong một thị trấn nhỏ ở Connecticut. Cha anh làm công việc thiết kế và tiếp thị sản phẩm tiêu dùng, còn Franz thì biến tăng hàm chất đầy bút lông, các loại giấy khác nhau và nhiều vật liệu khác thành sân chơi trong trí tưởng tượng của anh. Khi lớn hơn, von Holzhausen chuyên đam mê sang xe hơi. Vào một ngày mùa đông, anh và một người bạn đã tháo rời chiếc xe hơi mui trần rồi chế lại nó; von Holzhausen cũng hay vẽ đầy hình xe hơi lên mép vở và dán ảnh xe lên tường phòng ngủ. Khi nộp đơn vào đại học, von Holzhausen quyết định tiếp bước cha, ghi danh vào chương trình thiết kế công nghiệp tại Đại học Syracuse. Sau đó, nhân dịp gặp gỡ một nhà thiết kế khác trong một kỳ thực tập, von Holzhausen đã nghe về trường Art Center College of Design tại Los Angeles. “Anh ta đã dạy tôi thiết kế xe hơi và giới thiệu ngôi trường tại Los Angeles này với tôi, khiến tôi mê nó như điên,” von Holzhausen nói. “Tôi học Syracuse được hai năm rồi quyết định chuyển đến California.”

Việc chuyển đến Los Angeles của anh đã mở đầu cho một sự nghiệp thiết kế lâu dài với nhiều cung bậc trong ngành công nghiệp xe hơi. Von Holzhausen đã đến thực tập tại hãng Ford ở Michigan và Volkswagen ở châu u, nơi anh bắt đầu nắm bắt được những cảm hứng hòa trộn lẫn nhau trong thiết kế. Sau khi tốt nghiệp năm 1992, anh bắt đầu làm việc cho Volkswagen trong dự án hứng thú nhất mà ta có thể tưởng tượng — phiên bản tối mật mới toanh dành cho mẫu xe Beetle. “Quả là một khoảng thời gian kỳ diệu,” von Holzhausen kể lại. “Trên khắp thế giới, chỉ có 50 người biết chúng tôi đang tiến hành dự án này.” Von Holzhausen có cơ hội đảm trách phần nội thất và mặt ngoài của chiếc xe, bao gồm cả bình hoa đặc trưng của hãng gắn trên bảng đồng hồ. Năm 1997, Volkswagen cho ra mắt chiếc “New Beetle,” và von Holzhausen đích thân chứng kiến chiếc xe hợp hồn công chúng và thay đổi cảm nhận của mọi người về Volkswagen ra sao, giữa lúc hãng đang trải qua mức doanh số thảm hại tại Mỹ. “Chiếc xe bắt đầu làm sống lại thương hiệu vw và biến thiết kế thành thể mạnh của họ một lần nữa,” anh cho biết.

Von Holzhausen đã trải qua tám năm tại vw, leo lên từng nấc thang trong đội ngũ thiết kế và “phải lòng” văn hóa xe hơi miền Nam California. Từ



lâu, người dân Los Angeles đã luôn yêu chuộng những chiếc xe của họ, do khí hậu tại đây phù hợp với mọi loại phương tiện, từ những chiếc xe mui trần cho đến xe tải nhỏ chở ván lướt sóng. Hầu hết các hãng sản xuất xe hơi đình đám đều lập xưởng thiết kế tại thành phố này. Sự hiện diện của các xưởng đó đã cho phép von Holzhausen nhảy từ vw sang General Motors rồi Mazda, nơi anh phụng sự trên cương vị giám đốc thiết kế của công ty.

GM đã dạy cho von Holzhausen hiểu được một hãng xe lớn có thể trở nên xấu xí như thế nào. Không chiếc xe nào trong đội hình của GM khiến anh thực sự hứng thú, và việc gây ảnh hưởng lớn đến văn hóa công ty dường như là không thể. Anh là thành viên trong một đội ngũ thiết kế cả nghìn người được phân công thiết kế xe một cách bừa bãi mà chẳng thèm cân nhắc xem ai thực sự thích thiết kế chiếc nào. “Họ khiến tôi mất hết tinh thần,” von Holzhausen nói. “Tôi biết mình không muốn chết vùi ở đây.” Trái lại, Mazda cần và mong muốn được hỗ trợ. Nó cho phép von Holzhausen và nhóm của anh tại Los Angeles tạo dấu ấn trên từng chiếc trong dàn xe hơi xuất xưởng tại Bắc Mỹ, cũng như sản xuất một loạt mẫu xe mới nhằm định hình lại phong cách thiết kế của công ty. Như von Holzhausen từng chia sẻ, “Chúng tôi đã mang triết lý zoom-zoom<sup>100</sup> trở lại với ngoại hình và tạo nên một chiếc xe đầy cảm xúc.”

Von Holzhausen đã triển khai một dự án giúp xe hơi của Mazda trở nên tươi mới hơn, bằng cách đánh giá lại các loại vật liệu được sử dụng để chế tạo ghế ngồi cũng như nhiên liệu dung cho xe. Trên thực tế, vào đầu năm 2008, khi vừa hoàn thành một mẫu xe chạy xăng ethanol, thì một người bạn đã mách với von Holzhausen rằng Tesla đang cần một thiết kế trưởng. Sau cả tháng trao đổi qua điện thoại để hỏi thăm về vị trí này với trợ lý của Musk, Mary Beth Brown, cuối cùng von Holzhausen cũng được tiếp xúc và gặp gỡ Musk qua một cuộc phỏng vấn tại trụ sở SpaceX.

Trông thấy von Holzhausen trong bộ quần áo lông phòng săn điểu cùng tác phong thoải mái, Musk lập tức nhận ra anh như một mảnh ghép bổ sung cho công ty, với tâm hồn tự do, sáng tạo, nên đã ra sức thuyết phục anh. Họ sắp xếp một chuyến tham quan nhà máy SpaceX tại Hawthorne và trụ sở Tesla tại Thung lũng Silicon. Cả hai cơ sở đều đang trong cảnh hỗn loạn và sặc mùi khởi nghiệp. Musk đã tăng thêm sức hút và thuyết phục von Holzhausen tin rằng anh có cơ hội định hình nên tương lai cho ngành xe

hơi, và rằng từ bỏ công việc nhàn hạ tại một hãng xe lớn danh tiếng vì cơ hội “có một trong đời” này là hợp lý. “Elon và tôi cùng dạo một vòng trên chiếc Roadster, và mọi người cũng đều đang thử nghiệm nó,” von Holzhausen nói. “Tôi biết mình hoặc có thể lưu lại Mazda thêm mười năm nữa và rất ổn, hoặc có một sự thay đổi lớn về đức tin. Tại Tesla vẫn chưa có lịch sử, chưa có hành trang. Chỉ có một viễn cảnh về những sản phẩm có thể thay đổi thế giới. Ai lại không muốn góp một phần công sức cơ chứ?”

Tuy hiểu rõ những rủi ro xảy đến với một công ty khởi nghiệp, nhưng von Holzhausen lại không biết Tesla đang tiến gần đến bờ vực phá sản khi anh gia nhập công ty vào tháng Tám năm 2008. Musk đã lôi kéo von Holzhausen từ bỏ một công việc được đảm bảo và lao vào nanh vuốt của tử thần. Nhưng trên nhiều phương diện, đây chính là điều von Holzhausen tìm kiếm vào thời điểm này của sự nghiệp. Tesla tạo cảm giác đây là nơi của những gã đang chấp vá một ý tưởng lớn hơn là một công ty xe hơi thực thụ. “Với tôi, điều này thật hào hứng,” anh nói. “Cứ như một cuộc thí nghiệm trong ga-ra vậy, làm cho xe hơi lại ‘chất’ như xưa.” Không còn những bộ cánh bảnh bao nữa, và đôi tay của kẻ lão luyện về xe hơi cũng không còn bị cùn đi sau nhiều năm lăn lộn trong ngành. Thay vào đó, von Holzhausen tìm thấy những gã lập dị đầy nghị lực, những kẻ không nhận ra rằng họ đang muốn làm những điều gần như bất khả thi. Sự hiện diện của Musk đã tiếp thêm nguồn sinh lực và giúp von Holzhausen tin rằng Tesla thực sự có thể trên cơ những đối thủ lớn hơn rất, rất nhiều. “Elon luôn nghĩ xa hơn khoảng khắc hiện tại,” anh cho biết. “Anh có thể nhận thấy anh ấy luôn đi trước những người khác từ một đến ba bước, và tận tâm trăm phần trăm cho những gì chúng tôi đang làm.”

Von Holzhausen đã xem xét lại các bản vẽ mẫu xe Model s do Fisker để lại, cũng như mô hình đất sét của chiếc xe, nhưng rồi bỏ qua mà không chút ấn tượng. “Nó chỉ là một đốm màu,” anh nhận xét. “Có thể thấy rất rõ là người tạo ra mẫu xe này chỉ mới vào nghề.” Musk cũng thấy như vậy, và anh cố gắng giải thích cặn kẽ chiếc xe mình muốn với von Holzhausen. Tuy anh không mô tả được chính xác, nhưng vẫn đủ để von Holzhausen cảm nhận được tầm nhìn của Musk cũng như lòng tin mà anh có thể dành cho nó. “Tôi nói, ‘Chúng ta sẽ bắt đầu lại. Chúng ta sẽ hợp sức cùng nhau và khiến điều này trở nên thật tuyệt vời.’”

Để tiết kiệm tiền, trung tâm thiết kế của Tesla đã ra đời trong lòng nhà máy SpaceX. Một số người thuộc nhóm của von Holzhausen dựng lều ở một góc nhà máy, để công việc họ làm có chút tách biệt và bí mật. Theo truyền thống của nhiều nhân viên của Musk, von Holzhausen phải tự trang bị cho văn phòng của mình. Anh đã đi một chuyến đến IKEA để mua vài chiếc bàn, rồi ghé qua một cửa hàng nghệ thuật để sắm bút và giấy.

Khi von Holzhausen bắt đầu phác họa mặt ngoài của chiếc Model s, các kỹ sư Tesla cũng triển khai dự án chế tạo một chiếc CLS chạy điện khác. Họ tháo tung chiếc xe này đến tận lõi, loại bỏ hết cấu trúc thân xe rồi kéo dài khoảng cách giữa hai trục xe thêm 10,16 cm cho phù hợp với một vài thông số kỹ thuật ban đầu của Model s. Mọi thứ bắt đầu tiến triển rất nhanh với tất cả những ai tham gia dự án Model s. Trong khoảng ba tuần, von Holzhausen đã thiết kế được 95% những gì người ta thấy ở chiếc Model s hiện nay, và các kỹ sư cũng bắt đầu chế tạo nguyên mẫu ngoại thất xung quanh bộ khung xe.

Von Holzhausen và Musk luôn trao đổi hằng ngày trong suốt quá trình trên. Bàn làm việc của họ sát gần nhau, và giữa hai người hình thành một mối quan hệ gắn bó tự nhiên. Musk bảo rằng anh muốn chiếc xe phải có chất thẩm mỹ được mượn từ Aston Martin và Porsche, cùng một vài tính năng đặc biệt. Chẳng hạn, anh khẳng định rằng chiếc xe phải có bảy chỗ. “Tôi chỉ muốn thốt lên, ‘Gì cơ, sao chúng ta làm thế được với một chiếc sedan?’” von Holzhausen kể. “Nhưng tôi hiểu. Anh ấy có năm đứa con và muốn thứ gì đó khiến ta nghĩ đến một phương tiện di chuyển dành cho gia đình, và anh ấy biết nhiều người khác cũng có vấn đề tương tự.”

Musk còn muốn có thêm một màn hình cảm ứng khổng lồ. Đó là lúc mà phải mất vài năm nữa, iPad mới ra mắt. Các màn hình cảm ứng mà người ta dùng đi dùng lại hiện nay tại các sân bay hay cửa hàng đều là những thứ tồi tệ nhất. Nhưng với Musk, iPhone và mọi chức năng cảm ứng của nó đã thể hiện rõ rằng loại công nghệ này sẽ sớm trở nên phổ biến. Anh muốn có một chiếc iPhone khổng lồ và dùng nó thao tác hầu hết các chức năng trên xe. Để tìm đúng kích thước cho màn hình, Musk và von Holzhausen đã ngồi lên bộ khung xe và cầm cả máy laptop với kích cỡ khác nhau, sau đó xoay ngang xoay dọc để xem chiếc nào trông ổn nhất. Họ chốt lại màn hình 17 inch xoay theo chiều dọc. Người lái sẽ chạm vào màn hình này để điều

khiến mọi tác vụ, ngoại trừ mở ngăn đựng găng tay và bật đèn báo khẩn cấp — theo luật pháp quy định, những thao tác này chỉ được thực hiện bằng các nút bấm cơ học.

Do bộ pin đặt dưới sàn xe có trọng lượng rất lớn, nên Musk, nhóm thiết kế và các kỹ sư luôn tìm cách giảm trọng lượng của chiếc Model s tại những bộ phận khác. Musk quyết định xử lý một phần quan trọng của vấn đề này bằng cách chế tạo phần vỏ của Model s bằng chất liệu nhôm nhẹ thay vì thép. “Các phần còn lại của chiếc xe phải nhẹ hơn các loại xe chạy xăng tương ứng, và sản xuất chúng bằng nhôm là quyết định hiển nhiên,” Musk cho biết. “Vấn đề quan trọng nằm ở chỗ là nếu chúng tôi không thể chế tạo nó bằng nhôm, chiếc xe sẽ không hoạt động tốt được.”

Cụm từ được Musk lựa chọn ở đây - “quyết định hiển nhiên” - từ lâu đã được dùng để giải thích cách anh xử lý mọi việc. Phải, chiếc xe cần phải nhẹ, và nhôm là một phương án để đảm bảo điều đó. Nhưng tại thời điểm đó, các hãng sản xuất xe hơi tại Bắc Mỹ hầu như không có kinh nghiệm chế tạo các tấm vỏ xe bằng nhôm. Nhôm thường bị toác ra khi chịu áp lực lớn. Nó cũng hình thành những đường nứt trông như vết rạn da, khiến ta rất khó quét lên đó các lớp sơn phủ mịn. “Tại châu Âu có vài mẫu xe Jaguar và một mẫu Audi được làm từ nhôm, nhưng chưa chiếm đến 5% thị trường,” Musk cho biết. “Còn tại Bắc Mỹ, con số ấy bằng 0. Gần đây, chỉ có chiếc Ford F-150 mới ra mắt được làm hầu hết từ nhôm. Còn trước đó, chúng tôi là đại diện duy nhất.” Trong nội bộ Tesla, nhiều người đã nhiều lần thuyết phục Musk từ bỏ ý tưởng chế tạo vỏ xe nhôm, nhưng anh chẳng hề dao động một khi đã xem đó là lựa chọn hợp lý duy nhất. Nhiệm vụ của Tesla là phải tìm cách sản xuất thành công vỏ nhôm. “Chúng tôi biết có thể làm được,” Musk khẳng định. “Vấn đề là điều này khó khăn ra sao và chúng tôi sẽ giải quyết nó trong bao lâu.”

Hầu như mọi phương án thiết kế chủ chốt dành cho chiếc Model s đều gặp cùng những thách thức như nhau. “Khi chúng tôi lần đầu nói đến màn hình cảm ứng, mọi người đều quay lưng lại và nói, ‘Chẳng có thứ gì như thế trong chuỗi cung ứng xe hơi cả,’” Musk kể lại. “Tôi bèn nói, ‘Tôi biết. Là do trước đây họ chưa từng đặt nó vào một chiếc xe chết tiệt nào cả.’” Musk nhận ra các hãng sản xuất máy tính có thừa kinh nghiệm chế tạo màn hình laptop 17 inch và mong đợi họ sẽ cho ra lò màn hình dành cho chiếc Model

s một cách tương đối dễ dàng. “Laptop khá bền” Musk nhận xét. “Ta có thể làm rơi hay phơi chúng dưới ánh nắng, nhưng chúng vẫn hoạt động.” Sau khi liên hệ với các nhà cung cấp laptop, các kỹ sư Tesla trở về và thông báo rằng nhiệt độ và độ rung ở máy tính có vẻ như không phù hợp với quy chuẩn của xe hơi. Nhà cung cấp của Tesla tại châu Á cũng kiên trì nhấn mạnh với hãng xe này về bảng điều khiển xe hơi thông thường của họ, thay vì bảng điều khiển bằng màn hình. Khi Musk xem xét kỹ hơn tình huống, anh phát hiện ra màn hình laptop trước đây chưa bao giờ được kiểm nghiệm dưới điều kiện khắc nghiệt hơn của xe hơi, bao gồm cả những dao động nhiệt độ lớn. Khi Tesla tiến hành thử nghiệm, các linh kiện điện tử vẫn hoạt động tốt. Tesla cũng bắt đầu phối hợp chặt chẽ hơn với các hãng sản xuất châu Á để hoàn thiện công nghệ cảm ứng-điện dung còn sơ khai của họ, và tìm cách giấu đi hệ thống dây gắn sau màn hình - thứ giúp người lái có thể sử dụng công nghệ cảm ứng. “Tôi khá chắc rằng chúng tôi sẽ tạo ra được màn hình cảm ứng 17 inch duy nhất trên thế giới,” Musk tuyên bố. “Chưa một hãng sản xuất máy tính nào, kể cả Apple, làm được điều đó.”

Xét trên tiêu chuẩn của ngành sản xuất xe hơi, các kỹ sư của Tesla rất cấp tiến, nhưng ngay đến họ cũng vấp phải những vấn đề ảnh hưởng rất xấu đến tầm nhìn của Musk. “Họ muốn lắp đặt một công tắc quái quỷ hoặc một nút bấm cho đèn,” Musk cho biết. “Sao chúng tôi lại cần công tắc cơ chứ? Nếu trời tối, hãy cứ mở đèn lên.” Tiếp đến, các kỹ sư lại phản đối các tay nắm cửa. Musk và von Holzhausen đã nghiên cứu hàng chong bả thiết kế sơ bộ trong đó tay nắm chưa được phác thảo, vì thế họ bắt đầu mê mẩn khi thấy chiếc xe gọn gàng làm sao. Họ cho rằng các tay nắm cửa chỉ nên hiện ra khi hành khách cần bước vào xe. Các kỹ sư lập tức nhận ra đây sẽ là khó khăn về công nghệ, nên họ hoàn toàn phớt lờ ý tưởng đó trong một phiên bản nguyên mẫu của chiếc xe, khiến Musk và von Holzhausen sợ hết hồn. “Mẫu này vẫn có các tay nắm xoay quanh trục thay vì bật ra,” von Holzhausen nói. “Tôi đã rất phật lòng, còn Elon tuyên bố, ‘Tại sao lại có sự khác biệt chết tiệt này? Chúng ta sẽ không làm thế.’”

Để đẩy nhanh tiến độ thiết kế chiếc Model S, các kỹ sư đã làm việc cả ngày, rồi lại có những người khác xuất hiện lúc 9 giờ tối và làm thâu đêm. Cả hai nhóm tụ tập trong một căn lều rộng 278 m<sup>2</sup> được dựng trên sàn nhà máy SpaceX. Nơi làm việc của họ trông hết như khu vực tiếp tân tại một lễ cưới

ngoài trời. “Các chàng trai SpaceX tỏ ra tôn trọng chúng tôi đến mức đáng ngạc nhiên và không hề nhìn trộm hay thắc mắc gì cả,” Alt Javidan, một trong các kỹ sư chính, cho biết. Khi von Holzhausen bàn giao các thông số kỹ thuật của anh, nhóm kỹ sư liền chế tạo phần thân xe mẫu. Mỗi chiều thứ Sáu, họ lại tập trung những gì đã làm được trên khoảng sân phía sau nhà máy, nơi Musk sẽ xem qua chúng một lượt và đưa ra phản hồi. Để tiến hành kiểm nghiệm phần thân xe, chiếc xe đã được đổ đầy lượng đá thay cho năm người ngồi trong, rồi lượn nhiều vòng quanh nhà máy cho đến khi quá nhiệt hoặc chết máy.

Càng hiểu thêm về những khó khăn tài chính của Tesla, von Holzhausen lại càng muốn công chúng được chiêm ngưỡng chiếc Model s. “Mọi thứ tạm thời chưa ổn định, và tôi không muốn chúng tôi lỡ mất cơ hội hoàn thành dự án này và khoe nó với cả thế giới,” anh chia sẻ. Thời khắc ấy đã đến vào tháng Ba năm 2009, chỉ sáu tháng sau khi von Holzhausen gia nhập, Tesla cho ra mắt mẫu xe Model s tại một sự kiện họp báo tổ chức ở SpaceX.

Giữa các động cơ tên lửa và những khối nhôm, Tesla trưng bày một chiếc sedan Model s màu xám. Nhìn từ xa, mẫu xe trưng bày trông thật quyền rũ và thanh nhã. Các bài tường thuật từ giới truyền thông ngày hôm ấy đã mô tả chiếc xe như đứa con yêu của hai hãng Aston Martin và Maserati vậy. Thực tế, chiếc sedan chẳng thể kế thừa điểm gì của hai hãng ấy. Nó vẫn giữ cấu trúc cơ bản của một chiếc Mercedes CLS — mặc dù chẳng tờ báo nào hay biết - và một phần vỏ cùng mui xe được gắn vào bộ khung bằng nam châm. “Họ có thể trượt mui xe ngay lập tức,” Bruce Leak, một chủ xe Tesla được mời tham dự sự kiện, cho biết. “Nó không thực sự được gắn cố định. Họ đặt nó lên xe, lắp cho thẳng hàng và vừa vặn, nhưng rồi khi ai đó chống tay lên, nó lại dịch chuyển. Cứ như thể nó là Phù thủy xứ Oz, kẻ đứng sau bức màn trình diễn vậy.” Hai kỹ sư Tesla đã tiến hành lái thử vài ngày trước sự kiện nhằm biết chắc chắn chiếc xe sẽ đi được bao xa trước khi quá nhiệt. Tuy không thật hoàn hảo, nhưng buổi trình diễn đã hoàn thành chính xác những gì Musk trù định. Nó đã nhắc mọi người nhớ rằng Tesla có một kế hoạch đáng tin cậy nhằm biến xe hơi điện trở thành dòng xe chủ lực hơn, và những chiếc xe của họ cũng mang nhiều tham vọng hơn những gì mà các hãng xe hơi lừng lẫy một thời như GM và Nissan có vẻ như đã nghĩ đến, cả trong thiết kế lẫn quan điểm và tầm nhìn.

Thực tế đáng lo ngại phía sau buổi trình diễn chính là cơ may ít ỏi của Tesla trong việc nâng cấp Model S từ mẫu xe “đỉnh” của hãng thành một chiếc xe bán được. Công ty sở hữu bí quyết kỹ thuật và có thừa quyết tâm thực hiện. Nó chỉ không có nhiều tiền và một nhà máy để cho xuất xưởng hàng nghìn chiếc xe cùng lúc. Để chế tạo một chiếc xe hoàn chỉnh, bạn phải có các máy cán để nuốt các tấm nhôm rồi cắt chúng thành các kích thước phù hợp với cửa, mui và những tấm vỏ xe. Tiếp đến là các loại máy dập và khung kim loại nặng nề dùng để uốn nhôm thành những hình khối chính xác. Sau đó, hàng chục robot sẽ hỗ trợ lắp ráp xe, cùng các máy phay được điều khiển bằng máy tính phụ trách thao tác chuẩn xác trên kim loại, thiết bị sơn và nhiều máy móc khác phục vụ khâu kiểm nghiệm. Đó là khoản đầu tư sẽ tiêu tốn đến hàng trăm triệu đô-la. Musk còn cần phải thuê hàng nghìn nhân công nữa.

Giống SpaceX, Musk ưu tiên chế tạo càng nhiều xe hơi Tesla trong nội bộ càng tốt, nhưng chi phí cao đã hạn chế lượng ngân sách mà Tesla có thể đáp ứng. “Theo kế hoạch ban đầu, chúng tôi sẽ tiến hành khâu lắp ráp cuối cùng,” Diarmuid O’Connell, phó chủ tịch phát triển kinh doanh tại Tesla, cho biết. Các đối tác sẽ dập phần vỏ xe, hàn, sơn, và vận chuyển mọi thứ đến Tesla, nơi công nhân lắp ráp các bộ phận thành chiếc xe hoàn chỉnh. Tesla đề xuất xây dựng một nhà máy nhằm thực hiện công việc này, đầu tiên tại Albuquerque, New Mexico, sau đó ở San Jose, California, nhưng rồi phải rút lại các đề xuất này, phần nhiều do sự bất an của các quan chức thành phố tại hai địa phương. Những lời kêu ca của dân chúng xung quanh việc chọn nơi xây nhà máy chẳng hề làm gia tăng lòng tin vào khả năng Tesla sẽ sớm cho ra mắt chiếc xe thứ hai, mà còn tạo ra những tin bài tiêu cực về hạn giao xe Roadster bị kéo dài.

Năm 2006, O’Connell gia nhập Tesla nhằm hỗ trợ giải quyết một số vấn đề nhà máy và tài chính. Anh sinh trưởng gần Boston, trong một gia đình Ireland trung lưu và lấy được bằng cử nhân tại Đại học Dartmouth. Sau đó, O’Connell thi vào Đại học Virginia để lấy bằng thạc sĩ chính sách đối ngoại rồi chuyển đến Northwestern, nơi anh tốt nghiệp thạc sĩ quản trị kinh doanh (MBA) tại Đại học Quản trị Kellogg. Anh từng mong muốn nhận học bổng chính sách đối ngoại - kinh tế tại Liên Xô và đã theo học các ngành này tại Uva (Đại học Virginia). “Nhưng đến năm 1988 và 1989, Liên Xô bắt đầu suy tàn và ít nhất tôi cũng bị vạ lây,” O’Connell nói. “Có vẻ như tôi đang

bắt đầu nhắm đến một nghề nghiệp có tính học thuật hoặc tình báo.” Đó là khi sự nghiệp của O’Connell rẽ sang giới kinh doanh, nơi anh trở thành cố vấn quản lý cho McCann Erickson Worldwide, Young & Rubicam, và Accenture, cũng như tư vấn cho các công ty Coca-Cola và AT&T.

Năm 2001, con đường sự nghiệp của O’Connell tiếp tục chuyển hướng mạnh mẽ hơn khi hai chiếc máy bay đâm vào tòa tháp đôi tại New York. Như biết bao công dân thức tỉnh sau các cuộc tấn công khủng bố, O’Connell đã quyết định phụng sự nước Mỹ bằng mọi khả năng có thể. Khi sắp đến tuổi 40, anh bỏ lỡ cơ hội trở thành quân nhân, nên đã cố gắng tham gia vào công tác an ninh quốc gia. O’Connell đã gõ cửa từ văn phòng này đến văn phòng khác tại Washington, D.C., cố tìm kiếm một công việc nhưng chẳng có cơ may nào cho đến khi Lincoln Bloomfield, trợ lý ngoại trưởng về các sự vụ chính trị-quân sự nghe danh anh. Bloomfield cần ai đó có thể hỗ trợ cho các sứ mệnh được ưu tiên tại Trung Đông và đảm bảo chọn đúng người đúng việc; ông nhận ra kinh nghiệm cố vấn quản lý của O’Connell khiến anh trở thành ứng viên phù hợp cho công việc này. O’Connell trở thành chánh văn phòng của Bloomfield và phụ trách xử lý những tình huống căng thẳng trong phạm vi rộng, từ đàm phán thương mại cho đến thành lập sứ quán tại Baghdad. Sau khi được cấp quyền sử dụng thông tin mật, O’Connell đã truy cập vào một báo cáo thường nhật chuyên thu thập thông tin tình báo, nhân sự quân đội từ tình hình hoạt động tại Iraq và Afghanistan. “Cứ mỗi 6 giờ sáng, thứ đầu tiên xuất hiện trên bàn tôi là báo cáo đêm hôm trước cung cấp thông tin về những người bị giết và thứ đã giết họ,” O’Connell kể lại. “Tôi cứ nghĩ, ‘Điều này thật điên rồ. Sao chúng ta lại có mặt tại đây? Không phải chỉ Iraq mà cả vùng chiến sự nói chung. Sao chúng ta cứ đổ người đổ của vào khu vực này của thế giới?’” Đáp án không bất ngờ mà O’Connell nhận ra chính là dầu mỏ.

Càng hiểu sâu hơn về sự phụ thuộc của nước Mỹ đối với dầu mỏ từ nước ngoài, O’Connell càng trở nên thất vọng và chán nản. “Về cơ bản, khách hàng của tôi là các chỉ huy chiến trường - những người chịu trách nhiệm về châu Mỹ La-tinh và trước Bộ Tư lệnh Trung ương,” anh cho biết. “Khi trò chuyện, tìm hiểu và nghiên cứu về họ, tôi nhận ra rằng ngay cả trong thời bình, rất nhiều tài sản của chúng ta vẫn được huy động để ủng hộ cho kênh kinh tế xoay quanh dầu mỏ.” O’Connell đã kết luận điều hợp lý mà anh có thể làm cho đất nước và đưa con trai mới sinh chính là thay đổi thế cân



bằng này. Anh dõi theo ngành công nghiệp năng lượng gió, năng lượng Mặt Trời và các hãng sản xuất xe hơi truyền thống, nhưng không tin rằng những điều họ đang làm có thể tác động quyết liệt đến hiện trạng. Thế rồi, khi đọc tờ Businessweek, anh bị hút vào bài báo viết về một công ty khởi nghiệp có tên Tesla Motors nên đã truy cập vào trang web của công ty này; trong đó, Tesla được mô tả như nơi mà “mọi người bắt tay vào làm chứ không nói suông.” “Tôi gửi một e-mail trình bày rằng tôi đến từ khu vực an ninh quốc gia và thực sự có tâm huyết về việc giảm bớt mức độ phụ thuộc của chúng ta vào dầu mỏ, rồi nhận ra đó là kiểu e-mail không bao giờ nhận được hồi âm,” O’Connell kể lại. “Nhưng ngay hôm sau, tôi nhận được thư trả lời.”

Musk tuyển dụng O’Connell và nhanh chóng phái anh đến Washington, D.c. để tiến hành thăm dò xem Tesla có thể áp dụng những hình thức tín dụng thuế và khấu trừ nào cho chiếc xe hơi điện của họ. Đồng thời, O’Connell cũng thảo một lá đơn xin được vay gói hỗ trợ đến Bộ Năng lượng (DOE: Department of Energy). “Tất cả những gì tôi biết là chúng tôi cần hàng đồng tiền để xây dựng công ty này,” O’Connell nói. “Quan điểm của tôi là chúng tôi phải khảo sát tất cả.” Khi ấy, Tesla đang tìm thêm từ 100 đến 200 triệu đô-la, và đã đánh giá thấp những gì nó cần để chế tạo chiếc Model s. “Chúng tôi quá ngây thơ và vẫn đang học cách kinh doanh,” O’Connell thừa nhận.

Tháng Một năm 2009, Tesla vượt qua Porsche, một tâm điểm thường lệ trong triển lãm xe hơi tại Detroit, đồng thời thuê được địa điểm giá rẻ vì nhiều công ty xe hơi khác đã tháo chạy khỏi sự kiện. Fisker sở hữu một rạp trung bày trưng đối diện tiền sảnh, với sàn gỗ và một dàn kiểu nữ tóc vàng xinh đẹp quấn quít bên chiếc xe của mình. Còn Tesla có chiếc Roadster, hệ truyền động chạy điện và không một mẫu hoa giấy.

Song, thứ công nghệ mà các kỹ sư Tesla trình diễn đã đủ chứng minh và thu hút sự chú ý của những đại gia. Không lâu sau buổi triển lãm, hãng Daimler đã bày tỏ sự hứng thú khi chứng kiến ngoại hình và cảm xúc đến từ chiếc Mercedes chạy điện hạng A. Các giám đốc của Daimler cho biết họ sẽ ghé thăm Tesla sau khoảng một tháng để thảo luận chi tiết về vấn đề này, và các kỹ sư Tesla đã quyết định khiến họ phát sốt khi tung ra hai mẫu xe trước chuyến viếng thăm. Khi các giám đốc Daimler chứng kiến những gì Tesla đã làm được, họ liền đặt hàng 4.000 bộ pin Tesla cho một đoàn xe thử

nghiệm tại Đức. Đội Tesla cũng trưng ra những thành tích dạng này với Toyota và đạt được thỏa thuận làm ăn với họ.

Tháng Năm năm 2009, mọi thứ bắt đầu khả quan với Tesla. Model s đã ra mắt, tiếp theo là Daimler mua lại 10% cổ phần của Tesla với giá 50 triệu đô-la. Hai công ty cũng thiết lập mối quan hệ hợp tác chiến lược, cho phép Tesla cung cấp các bộ pin cho cả nghìn chiếc Smart của Daimler. “Số tiền đó rất quan trọng và đã tạo ra lợi nhuận lâu dài,” O’Connell chia sẻ. “Đó còn là một sự công nhận. Đây là công ty tự chế tạo ra động cơ đốt trong, và họ đang đầu tư vào chúng tôi. Đó là một khoảnh khắc trọng đại, và tôi tin chắc rằng nó đã khiến các quan chức tại DOE cảm thấy rằng những gì chúng tôi đạt được là có thật. Không chỉ các nhà khoa học của chúng tôi khẳng định dự án này là tốt đẹp, mà cả Mercedes Benz cũng đồng tình.”

Tháng Một năm 2010, những điều đó đủ đảm bảo để Bộ Năng lượng thông qua một thỏa thuận cho vay trị giá 465 triệu đô-la với Tesla<sup>101</sup>. Số tiền đó lớn hơn rất nhiều so với kỳ vọng của Tesla nơi chính phủ. Tuy nhiên, nó vẫn chỉ ứng với một phần trong con số hơn 1 tỉ đô-la mà đa số các hãng xe hơi cần để đưa một mẫu xe mới ra thị trường. Vì vậy, tuy Musk và O’Connell sướng run khi nhận được tiền, nhưng họ vẫn tự hỏi liệu Tesla có thể thắng được cuộc mặc cả này không. Có lẽ Tesla cần thêm một món quà trời ban nữa để cuốn được hẳn một nhà máy xe hơi thực sự. Và đến tháng Năm năm 2010, ít nhiều nó đã làm được điều đó.

Năm 1984, General Motors và Toyota đã bắt tay nhau xây dựng tập đoàn New United Motor Manufacturing Inc. - hay NUMMI - trên địa điểm xưởng lắp ráp cũ của GM tại Fremont, California, thành phố nằm ngoài rìa Thung lũng Silicon. Hai công ty hy vọng cơ sở chung này sẽ kết hợp các kỹ thuật chế tạo xe hơi tinh túy nhất của Mỹ và Nhật Bản, cho ra đời những chiếc xe chất lượng cao hơn, rẻ hơn. Nhà máy dự tính sẽ cho xuất xưởng hàng triệu chiếc xe như Chevy Nova và Toyota Corolla. Nhưng rồi cuộc suy thoái ập đến, GM nhận ra mình phải cố thoát khỏi bờ vực phá sản. Năm 2009, nó quyết định từ bỏ nhà máy và Toyota cũng tiếp bước ngay sau đó, khi tuyên bố đóng cửa toàn bộ cơ sở và để lại năm nghìn người thất nghiệp.

Bất thành linh, Tesla có cơ hội mua lại 50 héc-ta diện tích nhà máy ngay sân sau của họ. Chỉ một tháng sau khi chiếc Toyota Corolla cuối cùng rời dây

chuyển sản xuất vào tháng Tư năm 2010, Tesla và Toyota đã công bố thỏa thuận hợp tác và chuyển giao nhà máy. Tesla đồng ý trả 42 triệu đô-la cho phần lớn diện tích nhà máy (từng có giá đến 1 tỉ đô-la), trong khi Toyota đầu tư 50 triệu đô-la vào Tesla để đổi lấy 2,5% cổ phần trong công ty. Về cơ bản, Tesla đã mua được một nhà máy với đầy đủ các máy dập kim loại nặng nề và nhiều thiết bị khác mà không tốn xu nào<sup>102</sup>.

Musk cảm thấy rất hài lòng vì chuỗi vận may đã tới với Tesla. Ngay sau khi thỏa thuận về nhà máy được chốt lại vào mùa hè năm 2010, Tesla đã bắt đầu tiến trình nộp đơn IPO. Hiển nhiên, công ty cần nhiều vốn nhất như có thể để đưa chiếc Model s ra thị trường và xúc tiến các dự án công nghệ khác của họ. Tesla hy vọng sẽ huy động được khoảng 200 triệu đô-la.

Đối với Musk, việc cổ phần hóa tượng trưng cho điều gì đó giống với cuộc mặc cả của Faust<sup>103</sup>. Ngay từ thời còn ở Zip2 và PayPal, Musk đã làm mọi thứ trong khả năng của mình để duy trì quyền kiểm soát tuyệt đối với các công ty của anh. Nhưng dù anh vẫn đang là cổ đông lớn nhất của Tesla, công ty này cũng sẽ phải chịu khuất phục trước bản chất thất thường của thị trường chứng khoán. Musk, một người luôn suy nghĩ cho dài hạn, sẽ phải đối mặt với sự phê bình không ngớt từ các nhà đầu tư chỉ tìm kiếm lợi nhuận ngắn hạn. Tesla cũng sẽ không tránh khỏi bị công chúng soi xét, cũng như buộc phải công khai sổ sách trong các bản cáo bạch. Điều này thật tệ vì Musk vốn ưa hoạt động trong bí mật hơn, và vì tình hình tài chính của Tesla đang có vẻ u ám. Công ty chỉ có một sản phẩm (xe Roadster), phải gánh theo chi phí phát triển khổng lồ và đã suýt phá sản chỉ vài tháng trước. Trang blog xe hơi Jalopnik hoan nghênh sự kiện IPO của Tesla như hát Kinh Kính mừng chứ không như một động thái tài chính khôn ngoan. “Không có từ ngữ nào chính xác hơn, Tesla là một hổ chôn tiền,” trang blog viết. “Kể từ khi thành lập vào năm 2003, công ty này đã hứng chịu khoản thua lỗ lên đến 290 triệu đô-la, tương ứng với chỉ 147,6 triệu đô-la doanh thu.” Từ một nguồn tin cung cấp, Jalopnik tiếp tục nhạo báng rằng Tesla hy vọng sẽ bán được 20 nghìn chiếc Model s với giá 58 nghìn đô-la mỗi chiếc. “Ngay cả nếu xét đến lượng cầu được xem là đang dồn nén của các nhà bảo vệ môi trường đối với một chiếc xe như Model s, thì đó vẫn là mục tiêu quá tham vọng đối với một công ty dự định cho ra mắt một sản phẩm ngách xa xỉ trong thị trường giá đang giảm. Chúng tôi quả thực rất hoài nghi. Chúng

tôi đã chứng kiến thị trường này nghiệt ngã và nhấn tâm đến mức nào, và các hãng sản xuất xe hơi khác sẽ không đơn giản đàm phán và bàn giao lại sản lượng xe cho Tesla.” Nhiều chuyên gia khác cũng đồng tình với đánh giá trên.

Tuy vậy, ngày 29 tháng Sáu năm 2010, Tesla vẫn lên sàn. Nó huy động được 226 triệu đô-la, với giá cổ phiếu của công ty tăng vọt lên 41% ngày hôm đó. Các nhà đầu tư đã bỏ qua 55,7 triệu đô-la thua lỗ của Tesla năm 2009 và hơn 300 triệu đô-la mà công ty tiêu tốn trong suốt bảy năm. Đây cũng là hãng xe hơi Mỹ đầu tiên tuyên bố IPO kể từ khi Ford cổ phần hóa vào năm 1956. Các đối thủ vẫn xem Tesla như một kẻ học đòi khó chịu. CEO của Nissan, Carlos Ghosn, đã nhận một sự kiện để nhắc nhở mọi người rằng Tesla chẳng khác gì một kẻ tầm thường, và công ty ông dự định sẽ tung ra 500 nghìn chiếc xe hơi điện vào năm 2012.

Ngập trong tiền vốn, Musk bắt đầu mở rộng thêm vài đội kỹ sư và chính thức tiến hành việc phát triển xung quanh chiếc Model s. Tesla cũng chuyển văn phòng chính từ San Mateo sang một tòa nhà lớn hơn tại Palo Alto, và von Holzhausen mở rộng thêm đội ngũ thiết kế tại Los Angeles. Javidan tham gia nhiều dự án khác nhau, hỗ trợ phát triển công nghệ cho xe Mercedes-Benz điện khí hóa, xe điện Toyota Rav4 và các nguyên mẫu xe Model s. Đội Tesla làm việc khẩn trương trong một phòng thí nghiệm bé tí, với khoảng 45 người phụ trách xuất xưởng 35 chiếc Rav4 thử nghiệm với tốc độ hai chiếc mỗi tuần. Phiên bản đầu tiên của chiếc Model s - bao gồm phần vỏ xe được dập mới từ nhà máy Fremont, một bộ pin và linh kiện điện được làm mới — đã ra đời dưới tầng hầm văn phòng Palo Alto. “Chúng tôi hoàn thành nguyên mẫu đầu tiên vào khoảng 2 giờ sáng,” Javidan kể lại, “và phấn khích đến nỗi lái nó đi mà không cần kính, nội thất hay mui xe gì cả.”

Khoảng một hai ngày sau, Musk đến kiểm tra chiếc xe. Anh nhảy vào và lái nó đến đầu bên kia tầng hầm, và ở lại đó một mình cùng chiếc xe. Anh ra ngoài và bước xung quanh chiếc xe, rồi các kỹ sư tiến đến nghe anh nhận xét về cỗ máy. Quá trình này tiếp tục lặp lại nhiều lần trong nhiều tháng sau đó. “Nhìn chung, ý kiến của anh ấy vừa tích cực, vừa mang tính xây dựng,” Javidan cho biết. “Chúng tôi cố gắng để anh ấy tự lái mỗi khi có thể, và anh

ấy có thể yêu cầu thiết bị lái phải khít hơn hoặc điều gì đó đại loại thế, trước khi chạy đi cho kịp một cuộc họp khác.”

Khoảng một tá chiếc xe đời đầu đã ra lò. Hai trong số đó được gửi đến các nhà cung cấp như Bosch để bắt đầu chế tạo hệ thống phanh, trong khi những chiếc khác được sử dụng trong những lần kiểm định và chỉnh sửa thiết kế khác nhau. Các giám đốc của Tesla đảm bảo những chiếc xe này luân phiên nhau theo một lịch trình khắt khe, yêu cầu một nhóm chỉ có hai tuần để kiểm tra xe trong thời tiết lạnh, rồi chuyển ngay chiếc xe đời đầu đó cho nhóm khác để khớp hệ truyền động. “Những anh chàng đến từ Toyota và Daimler không thể so bì nổi,” Javidan cho biết. “Họ có thể sẽ cần đến 200 chiếc xe đời đầu, rồi vài trăm cho đến cả nghìn chiếc đời thứ hai. Còn tại đây, chúng tôi đang xử lý mọi công đoạn từ kiểm tra va chạm cho đến thiết kế nội thất với chỉ khoảng 15 chiếc xe — một thành tựu quá ngoạn mục đối với họ.”

Nhân viên Tesla cũng phát triển các kỹ thuật tương tự cho những người đồng cấp của họ tại SpaceX để đối phó với yêu cầu cao từ Musk. Các kỹ sư thông thái hiểu rằng: Tốt hơn họ không nên đến họp chỉ để báo tin xấu mà không có kế hoạch thay thế sẵn sàng nào. “Một trong những cuộc họp đáng sợ nhất là khi chúng tôi cần xin Elon thêm kinh phí và hai tuần nữa để tạo ra một phiên bản Model s khác,” Javidan kể lại. “Chúng tôi cùng nhau lập kế hoạch, xác định xem thời gian thực hiện là bao lâu và cần bao nhiêu chi phí. Chúng tôi bảo anh ấy rằng nếu muốn hoàn thành chiếc xe trong vòng 30 ngày, anh ấy sẽ cần thuê thêm người mới và trình lên anh ấy một chồng lý lịch. Bạn không được nói với Elon rằng mình không thể làm gì. Nếu làm thế, bạn sẽ bị tống ra khỏi phòng. Bạn phải chuẩn bị mọi thứ đầu vào đấy. Sau khi chúng tôi trình bày kế hoạch, Elon bảo, ‘Okay, cảm ơn.’ Mọi người nhìn tôi như muốn nói, ‘Khiếp thật, anh ấy đã không sa thải anh.’”

Có những lúc Musk như nhấn chìm cả nhóm kỹ sư Tesla vì những đòi hỏi của anh. Anh mang một bản mẫu chiếc Model s về nhà suốt dịp cuối tuần, rồi trở lại vào thứ Hai để yêu cầu thay đổi đến khoảng 80 điểm. Do Musk không bao giờ ghi chép lại, nên anh luôn sắp xếp mọi phương án trong đầu và soạn ra một danh mục mỗi tuần để xem các kỹ sư đã khắc phục được gì. SpaceX cũng áp dụng những quy định kỹ thuật như thế. Bạn hoặc phải làm theo điều Musk yêu cầu, hoặc phải chuẩn bị đào bới hàng mớ tài liệu để giải

thích vì sao mình không làm được điều gì đó. “Anh ấy luôn bảo, ‘Hãy phân tích theo vật lý học,’” Javidan cho biết.

Năm 2012, khi công đoạn phát triển chiếc Model s gần hoàn thành, Musk đã cải thiện những đòi hỏi và phong cách phân tích của anh. Mỗi thứ Sáu, anh lại xem xét chiếc Model s cùng với von Holzhausen tại xưởng thiết kế Los Angeles. Von Holzhausen và nhóm nhỏ của anh đã chuyển ra khỏi góc nhà máy SpaceX đến một cơ sở riêng dạng kho chứa máy bay gần phía sau khu phức hợp SpaceX<sup>104</sup>. Tòa nhà có vài phòng làm việc và một khu vực rộng rãi, nơi nhiều mô hình xe cộ và các bộ phận chờ được thẩm định. Khi tôi ghé thăm vào năm 2012, tại đây đã có một chiếc Model s hoàn chỉnh, một phiên bản khung xương của chiếc Model X - khi ấy vẫn chưa được đưa ra bán như xe SUV - cùng một hàng lớp xe và nắp đậy trực được tuyển chọn xếp dựa bên tường. Musk nhảy vào ghế lái chiếc Model s, còn von Holzhausen trèo vào ghế hành khách. Mắt Musk đảo quanh vài giây rồi nhìn chăm chăm vào kính chống lóa. Nó màu be và có một đường nổi trông rất rõ chạy quanh mép, làm bực vải ra ngoài. “Chỗ này bị hở rồi,” Musk nói. Đinh vít gắn chiếc kính vào xe cũng trông rất rõ, và Musk quả quyết rằng mỗi khi trông thấy chúng, anh cảm giác như có vô vàn mũi dao tí hon đâm vào mắt mình. Toàn bộ chuyện này thật không thể chấp nhận được. “Chúng tôi phải quyết định đâu là kiểu kính chống lóa tốt nhất thế giới, rồi bắt tay làm tốt hơn thế,” Musk chia sẻ. Hai trợ lý đang ghi chép bên ngoài xe lập tức ghi lại điều này.

Quy trình này lặp lại một lần nữa với chiếc Model X. Đây là sự kết hợp của xe SUV với xe tải nhỏ dựa trên nền tảng của chiếc Model s. Von Holzhausen có bốn phiên bản bảng điều khiển trung tâm xếp trên sàn, để anh có thể lắp vào từng chiếc một cho Musk quan sát. Song, hai người lại dành phần lớn thời gian vật lộn với hàng ghế giữa. Mỗi chiếc có một bộ đồ độc lập, để mỗi hành khách có thể điều chỉnh ghế của mình thay vì dịch chuyển đồng thời cả hàng ghế. Musk rất thích sự tự do này dành cho hành khách, nhưng dần cảm thấy lo lắng khi nhìn cả ba chiếc từ các vị trí khác nhau. “Vấn đề là chúng sẽ không bao giờ thẳng hàng và trông rất rối rắm,” Musk giải thích. “Chúng tôi phải đảm bảo chúng không quá lộn xộn.”

Việc nghĩ về Musk như một chuyên gia thiết kế cứ khiến tôi cảm thấy ngỡ ngợ. Anh có trái tim của một nhà vật lý và tác phong của một kỹ sư. Nếu

ngẫm lại xem Musk là ai, bạn sẽ nhận thấy anh thuộc tuýp một sách lược thộm đúng kiểu Thung lũng Silicon, một kẻ chỉ biết đâu là thiết kế đẹp nếu đã từng đọc qua trong sách giáo khoa. Nhưng sự thật là có điều gì đó đang xảy ra với Musk, và anh biết cách biến nó thành một lợi thế. Anh rất có tầm nhìn và có thể lưu giữ trong đầu những thứ mà kẻ khác nhận thấy nên bỏ qua, và hỏi tương lại chúng bất kỳ lúc nào. Quá trình này đã giúp Musk phát triển một nhãn quan tốt kết hợp với sự nhạy bén của bản thân, đồng thời cải thiện khả năng diễn đạt thành lời những điều anh mong muốn. Kết quả anh thu được là một cách nhìn đầy tự tin, kiên định nhưng vẫn cộng hưởng với thị hiếu của người tiêu dùng. Giống như Steve Jobs trước anh, Musk có khả năng nghĩ đến những điều mà người tiêu dùng chưa biết rằng họ muốn — như tay nắm cửa xe hay màn hình cảm ứng khổng lồ - và mừng tưng ra một quan điểm chung đối với mọi sản phẩm, dịch vụ của Tesla. “Elon duy trì Tesla như một công ty sản xuất,” von Holzhausen giải thích. “Anh ấy thiết tha mong muốn chúng tôi phải cho ra sản phẩm tốt. Tôi phải giao được nó cho anh ấy, và đảm bảo sản phẩm thật đẹp đẽ và cuốn hút.”

Với Model X, Musk đã quay lại với vai trò của mình như một “người cha” để định hình nên các nhân tố thiết kế hào nhoáng nhất cho chiếc xe. Anh và von Holzhausen bước quanh khu trưng bày tại một triển lãm xe hơi tại Los Angeles, và cả hai cùng phàn nàn về những bất tiện khi cố trèo vào băng ghế giữa và ghế sau của một chiếc SUV. Các bậc cha mẹ luôn cảm thấy lưng mình như trật khớp khi cố xếp chỗ cho con và ghế trẻ em vào trong xe chính là những người hiểu rõ thực tế này, và những ai ăn mặc tươm tất mà cố nhét người vào băng ghế thứ ba cũng thế. “Ngay đến một chiếc xe tải nhỏ cũng nên có thêm không gian, vì gần  $\frac{1}{3}$  lối vào đã bị cửa trượt choán cả rồi,” von Holzhausen nhận xét. “Nếu bạn có thể mở cửa xe theo một phương pháp độc đáo và đặc biệt, thì đó có thể là yếu tố thực sự thay đổi cuộc chơi. Chúng tôi đã giữ lại phần cốt lõi của ý tưởng đó và phát triển từ 40 đến 50 hướng thiết kế nhằm giải quyết vấn đề, và tôi tin chúng tôi đã đi đến một trong những giải pháp triệt để nhất.” Chiếc Model X sở hữu hai cửa “cánh chim cất” - theo cách gọi của Musk. Chúng là phiên bản có bản lề của loại cửa “cánh mòng biển” trên các mẫu xe sành điệu như DeLorean. Chúng trượt lên rồi lắc lư một cách gò bó, vừa đủ để chiếc Model X không

cọ xát vào xe khác đỗ gần nó hay va phải trần ga-ra. Kết quả là cha mẹ có thể đặt lọt con mình vào hàng ghế thứ hai mà không phải cúi hay vịn người.

Khi các kỹ sư của Tesla lần đầu nghe đến cửa xe cánh chim cất, họ đã co rúm người lại. Lại là Musk với một yêu cầu điên rồ nữa. “Mọi người cố gắng đưa ra một cái cơ để lý giải vì sao chúng ta không thể làm thế,” Javidan cho biết. “Không thể cất nó trong ga-ra, cũng không gắn ván trượt tuyết lên mui xe được. Sau đó, Elon lái một mẫu chạy thử về nhà và cho chúng tôi xem hai cánh cửa mở ra như thế nào. Ai cũng rì rầm bàn tán, ‘Tất nhiên rồi, trong một ngôi nhà trị giá 15 triệu đô-la, cửa xe sẽ dễ dàng mở ra thôi.’” Cũng giống như các tay nắm cửa gây nhiều tranh cãi của chiếc Model s, cửa xe Model X cũng trở thành một trong những tính năng nổi bật nhất của chiếc xe và được người tiêu dùng nhắc đến nhiều nhất. “Tôi là một trong những người đầu tiên thử nghiệm nó với ghế dành cho trẻ em,” Javidan kể lại. “Chúng tôi có một chiếc xe tải nhỏ, và phải là vận động viên uốn dẻo mới nhét nổi chiếc ghế vào băng giữa. So với nó thì chiếc Model X lại rất dễ dàng. Nếu đó là một mảnh lói, thì đó là một mảnh ra trò.”

Trong dịp tôi ghé thăm xưởng thiết kế năm 2012, Tesla đang có nhiều mẫu xe của đối thủ tại bãi đỗ xe bên cạnh, và Musk cam đoan sẽ chứng minh được những hạn chế về chỗ ngồi của chúng so với chiếc Model X. Một cách trung thực, anh đã cố gắng ngồi vào băng ghế thứ ba của chiếc SUV Acura, nhưng ngay cả khi họ tuyên bố chiếc xe đủ chỗ cho bảy người, thì Musk vẫn phải ép chặt hai gối dưới cằm và không lúc nào thực sự nhét vừa người vào ghế. “Nó cứ như một cái hang bé tí,” anh nhận xét. “Ai cũng có thể tạo ra một chiếc xe lớn nếu nhìn từ ngoài vào. Bí quyết là phải khiến nó lớn ngay từ bên trong.” Musk lướt qua từng chiếc xe của đối thủ, chỉ rõ cho tôi và von Holzhausen thấy những khiếm khuyết của chúng. “Thật hay khi biết những chiếc xe khác kém đến mức nào,” anh nói.

Khi nghe những tuyên bố này thốt ra từ miệng Musk, tôi đã bị sốc trong thoáng chốc. Đây, một gã cần đến chín năm để xuất xưởng 3 nghìn chiếc xe lại dám nhạo báng các hãng xe hơi chuyên sản xuất hàng triệu xe mỗi năm. Trong bối cảnh đó, sự lên gân của anh trở nên lố bịch.

Tuy nhiên, Musk lại tiếp cận mọi thứ từ quan điểm của triết gia Plato. Theo cách nhìn nhận của anh, mọi lựa chọn thiết kế và công nghệ nên trực tiếp hướng tới mục tiêu chế tạo ra một chiếc xe càng gần như hoàn hảo càng tốt.



Rộng hơn, Musk đang phán xét những gì mà các hãng xe đối thủ còn chưa đạt đến. Đó hầu như là một trải nghiệm kép đối với anh. Bạn có thể đang bất chấp tất cả để cố gắng làm nên một thành tựu kỳ vĩ, hoặc có thể không. Nhưng nếu bạn không cố gắng, Musk sẽ xem bạn như một kẻ thất bại. Đối với những kẻ ngoài cuộc, lập trường này có thể khá vô lý hoặc xuẩn ngốc, nhưng triết lý đó hiệu nghiệm với Musk và liên tục thúc đẩy anh cùng những người quanh anh đi tới những giới hạn của mình.

Ngày 22 tháng Sáu năm 2012, Tesla đã mời toàn bộ nhân viên, một số khách hàng được lựa chọn và giới truyền thông đến nhà máy ở Fremont để chứng kiến loạt xe Model s đầu tiên được giao về tận nhà. Tùy thuộc bạn chọn một trong nhiều thời điểm giao xe mà họ đã hứa hẹn, chiếc Model s vẫn cứ bị muộn từ 18 tháng đến hơn hai năm. Một số đợt chậm trễ là hậu quả của việc Musk yêu cầu phải phát minh ra các công nghệ kỳ lạ. Những đợt chậm trễ khác đơn giản thuộc về trách nhiệm của Tesla, một công ty còn khá non trẻ đang học cách sản xuất ra một cỗ xe xa xỉ không chệ vào đâu được, và đang cần vượt qua giai đoạn thử và sai để trở thành một công ty trưởng thành hơn, tinh nhuệ hơn.

Những người ngoài đã chết điếng người khi lần đầu nhìn thoáng qua nhà máy Tesla. Musk cho sơn năm chữ cái T-E-S-L-A màu đen không lồ bên hông tòa nhà, để những ai lái xe ngang qua đường cao tốc hoặc bay phía trên có thể nhận ra sự hiện diện của công ty. Bên trong nhà máy, vốn được phủ bằng tông màu xám tối của General Motors và Toyota, cũng được bài trí theo gu thẩm mỹ của Musk. Sàn nhà được trải nhựa dính màu trắng, tường và xà nhà được sơn trắng, các máy đập cao đến 9 mét cũng phủ một màu trắng, còn phần lớn các loại máy móc khác - như dàn robot - lại được sơn đỏ, khiến nơi đây trông như phiên bản công nghiệp của xưởng đồ chơi Ông già Noel. Giống như đã làm với SpaceX, Musk cho đặt các bàn làm việc của kỹ sư ngay trên sàn nhà máy, được bao quanh bởi các vách ngăn của ô làm việc sơ sài. Musk cũng có một bàn làm việc trong khu vực này<sup>105</sup>.

Sự kiện ra mắt chiếc Model s được tổ chức tại một bộ phận của nhà máy, nơi họ hoàn thành những chiếc xe. Đây là phần sàn có các đường rãnh và gờ khác nhau mà các xe chạy qua để kỹ thuật viên lắng nghe xem có tiếng rung lắc nào không. Cũng có một căn buồng để phun nước áp lực cao lên xe

nhằm kiểm tra xem có rò rỉ hay không. Trong lượt thăm định cuối cùng, chiếc Model s lướt trên một bục nổi làm bằng tre và được gắn nhiều đèn LED, nhằm tạo ra độ tương phản cao để mọi người có thể nhận ra những lỗi trên thân xe. Trong vài tháng đầu tiên sau khi chiếc Model s rời dây chuyền, Musk đã tới bục tre này để xem xét kỹ từng chiếc xe. “Anh ấy chống cả tay xuống đất để trông rõ phía dưới bánh xe,” Steve Jurvetson, nhà đầu tư kiêm thành viên hội đồng quản trị Tesla, cho biết.

Hàng trăm người đã tề tựu quanh sân khấu này để chứng kiến khoảng một tá chiếc xe đầu tiên trình diện trước chủ nhân của chúng. Nhiều nhân viên vốn là các công nhân nhà máy từng thuộc bộ phận nghiệp đoàn của hai hãng xe hơi trước đây, từng mất việc khi nhà máy NUMMI đóng cửa và nay đã quay lại làm việc, góp phần tạo nên chiếc xe của tương lai. Họ vẫn cờ Mỹ và đội mũ lưỡi trai màu đỏ, trắng, xanh. Một số công nhân đã khóc khi những chiếc sedan Model s xếp hàng trên sân khấu. Ngay đến những kẻ chỉ trích Musk cay độc nhất cũng phải mềm lòng trong khoảnh khắc khi chứng kiến những gì đang diễn ra. Bất kể bạn cho rằng Tesla được chính phủ hỗ trợ vốn hay phóng đại về triển vọng của chiếc xe hơi điện này, nó vẫn đang cố gắng tạo ra một thành quả lớn lao và khác biệt, từ đó tạo công ăn việc làm cho hàng nghìn người. Trước hậu cảnh là những cỗ máy đang kêu o o, Musk đã có một bài phát biểu ngắn gọn và trao chìa khóa cho các chủ xe. Họ lái chiếc Model s của mình xuống khỏi bục tre và tiến ra cửa nhà máy, giữa tràng pháo tay không ngớt của các nhân viên Tesla đang đứng chào.

Chỉ bốn tuần trước đó, SpaceX đã phóng thành công một kiện hàng lên Trạm Không gian Quốc tế rồi đưa đầu tên lửa trở về Trái Đất - đây là lần đầu tiên một công ty tư nhân làm được điều này. Chiến công đó — cộng với sự kiện ra mắt chiếc Model s — đã dẫn đến sự thay đổi chóng mặt trong cách nhìn nhận của thế giới bên ngoài Thung lũng Silicon đối với Musk. Gã điên chỉ biết hứa, hứa và hứa đã làm được - và làm được những điều kỳ vĩ. “Có lẽ tôi đã quá lạc quan về thời gian hoàn thành những mục tiêu này, nhưng tôi không hề hứa suông về thành quả,” Musk nói với tôi trong cuộc phỏng vấn sau khi ra mắt chiếc Model s. “Tôi đã hoàn tất mọi việc mình hứa sẽ làm.”

Riley không ở bên Musk để ăn mừng và chia sẻ bước tiến đến một tương lai tốt đẹp này. Họ đã ly hôn, và Musk bắt đầu nghĩ đến việc hẹn hò trở lại nếu

anh có thể dành thời gian. Bất chấp những rối loạn trong cuộc sống riêng tư, Musk vẫn đạt đến độ bình thản mà anh chưa từng cảm thấy trong nhiều năm. “Cảm giác chủ yếu của tôi là mình đang gánh vác vài thứ trên vai,” anh cho biết. Musk đã đưa bọn trẻ đến Maui thăm Kimbal cùng những họ hàng khác, đánh dấu chuyến nghỉ mát thực sự, đầu tiên của anh sau nhiều năm.

Ngay sau kỳ nghỉ này, Musk lần đầu tiên đã cho phép tôi có cái nhìn thoáng qua nhưng quan trọng vào cuộc sống của anh. Với hai cánh tay cháy nắng vẫn còn đang lên da non, Musk đã gặp tôi tại trụ sở Tesla và SpaceX, tại xưởng thiết kế Tesla và tại Beverley Hills nơi đang chiếu bộ phim tài liệu mà anh tham gia tài trợ. Bộ phim *Baseball in the Time of Cholera* (Bóng chày thời thổ tả) - khai thác đợt bùng phát bệnh dịch tả tại Haiti - tuy hay nhưng thật kinh khủng. Hóa ra, Musk đã đến thăm Haiti vào Giáng sinh năm trước và chắt đây máy bay những món đồ chơi cùng máy tính MacBook Air cho một cô nhi viện. Bryn Mooser, đồng đạo diễn bộ phim, kể với tôi rằng trong bữa tiệc thịt nướng, Musk đã hướng dẫn bọn trẻ khai hỏa các tên lửa mẫu, sau đó ghé thăm một ngôi làng sâu thẳm trong rừng bằng thuyền độc mộc. Sau buổi chiếu phim, Musk và tôi (Bryn Mooser) dạo phố, tránh xa đám đông ồn ào. Tôi gào lên với anh rằng mọi người muốn biến anh thành nhân vật Tony Stark ngoài đời thực, nhưng anh không thực sự toát ra khí chất của “gã tay chơi nốc rượu scotch khi phóng đến Afghanistan giữa một đoàn hộ tống của quân đội.” Anh phanh xe lại, rồi trực chỉ hướng bên thuyền Haiti. “Tôi còn nghiện thứ thức uống mà họ gọi là Xác sống,” Musk thừa nhận. Anh mỉm cười rồi mời tôi uống vài ly tại quán Mr. Chow bên kia đường để ăn mừng bộ phim. Mọi thứ với Musk dường như rất thuận lợi, và anh đang tận hưởng khoảnh khắc đó.

Nhưng quãng thời gian thanh thoi này chẳng kéo dài được lâu và chẳng mấy chốc cuộc chiến sinh tồn của Tesla lại bắt đầu. Ban đầu, công ty chỉ có thể sản xuất khoảng mười chiếc sedan mỗi tuần và vẫn còn hàng nghìn đơn hàng tồn cần hoàn thành. Những kẻ chuyên bán không, tức các nhà đầu tư đặt cược giá cổ phiếu công ty sẽ sụt giảm, đang giữ lượng cổ phiếu quan trọng ở Tesla và biến nó thành mã cổ phiếu được bán không nhiều nhất trong danh sách 100 công ty lớn nhất trên sàn giao dịch NASDAQ. Phe chống đối dự kiến mẫu xe Model s sẽ phát sinh vô số lỗi và làm giảm sự nhiệt tình của mọi người dành cho chiếc xe, đến mức họ bắt đầu hủy đơn

đặt hàng với số lượng lớn. Rất nhiều người cũng đang hoài nghi liệu Tesla có thể triển khai sản xuất một cách hợp lý và có lãi hay không. Tháng Mười năm 2012, Mitt Romney, ứng cử viên tổng thống đầy triển vọng đã gán cho Tesla cái danh “kẻ thất bại,” đồng thời phi báng hai công ty công nghệ xanh khác được chính phủ tài trợ (hai nhà sản xuất tấm pin Mặt Trời Solyndra và Fisker) trong một cuộc tranh biện với Barack Obama.

Trong khi những kẻ hoài nghi đặt cược những khoản lớn cho một thất bại sắp xảy đến với Tesla, thì thói huênh hoang của Musk lại bộc phát. Anh bắt đầu nói về mục tiêu đưa Tesla trở thành hãng sản xuất xe hơi lớn sinh lời nhất thế giới, với lợi nhuận trên cả BMW. Tiếp đó, đến tháng Chín năm 2012, anh đã tiết lộ một điều khiến cả hai phe chỉ trích lẫn ủng hộ phải choáng váng. Tesla đã bí mật xây dựng một trạm đầu tiên trong mạng lưới các trạm sạc điện. Công ty công bố sáu địa điểm dựng trạm tại California, Nevada, Arizona và hứa hẹn sẽ có hàng trăm trạm khác được hoàn thành. Tesla dự định sẽ xây dựng một mạng lưới sạc toàn cầu để các chủ xe Model s có thể di chuyển những hành trình dài trên đường cao tốc và sạc điện lại một cách nhanh chóng. Và họ có thể làm thế miễn phí. Thực ra, Musk đã quả quyết rằng các chủ xe Tesla sẽ sớm chu du trên khắp nước Mỹ mà không phải tốn một xu tiền nhiên liệu. Những ai lái xe Model s cũng không gặp chút rắc rối nào khi tìm kiếm các trạm này, không chỉ vì máy tính gắn trên xe sẽ dẫn họ đến trạm gần nhất, mà còn bởi Musk và von Holzhausen đã thiết kế các tấm đá nguyên khối không lò sơn màu đỏ và trắng, nhằm báo hiệu về sự hiện diện của những trạm này.

Các trạm “Siêu nạp” trên — theo cách gọi của Tesla — đại diện cho khoản đầu tư lớn của một công ty đang thiếu tiền. Ai đó có thể dễ dàng lập luận rằng việc chi tiền cho một thứ như thế trong thời điểm bấp bênh này trong lịch sử Model s và Tesla là điều gì đó vừa ngớ ngẩn vừa vô cùng điên rồ. Chắc chắn Musk không dám cả gan sửa lại khái niệm khá vững bền về xe hơi, và đồng thời xây dựng một mạng lưới năng lượng với ngân sách chi bằng số tiền mà Ford và ExxonMobil chi cho các bữa tiệc hội hè hàng năm của họ. Nhưng đó là một kế hoạch chắc chắn. Musk, Straubel và những người khác trong nội bộ Tesla đã vạch ra cuộc chơi “được ăn cả, ngã về không” này từ lâu và xây dựng các tính năng nhất định cho chiếc Model s cùng với suy nghĩ về Trạm Siêu nạp có sẵn trong đầu<sup>106</sup>.

Tuy sự xuất hiện của Model s và mạng lưới sạc điện giúp Tesla bội thu các tiêu đề bài báo, nhưng không ai biết liệu tin tức truyền thông tích cực và thiện cảm dành cho công ty có kéo dài hay không. Những quyết định đánh đổi đáng kể đã khiến Tesla phải gấp rút đưa Model s ra thị trường. Chiếc xe có một số tính năng nổi bật và mới lạ. Nhưng mọi người trong nội bộ công ty đều hiểu rằng khi sedan vẫn còn là dòng xe xa xỉ, thì Model s sẽ không thể cạnh tranh từng tính năng với các mẫu xe đến từ BMW và Mercedes-Benz. Chẳng hạn, vài nghìn chiếc Model s đầu tiên sẽ được chuyển đến tay người mua mà không có cảm biến đỗ xe hay thiết bị kiểm soát tốc độ gắn ra-đa như trên các dòng xe cao cấp khác.” Hoặc chúng tôi phải thuê ngay một nhóm 50 người để hoàn thành một trong những tính năng ấy, hoặc cứ tiến hành mọi việc nhanh nhất, tốt nhất có thể,” Javidan nói.

Chi tiết thành phẩm đạt dưới mức trung bình cũng rất khó giải thích. Người dùng ban đầu có thể cho qua chuyện cần gạt nước hoạt động thất thường trong vài ngày đầu, nhưng họ muốn các hàng ghế và kính chống lóa phải xứng với cái giá 100 nghìn đô-la. Tuy Tesla đã cố gắng hết sức tìm kiếm nguồn vật liệu chất lượng cao, nhưng đôi lúc họ vẫn gặp khó khăn khi thuyết phục các nhà cung cấp hàng đầu xem trọng mối làm ăn với công ty. “Mọi người nghi ngờ rằng chúng tôi chỉ xuất xưởng được 1.000 chiếc Model s,” von Holzhausen cho biết. “Thật thất vọng, vì tuy chúng tôi có động lực hoàn thiện chiếc xe, nhưng không thể tìm được sự cam kết tương tự từ bên ngoài. Đối với kính chống lóa, rốt cuộc chúng tôi phải bắt tay với một nhà cung cấp hạng ba rồi lo giải quyết tình thế sau khi chiếc xe bắt đầu được giao.” Tuy vậy, những vấn đề thẩm mỹ vẫn chưa là gì so với tình trạng nội bộ đầy rối ren — lần đầu được tiết lộ chi tiết ở đây - đang đe dọa làm công ty suýt phá sản một lần nữa.

Musk đã thuê George Blankenship, cựu giám đốc của Apple, để điều hành các cửa hàng và hoạt động tại trung tâm chăm sóc của họ. Tại Apple, chức vụ của George Blankenship chỉ kém Steve Jobs hai bậc và được tin nhiệm nhờ đã xây dựng phần lớn chiến lược cho Apple Store. Khi Tesla lần đầu tuyển mộ Blankenship, báo giới và công chúng đã vô cùng xôn xao, dự báo rằng anh sẽ làm điều gì đó thật ngoạn mục và xung đột với truyền thống vốn có của ngành công nghiệp xe hơi.

Blankenship đã góp công trong đó. Ông mở rộng số lượng các cửa hàng của Tesla trên khắp thế giới và làm chúng thấm đượm bản sắc của Apple Store. Bên cạnh trưng bày Model s, các cửa hàng Tesla còn bán áo trùm, mũ và có không gian phía sau để bọn trẻ chơi với bút màu và sách tô màu của Tesla. Blankenship đã dẫn tôi tham quan một cửa hàng Tesla tại Santana Row - trung tâm mua sắm hào nhoáng tại San Jose. Ông cư xử như một người ông ân cần, một người xem Tesla như cơ hội để tạo nên điều khác biệt. “Một người bán xe điện hình sẽ muốn bán cho anh một chiếc xe ngay lập tức để dọn sạch lô của hắn trong kho,” Blankenship cho biết. “Mục tiêu của chúng tôi ở đây là phát triển mối quan hệ với Tesla và xe cộ dùng điện.” Theo ông, Tesla muốn biến Model s thành thứ gì đó hơn cả một chiếc xe. Lý tưởng nhất, nó sẽ trở thành một món hàng đáng khao khát như iPod và iPhone. Blankenship cũng lưu ý rằng Tesla hiện đã có hơn 10 nghìn yêu cầu giữ hàng trước, trong đó phần lớn khách hàng không cần lái thử chiếc xe. Sự hứng thú ban đầu này hầu hết là kết quả từ khí chất toát ra xung quanh Musk, người được Blankenship nhận xét là rất giống Jobs, nhưng với một phong thái vừa lẩn át, vừa ôn hòa. “Đây là lần đầu tiên tôi làm việc lại một công ty sẽ thay đổi thế giới,” Blankenship nói, thi thoảng bất ngờ đá xoáy vào những thiết bị tầm thường của Apple.

Ban đầu Musk và Blankenship khá tâm đầu ý hợp, nhưng mối quan hệ của họ đã đổ vỡ trong các giai đoạn sau vào năm 2012. Tesla sở hữu một lượng lớn đơn hàng đặt trước, theo đó, mọi người sẵn sàng chôn ngay 5 nghìn đô-la để lọt vào danh sách chờ mua chiếc Model s. Tuy nhiên, công ty lại gặp khó khăn khi biến những đơn đặt trước này thành việc bán hàng thực sự. Nguyên nhân phía sau vấn đề này vẫn chưa được làm rõ. Có thể những lời phàn nàn về nội thất và các trở ngại ban đầu được đề cập trên diễn đàn cũng như các trang chuyên đề về Tesla đã gây nên sự lo lắng. Tesla cũng thiếu các phương án thanh toán để làm dịu bớt áp lực của khoản tiền mua xe 100 nghìn đô-la (mỗi chiếc), trong khi việc bán lại chiếc Model s trên thị trường vẫn còn mơ hồ. Rốt cuộc, bạn có thể sắm được chiếc xe của tương lai, hoặc có thể chi ra một khoản tiền sáu con số để đổi lấy một bộ pin không hoạt động được, và chẳng có người thứ hai thèm mua lại. Khi ấy, các trung tâm dịch vụ của Tesla cũng còn rất yếu kém. Những chiếc xe đời đầu thì chưa đủ uy tín, còn khách hàng được chuyển thẳng từ danh sách chờ đến trung tâm mà không được chuẩn bị trước để có thể kiểm soát số lượng.

Nhiều chủ xe Tesla tiềm năng có vẻ muốn đứng ngoài cuộc chơi lâu hơn đôi chút để chắc chắn rằng công ty vẫn tại được. Theo lời Musk, “Họ bàn tán về chiếc xe rất ghê.”

Đến giữa tháng Hai năm 2013, Tesla lâm vào tình trạng khủng hoảng. Nếu không thể nhanh chóng biến các đơn giữ chỗ thành đơn mua hàng, nhà máy sẽ ngưng hoạt động và khiến công ty tổn thất vô khối tiền của. Và nếu ai đó nghe ngóng được chuyện nhà máy đình trệ, cổ phiếu của Tesla rất có thể sẽ lao dốc, khách mua tiềm năng sẽ trở nên cẩn trọng hơn và những kẻ bán không sẽ giành phần thắng. Mọi người cố giấu Musk về tính chất nghiêm trọng của vấn đề, nhưng ngay khi hay tin, anh đã lập tức hành động theo lối “được ăn cả, ngã về không” theo đúng kiểu của mình. Musk kéo tất cả mọi người vào cuộc, từ bộ phận tuyển dụng, xưởng thiết kế, đội kỹ thuật, phòng tài chính và mọi bộ phận khác mà anh có thể tìm ra, rồi ra lệnh cho họ nhắc điện thoại lên, gọi cho các khách hàng đặt trước và chốt bán hàng. “Nếu không bán xong những chiếc xe này, chúng ta sẽ chết chắc,” Musk tuyên bố với nhân viên. “Vậy nên, tôi không quan tâm các bạn đang làm công việc gì. Công việc mới của các bạn là bán xe.” Anh giao cho Jerome Guillen, cựu giám đốc tại Daimler, phụ trách khắc phục vấn đề dịch vụ. Musk sa thải các lãnh đạo cấp cao mà anh đánh giá là đạt hiệu quả dưới mức trung bình và thăng chức cho một loạt nhân viên trẻ hơn đạt kết quả làm việc trên trung bình. Anh cũng ra một thông báo có tính cá nhân về việc đảm bảo giá bán lại của chiếc Model s. Khách hàng có thể bán lại xe của họ với mức giá trung bình hiện tại tương đương với những dòng sedan xa xỉ, với hàng tỉ đô-la tiền đảm bảo của Musk đứng sau. Tiếp đến, Musk còn cố gắng sắp đặt một kế hoạch dự phòng cho Tesla, phòng trường hợp các đối sách của anh không hiệu quả.

Trong tuần đầu tiên của tháng Tư, Musk đã đến gặp Larry Page bạn anh tại Google. Theo lời những người biết rõ cuộc thảo luận giữa họ, Musk đã lên tiếng vì lo rằng Tesla không đủ khả năng tồn tại trong vài tuần kế tiếp. Khách hàng không chỉ không chuyển đơn giữ chỗ của họ thành đơn mua xe theo tỉ lệ mà Musk kỳ vọng, mà những khách hàng hiện tại còn bắt đầu hoãn mua khi hay biết về các lựa chọn màu sắc mới và tính năng sắp cập nhật. Tình hình tồi tệ đến mức Tesla buộc phải đóng cửa nhà máy của họ. Trước công chúng, Tesla thông báo rằng họ cần tiến hành bảo trì nhà máy - một lý do đúng đắn về mặt kỹ thuật, mặc dù công ty vẫn đang cố chốt đơn

mua hàng sao cho gần với dự kiến. Musk giải thích tất cả những điều trên rồi quyết định bắt tay thỏa thuận để Google mua lại Tesla.

Tuy Musk thật lòng không muốn bán lại, nhưng thỏa thuận này dường như là con đường sống sót duy nhất đối với tương lai của Tesla. Điều Musk sợ nhất ở thương vụ mua lại chính là chủ sở hữu mới sẽ không nhìn nhận các mục tiêu của Tesla thông qua kết luận của họ. Anh muốn đảm bảo công ty sẽ sản xuất được chiếc xe hơi điện cho thị trường đại chúng. Musk đề xuất cả điều khoản cho phép anh vẫn nắm quyền kiểm soát Tesla trong vòng tám năm, hoặc đến khi nào họ bắt đầu tung ra xe dành cho thị trường đại chúng. Musk cũng yêu cầu được sử dụng 5 tỷ đô-la tiền vốn để mở rộng nhà máy. Một số luật sư của Google không hề thích những đòi hỏi này, nhưng Musk và Page vẫn tiếp tục đàm phán về thỏa thuận. Xét theo giá trị của Tesla tại thời điểm đó, mọi người cho rằng Google cần phải chi khoảng 6 tỷ đô-la để sở hữu công ty.

Trong khi Musk, Page và các luật sư tranh luận về các yếu tố của thương vụ mua lại, một phép màu đã xảy ra. Khoảng 500 nhân viên mà Musk vừa biến thành nhân viên kinh doanh xe hơi đã nhanh chóng tiêu thụ được một lượng xe khổng lồ. Từ chỗ chỉ có tiền trong ngân hàng đủ dùng trong hai tuần, Tesla đã giao đủ xe trong khoảng thời gian chừng 14 ngày, lần đầu tiên kết thúc một quý tài chính rực rỡ. Ngày 8 tháng Năm năm 2013, Tesla đã gây chấn động Phố Wall khi lần đầu tiên báo lãi với tư cách một công ty cổ phần - 11 triệu đô-la trên 562 triệu đô-la doanh thu. Nó giao cho khách hàng 4.900 chiếc Model s trong giai đoạn đó. Thông cáo này đã kéo giá cổ phiếu Tesla tăng vọt từ 30 đô-la lên 130 đô-la vào tháng Bảy. Chỉ hai tuần sau khi công bố kết quả kinh doanh quý đầu, Tesla đã trả đủ 465 triệu đô-la (kèm lãi) khoản vay từ chính phủ trước đây. Bỗng dưng, Tesla sở hữu một lượng tiền mặt dự trữ khổng lồ để tùy nghi sử dụng, còn phe bán khống buộc phải nhận về những khoản lỗ khủng khiếp. Thành quả vững chắc từ cổ phiếu cũng làm tăng lòng tin của khách hàng, tạo nên một cộng đồng hãnh diện về Tesla. Do doanh số bán xe và giá trị của Tesla đều tăng mạnh, nên thỏa thuận với Google đã không còn cần thiết, và Tesla cũng đã trở nên quá đắt để mua lại. Những cuộc đàm phán với Google chấm dứt<sup>107</sup>.

Sự kiện diễn ra tiếp theo là Mùa hè của Musk. Musk đã đặt bộ phận PR của anh trong tình trạng báo động cao khi bảo họ rằng anh muốn Tesla có một



thông cáo báo chí mỗi tuần. Công ty chưa bao giờ bắt kịp được nhịp độ đó, nhưng họ đã phát hành hết tuyên bố này đến tuyên bố khác. Musk cũng tổ chức một loạt buổi họp báo nhằm giải quyết vấn đề tài trợ cho chiếc Model S, việc xây dựng thêm các trạm sạc và khai trương thêm nhiều cửa hàng bán lẻ. Trong một tuyên bố, Musk lưu ý rằng các trạm sạc của Tesla chỉ cung cấp năng lượng Mặt Trời và có sẵn pin để trữ thêm năng lượng dư thừa. “Tôi nói đùa rằng thậm chí nếu có tận thế với đầy xác sống, bạn vẫn có thể chu du khắp đất nước nếu sử dụng hệ thống Siêu nạp của Tesla,” Musk khẳng định, đồng thời đặt ra một cái ngưỡng rất cao cho CEO của các hãng xe khác. Tuy nhiên, sự kiện lớn nhất từ trước đến nay lại được tổ chức tại Los Angeles, nơi Tesla tiết lộ thêm một tính năng bí mật nữa của Model s.

Tháng Sáu năm 2013, Tesla dọn sạch các nguyên mẫu xe khỏi xưởng thiết kế tại Los Angeles rồi mời các chủ xe Tesla cùng cánh truyền thông đến dự một dạ tiệc hoành tráng. Hàng trăm người đã góp mặt, lái những chiếc sedan Model s đắt đỏ của họ xuyên qua các cung đường nhếch nhác vùng Hawthorne, rồi đỗ chúng giữa xưởng thiết kế và nhà máy SpaceX. Xưởng biến thành một quán bar. Trong ánh sáng mờ mờ, sàn nhà được trải cỏ nhân tạo và ngăn thành các gò cao để mọi người hòa mình vào đám đông hoặc thả mình trên ghế bành. Những quý cô trong chiếc đầm đen bó sát len giữa đám đông để phục vụ thức uống. Ca khúc “Get Lucky” của nhóm Daft Punk vang dậy trên loa. Sân khấu đã được dựng trước phòng, nhưng Musk còn mãi hòa vào đám đông trước khi bước lên. Trong mắt các chủ xe Tesla, anh thật sự đã trở thành một ngôi sao nhạc rock — không hề thua kém Steve Jobs với đức tin Apple. Mọi người vây quanh anh xin chụp ảnh cùng. Trong khi đó, Straubel đứng cạnh và hoàn toàn đơn độc.

Sau khi mọi người đã nhăm nháp vài ly, Musk xuyên qua đám đông tới trước căn phòng, nơi màn hình phía trên sân khấu đang chiếu các mẫu quảng cáo truyền hình cũ, với cảnh nhiều gia đình dừng xe tại các trạm xăng Esso và Chevron. Bọn trẻ rất vui mừng khi trông thấy linh vật hổ của Esso. “Thành thật mà nói, thích xăng là việc kỳ lạ,” Musk lên tiếng. Đó là khi anh đưa một chiếc Model s lên sân khấu. Một chiếc hổ mở ra trên mặt sàn bên dưới chiếc xe. Musk tuyên bố, có thể thay thế bộ pin gắn dưới chiếc Model s chỉ trong vài giây - điều mà công ty chưa từng tiết lộ với ai. Giờ đây, Tesla sẽ thêm vào việc “đổi pin” tại các trạm sạc của họ như một tùy chọn để tái nạp nhanh hơn. Ai đó có thể lái xe thẳng đến trạm dừng, nơi một

robot sẽ tháo bộ pin trên xe ra và lắp bộ mới vào chỉ trong 90 giây, tương đương thời gian đổ đầy bình xăng. “Quyết định duy nhất bạn phải đưa ra khi đến một trong các trạm của chúng tôi là lựa chọn giữa ‘miễn phí’ và ‘nhanh hơn,’” Musk nói.<sup>108</sup>

Vài tháng sau đó, có hai sự kiện đe dọa sẽ phá hỏng Mùa hè của Musk. Tờ *New York Times* đã đăng một báo cáo đầy khinh miệt về chiếc xe và các trạm sạc của nó, tiếp đến là hai chiếc sedan Model s bốc cháy sau khi va chạm với xe khác. Không quan tâm đến sự khôn ngoan thường thấy trong PR, Musk đã theo sau phóng viên đó, sử dụng dữ liệu trích xuất từ chiếc xe để chống lại các tuyên bố của báo cáo viên. Musk tự viết một bài phản bác đầy nóng nảy khi đang trong kỳ nghỉ tại Aspen với Kimbal và Antonio Gracias, một người bạn và cũng là thành viên hội đồng quản trị Tesla. “Nếu ở một công ty khác, sẽ có một nhóm chuyên về quan hệ công chúng chấp nối những thông tin kiểu này với nhau,” Gracias nhận xét. “Còn Elon lại cảm thấy đó là vấn đề quan trọng nhất mà Tesla phải đối mặt lúc đó, và đây luôn là những việc anh ấy đích thân đối phó cũng như ưu tiên. Nó có thể là dấu chấm hết cho chiếc xe và tượng trưng cho mối đe dọa hiện hữu đối với cả doanh nghiệp. Đã bao giờ phong thái thất thường của anh ấy trong những tình huống kiểu này khiến tôi co rúm người lại chưa? Có đấy. Nhưng tôi tin rồi mọi thứ sẽ tốt đẹp.” Musk cũng áp dụng phương pháp tương tự để đối phó với tin tức các vụ cháy, bằng cách tuyên bố trong một thông cáo báo chí rằng Model s là chiếc xe an toàn nhất nước Mỹ, cùng với việc cho gắn thêm một tấm chắn titan dưới thân xe cùng nhiều tấm nhôm để làm chệch hướng, ngăn chặn đá sỏi bắn vào, giữ cho khối pin được an toàn.

Cả các vụ cháy lẫn báo cáo tiêu cực thi thoảng xuất hiện đều không ảnh hưởng chút gì đến doanh số và giá cổ phiếu của Tesla. Vàng hào quang của Musk lại càng tỏa sáng rực rỡ hơn khi giá trị thị trường của Tesla phình to bằng khoảng một nửa GM và Ford.

Tháng Mười năm 2014, Tesla tổ chức thêm một sự kiện họp báo nữa để củng cố vị thế “người khổng lồ mới” của Musk trong ngành công nghiệp xe hơi. Musk đã tiết lộ một phiên bản siêu sạc của chiếc Model s với hai mô-tơ - một phía trước và một phía sau. Nó có thể đạt vận tốc từ 0 đến 96 km/giờ chỉ trong 3,2 giây. Công ty đã biến chiếc sedan thành một siêu xe. “Cứ như thể nó cất cánh từ boong tàu sân bay vậy,” Musk nói. “Thật là chuối.” Musk

cũng tiết lộ một bộ phần mềm mới dành cho chiếc Model s có chức năng lái tự động. Xe có ra-đa để phát hiện vật thể, cảnh báo nguy cơ va chạm và có thể tự tìm đường thông qua GPS. “Sau này, bạn sẽ có thể triệu hồi chiếc xe,” Musk khẳng định. “Nó sẽ đến bất cứ nơi nào bạn đang có mặt. Tôi cũng muốn thử vài thứ khác. Nhiều kỹ sư của chúng tôi sẽ được nghe về chúng. Tôi muốn đầu cắm sạc điện phải tự cắm vào xe, giống như một con rắn có khớp nối vậy. Tôi nghĩ chúng tôi có thể tạo ra thứ gì đó như thế.”

Hàng nghìn người đã xếp hàng chờ suốt nhiều giờ để xem Musk chứng thực công nghệ này. Musk chen vào những câu đùa trong suốt bài diễn thuyết và kích thích sự nhiệt tình của đám đông. Người đàn ông từng lúng túng trước truyền thông thời còn ở PayPal nay đã trở thành một nghệ sĩ độc đáo và tài tình, Một phụ nữ đứng cạnh tôi trong đám đông như muốn khuyu gồi khi Musk lần đầu bước lên sân khấu. Một quý ông đứng phía bên kia bảo rằng ông muốn có một chiếc Model X và đã gửi 15 nghìn đô-la cho bạn mình nhằm lọt vào danh sách đặt trước, vì thế có thể ông sẽ nhận được mẫu thứ 700. Sự nhiệt tình cộng với khả năng gây chú ý của Musk chính là biểu tượng cho hành trình dài mà một hãng xe hơi nhỏ và vị CEO lập dị của nó đã trải qua. Các công ty xe hơi đối thủ khao khát nhận được sự quan tâm như thế, và về cơ bản đã chết điếng khi Tesla lên tới dọa họ và bán được nhiều xe hơn họ từng tưởng tượng.

Khi cơn sốt Model s bao trùm Thung lũng Silicon, tôi đã ghé thăm một phòng thí nghiệm R&D nhỏ của hãng Ford tại Palo Alto. Trưởng phòng thí nghiệm khi ấy là một kỹ sư buộc tóc đuôi ngựa, mang xăng-đan tên T. J. Giuli, rất ghen tị với Tesla. Bên trong mỗi chiếc Ford là hàng tá hệ thống điện toán được tạo thành từ nhiều máy tính khác nhau; chúng kết nối với nhau và hoạt động nhịp nhàng như một. Đó quả là một mớ phức tạp đã phát triển theo thời gian; và tại thời điểm này, đặc biệt đối với một công ty như Ford, việc đơn giản hóa tình huống hầu như là bất khả thi, vì cần xuất xưởng hàng trăm nghìn chiếc xe mỗi năm và không thể ngưng hay khởi động lại. Trái lại, Tesla phải bắt đầu từ con số không và biến phần mềm thành trọng tâm của chiếc Model s. Giuli hẳn rất muốn có một cơ hội như thế. “Xét trên nhiều phương diện, phần mềm chính là trái tim của trải nghiệm dòng xe hơi mới,” anh nhận xét. “Từ hệ truyền động đến các chuông cảnh báo trong xe, chúng ta đều sử dụng phần mềm để tạo ra một môi trường ấn tượng và thoải mái. Mức độ tích hợp giữa phần mềm với

phần còn lại của chiếc Model s thực sự ấn tượng. Tesla chính là mốc chuẩn cho những gì chúng tôi đang làm tại đây.” Không lâu sau cuộc trò chuyện này, Giuli đã rời Ford để trở thành kỹ sư cho một công ty khởi nghiệp giấu tên.

Ngành sản xuất xe hơi chính thống gần như bất lực trong việc kìm hãm Tesla. Nhưng điều đó vẫn không ngăn được việc các giám đốc tỏ ra khó dễ bất cứ khi nào có thể. Chẳng hạn, Tesla muốn gọi dòng xe thế hệ thứ ba của họ là Model E, như thế các dòng xe của họ sẽ lần lượt là S<sup>109</sup>, E và X - lại một trò đùa khôi hài nữa của Musk. Nhưng Alan Mulally, CEO của Ford khi ấy, đã cấm Tesla sử dụng tên Model E và dọa sẽ kiện công ty. “Thế là tôi gọi ngay cho Mulally và nói đại ý, ‘Alan này, thực ra anh có định chế tạo Model E không, hay chỉ muốn chơi chúng tôi thôi?’” Musk kể. “Và tôi không rõ trường hợp nào tệ hơn. Anh biết không? Thực ra sẽ hợp lý hơn nếu họ chỉ muốn chơi chúng tôi, vì nếu họ tung ra mẫu Model E tại thời điểm này, thì sẽ rất lố bịch nếu chúng tôi buộc phải tung ra Model s và X.

Như vậy, ngay cả khi Ford đã tạo ra Model T<sup>110</sup> cách đây cả trăm năm, sẽ chẳng ai nghĩ rằng ‘Model’ là độc quyền của Ford nữa. Như thế, ta sẽ cảm giác như họ đánh cắp nó. Vậy tại sao anh lại đánh cắp chữ E của Tesla? Cứ như thể anh là một cánh quân phát-xít nào đó đang duyệt binh qua bảng chữ cái, hay tệ hơn là một tên cướp *Sesame Street*<sup>111</sup>. Và anh ta phân bua, ‘Không, không, chúng tôi nhất định sẽ dùng tên đó.’ Thế là tôi đáp, ‘Ồ, tôi không nghĩ đó là ý hay đâu, vì mọi người sẽ cảm thấy khó hiểu bởi điều đó vô lý. Thời nay, mọi người không quen với một chiếc Ford có chữ Model trên ấy. Nó thường được đặt tên đại loại như Ford Fusion cơ.’ Nhưng anh ta vẫn cứ cãi rằng Ford thực sự muốn dùng tên ấy. Thật tệ hại.” Sau đó, Tesla đã đăng ký tên thương hiệu Model Y như một đòn đáp trả. “Thực tế, Ford đã gọi cho chúng tôi với giọng vô cảm và bảo, ‘Chúng tôi biết các anh đã đăng ký tên Model Y. Đó có phải cái tên các anh định dùng thay thế Model E không?’” Musk kể lại. “Tôi bèn đáp. ‘Không, trò đùa đấy. S-E-X-Y (gọi cảm). Đánh vần thế nào nhỉ? Mà thôi, luật thương hiệu rất cuộc cũng chỉ là trò cũ thôi mà.<sup>112</sup>”

Điều Musk đã làm nhưng các hãng xe đôi thủ lại bỏ lỡ hoặc không có tiềm lực cạnh tranh, đó là biến Tesla thành một phong cách sống. Nó không chỉ

bán cho ai đó một chiếc xe hơi. Nó bán cho họ một hình ảnh, một cảm giác họ đang chạm vào tương lai, một mối quan hệ. Apple cũng làm được điều tương tự từ mấy thập niên trước với Mac, rồi lặp lại với iPod và iPhone. Thậm chí đối với những người không theo “tôn giáo” hòa tan mình vào với Apple, họ vẫn đắm mình vào thế giới này ngay khi mua phần cứng và tải xuống phần mềm kiểu như iTunes.

Kiểu quan hệ này rất khó dứt bỏ nếu bạn không kiểm soát được phong cách sống nhiều như có thể. Các hãng máy tính chuyên khoán phần mềm của họ cho Microsoft, vi xử lý cho Intel và thiết kế cho châu Á có thể không bao giờ tạo ra được những chiếc máy đẹp đẽ và hoàn chỉnh như của Apple. Họ cũng sẽ không thể đáp trả kịp thời nếu Apple mở rộng chuyên môn này sang các lĩnh vực mới và chiêu dụ mọi người dùng ứng dụng của hãng.

Bạn có thể nhận thấy Musk gắn chặt xe hơi với phong cách sống đến mức nào nếu chứng kiến Tesla từ chối chạy theo một qua từng năm. Tesla không ấn định các mẫu xe cho năm 2014 hay 2015, và cũng không áp doanh số kiểu “tiền nhanh các mẫu năm 2014 và dọn chỗ cho xe mới.” Nó chỉ sản xuất Model s tốt nhất có thể tại mỗi thời điểm, và đó là những gì khách hàng nhận được. Điều này có nghĩa là Tesla không phát triển và giữ kín cả mô tính năng mới suốt cả năm rồi tung chúng ra cùng lúc cho một mẫu xe mới. Họ bỏ sung từng tính năng một vào dây chuyền sản xuất khi đã sẵn sàng. Một số khách hàng có thể thất vọng vì bỏ lỡ một tính năng vào lúc này hoặc lúc khác. Tuy nhiên, Tesla cũng đảm bảo cung cấp hầu hết các bản nâng cấp — như cập nhật phần mềm — để mọi người đều nhận được, đồng thời mang đến cho các chủ xe Model s hiện tại nhiều bất ngờ thích thú.

Đối với một chủ xe Model s, một phong cách sống “toàn dùng điện” có thể hiểu như một sự hiện hữu ít rắc rối. Thay vì phải ghé trạm xăng, bạn chỉ cần cắm điện chiếc xe vào ban đêm, một nếp sống quen thuộc đối với bất kỳ ai có một chiếc smartphone. Chiếc xe sẽ lập tức sạc điện, hoặc chủ xe có thể mở phần mềm của Model s và đặt lịch sạc lúc đêm muộn, khi giá điện rẻ nhất. Chủ xe Tesla không chỉ tránh được các trạm xăng, mà họ hầu như còn không phải đến gặp thợ máy. Một phương tiện di chuyển truyền thống cần thay dầu máy và dầu hộp số để giảm ma sát và hao mòn phát sinh từ hàng nghìn bộ phận chuyển động. Thiết kế xe hơi điện đơn giản hơn sẽ loại bớt khâu bảo dưỡng này. Cả Roadster và Model s đều được lợi từ cái gọi là

“phanh phục hồi<sup>113</sup>”, giúp kéo dài tuổi thọ của phanh xe. Trong mỗi quá trình dừng-rời-chạy, xe Tesla sẽ phanh lại bằng cách kích cho mô-tơ chuyển động ngược lại thông qua phần mềm, từ đó quay chậm bánh xe thay vì sử dụng các má phanh và lực ma sát để hãm chúng lại. Mô-tơ của Tesla sản sinh điện năng trong suốt quá trình này và truyền điện ngược về pin - cũng là nguyên nhân giúp xe điện chạy được nhiều dặm hơn khi lưu thông trong thành phố. Tesla vẫn khuyến nghị người dùng đưa xe Model s đi kiểm tra thường niên, một công việc luôn được thực hiện nhanh chóng và đảm bảo không bộ phận nào xuống cấp sớm.

Về triết lý, phương pháp bảo dưỡng của Tesla khác hẳn với phương pháp của ngành sản xuất xe hơi truyền thống. Hầu hết người kinh doanh xe kiếm được phần lớn lợi nhuận từ khâu dịch vụ. Họ xem xe cộ như một dạng dịch vụ dài hạn, mong đợi mọi người ghé qua các trung tâm dịch vụ của họ nhiều lần mỗi năm và suốt nhiều năm. Đây cũng là nguyên nhân chính khiến các đại lý xe hơi đấu tranh hòng ngăn Tesla bán xe trực tiếp tới người tiêu dùng<sup>114</sup>. “Mục đích cuối cùng của Tesla là để khách hàng không bao giờ phải mang xe trở lại sau khi đã mua nó,” Javidan cho biết. Thương nhân bán xe tính phí dịch vụ cao hơn các thợ máy độc lập, nhưng lại làm khách hàng yên tâm rằng xe của họ được chuyên gia về một dòng xe nhất định chăm sóc. Tesla thu lợi nhuận ngay từ hợp đồng bán xe ban đầu, sau đó mới đến một số dịch vụ phần mềm tùy chọn. “Tôi mua được chiếc Model s thứ mười,” Konstantin Othmer, doanh nhân phần mềm cừ khôi tại Thung lũng Silicon, cho biết. “Đó là một chiếc xe tuyệt vời, nhưng có thể đọc thấy mọi vấn đề của nó trên các diễn đàn. Họ sẽ khắc phục mọi vấn đề này và quyết định kéo xe về cửa hàng để khách hàng không phải đi thêm dặm đường nào với chiếc xe đó nữa. Sau đó, tôi đăng ký dịch vụ thường niên, và họ trau chuốt mọi thứ để chiếc xe còn tốt hơn cả mới. Họ buộc dây nhung quanh nó tại trung tâm dịch vụ. Đẹp tuyệt vời.”

Mẫu xe của Tesla không chỉ là một sự si nhục đối với cách kinh doanh của các hãng sản xuất và buôn bán xe khác. Nó còn phản ánh tinh tế việc những chiếc xe hơi điện đã đại diện cho một lối tư duy mới trong ngành xe hơi ra sao. Mọi công ty xe hơi khác sẽ sớm đi theo sự dẫn đầu của Tesla và đang đưa ra một số hình thức cải tiến rình rang cho những chiếc xe của họ. Tuy nhiên, tính thực tiễn và mức độ cập nhật của họ sẽ bị hạn chế. “Bạn không

thể chỉ thay bu-gi hoặc đổi băng cam một cách rình rang,” Javidan nhận xét. “Với một chiếc xe chạy xăng, bạn sẽ phải chui đầu xuống dưới nắp ca-pô và dù sao đi nữa cũng phải lái xe trở về hãng. Mercedes chẳng có động lực nào để nói, ‘Anh không cần kéo xe đến đây,’ vì nó không đúng.” Tesla cũng có lợi thế nhờ tự thiết kế khá nhiều bộ phận chính cho xe hơi của mình, bao gồm cả phần mềm vận hành toàn bộ xe. “Nếu Daimler muốn thay đổi ngoại hình của đồng hồ tốc độ, nó sẽ phải liên lạc với một nhà cung cấp cách đó nửa vòng Trái Đất rồi chờ đợi một loạt lệnh phê duyệt,” Javidan cho biết. “Nó phải mất cả năm mới thay đổi được hình thức của chữ ‘P’ trên thanh công cụ. Còn tại Tesla, nếu Elon quyết định rằng anh ấy muốn có một bức ảnh thỏ con trên mọi đồng hồ tốc độ nhân dịp lễ Phục sinh, thì anh ấy sẽ được toại nguyện chỉ sau vài giờ.”<sup>115</sup>

Khi Tesla hóa thành ngôi sao sáng trong ngành công nghiệp Mỹ hiện đại, các đối thủ trực tiếp của nó đều tan tác. Fisker Automotive đệ đơn phá sản và bị một công ty phụ tùng xe hơi Trung Quốc mua lại vào năm 2014. Một trong những nhà đầu tư chính của họ là Ray Lane, nhà đầu tư mạo hiểm đến từ Kleiner Perkins Caufield & Byers. Lane đã lãng phí của Kleiner Perkins cơ hội đầu tư vào Tesla rồi quay lại với Fisker - một nước cờ thảm họa làm ô uế thương hiệu của hãng và danh tiếng của Lane. Better Place là một công ty khởi nghiệp khác từng được thổi phồng hơn cả Fisker và Tesla gộp lại; họ cũng huy động được gần 1 tỷ đô-la để chế tạo xe hơi điện và các trạm đổi pin. Nhưng công ty này chưa từng sản xuất được gì đáng kể và tuyên bố phá sản vào năm 2013.

Những người như Straubel - từng gắn bó với Tesla thời kỳ đầu - mau mắn nhắc nhở mọi người rằng cơ hội chế tạo ra một chiếc xe hơi điện tuyệt vời luôn còn đó. “Nó thực sự không giống như một ý tưởng vội vàng, và chúng tôi đến đích đầu tiên,” Straubel thừa nhận. “Ngẫm lại, mọi người thường quên rằng chính họ đã từng cho đây là cơ hội kinh doanh vớ vẩn nhất quả đất. Những kẻ đầu tư mạo hiểm chỉ lo chạy lên những quả đồi cao.” Điểm khác biệt giữa Musk với đối thủ cạnh tranh chính là ý chí theo đuổi viễn cảnh mà không thỏa hiệp, một cam kết trọn vẹn nhằm thực thi các tiêu chuẩn do Musk đề ra.

## Chương 11: Thuyết lĩnh vực hợp nhất của SpaceX

Anh em nhà Rive đã có lúc trông như một “băng nhóm” công nghệ. Vào cuối thập niên 1990, họ thường nhảy lên ván trượt và phóng quanh đường phố Santa Cruz, gõ cửa từng doanh nghiệp và hỏi thăm xem nơi này có cần giúp quản lý hệ thống máy tính không. Để rồi những chàng trai trẻ cùng lớn lên với người anh họ Elon Musk tại Nam Phi này sớm đi đến kết luận rằng hẳn phải có một cách loan tin về tài năng của họ dễ dàng hơn thay vì gõ cửa từng nhà. Họ viết vài phần mềm cho phép kiểm soát hệ thống của khách hàng từ xa và tự động hóa nhiều tác vụ chuẩn mà các công ty đòi hỏi, chẳng hạn như cài đặt cập nhật cho các ứng dụng. Phần mềm này đã trở thành nền tảng của một công ty mới - với tên gọi Everdream - và hai anh em cũng quảng bá công nghệ của họ theo những cách hấp dẫn hơn. Các biển hiệu mọc lên khắp Thung lũng Silicon, mô tả Lyndon Rive, một tuyển thủ môn hockey dưới nước với nước da bánh mật<sup>116</sup>, đang đứng khóa thân với chiếc quần dài quấn quanh mắt cá, tay ôm một chiếc máy vi tính ngay dưới bụng. Phía trên tấm ảnh của anh ta là một dòng quảng cáo chạy vắt ngang, “Đừng để hệ thống của bạn bị sập.”

Đến năm 2004, Lyndon cùng các em trai là Peter và Russ muốn tiếp nhận một thử thách mới, một điều gì đó không chỉ giúp họ kiếm ra tiền mà theo lời Lyndon, còn “giúp chúng tôi cảm thấy vui sướng mỗi ngày.” Khi mùa hè năm ấy gần kết thúc, Lyndon đã thuê một chiếc RV<sup>117</sup> để lên đường cùng Musk đến sa mạc Black Rock<sup>118</sup> và hòa vào sự điên cuồng của lễ hội Burning Man. Cả hai đã từng trải qua những chuyến phiêu lưu suốt ngày suốt tháng khi còn bé và mong đợi chuyến đi dài ngày này sẽ là dịp để bắt nhịp và động não về công việc kinh doanh của họ. Musk biết Lyndon và các em của anh ta đang nhắm đến điều gì đó to tát. Trong lúc lái xe, Musk quay sang Lyndon và đề nghị anh ta nên tìm hiểu thêm về thị trường năng lượng Mặt Trời. Musk đã nghiên cứu đôi chút về thị trường này và cho rằng những người khác đã bỏ lỡ một số cơ hội. “Anh ấy bảo đây là lĩnh vực đáng để dấn thân vào,” Lyndon hồi tưởng.

Sau khi tới lễ hội Burning Man, Musk — một thành viên thường xuyên tham gia sự kiện này — đã sống cùng gia đình mình tại đây như thường



ngày. Họ dựng trại và chuẩn bị cho chiếc xe độ độc đáo của mình tham gia màn diễn hành. Năm nay, họ quyết định cắt bỏ mui một chiếc xe nhỏ, nâng vô-lăng lên và kéo nó sang phải để đặt gần chính giữa chiếc xe, rồi thay các băng ghế bằng một chiếc ghế dài. Musk rất vui sướng khi lái thử tuyệt tác tân thời này. “Elon thích chứng kiến sự thiếu kinh nghiệm của mọi người tại đây,” Bill Lee, một người bạn lâu năm của anh, cho biết. “Đó là kiểu cắm trại của anh ấy. Elon muốn đến đây để lái những chiếc xe độ, quan sát hoạt động tháo lắp xe và những chương trình biểu diễn với ánh sáng rực rỡ. Anh ấy cũng khiêu vũ rất nhiều.” Musk cũng thể hiện một màn trình diễn đầy sức mạnh và quyết liệt tại sự kiện. Có một cây cột gỗ cao chừng 10 mét với một sàn nhảy trên đỉnh. Hàng chục người đã cố gắng trèo lên nó nhưng thất bại, và Musk cũng quyết định thử sức. “Cách anh ấy leo trông rất vụng về và khó mà thành công được,” Lyndon nhận xét. “Nhưng anh ấy cứ ôm chặt lấy nó và nhích lên từng chút một, cho đến khi lên đến đỉnh.”

Musk và anh em nhà Rive rời Burning Man trong sự tán dương. Nhà Rive quyết định trở thành những chuyên gia trong ngành năng lượng Mặt Trời và tìm cơ hội thâm nhập thị trường. Họ đã dành hai năm nghiên cứu về công nghệ năng lượng Mặt Trời và động lực kinh doanh, đọc các báo cáo nghiên cứu, phỏng vấn nhiều người và đồng thời tham gia nhiều hội nghị. Trong hội nghị Năng lượng Mặt Trời Quốc tế, anh em nhà Rive đã thực sự vạch ra được mô hình kinh doanh cho mình. Chỉ có khoảng 2 nghìn người xuất hiện tại sự kiện<sup>119</sup>, và họ ken chặt hai phòng hội nghị của khách sạn để nghe thuyết trình và xem các tấm pin. Trong một phiên thảo luận mở, các đại diện từ vài hãng lắp đặt thiết bị Mặt Trời lớn nhất thế giới ngồi trao đổi trên sân khấu, còn người điều phối hỏi xem họ đang làm gì để tạo ra các tấm pin Mặt Trời có giá phải chăng hơn cho người tiêu dùng. “Họ đều có chung một câu trả lời,” Lyndon kể lại. “Họ bảo, ‘Chúng tôi đang chờ giá thành của các tấm pin giảm.’ Chẳng ai dám chịu trách nhiệm về vấn đề này.”

Thời điểm đó, người tiêu dùng luôn gặp khó khăn khi đưa các tấm pin Mặt Trời về nhà mình. Họ phải tự mua các tấm pin về và tìm ai đó lắp đặt chúng cho mình. Người tiêu dùng phải trả tiền trước và phỏng đoán xem nhà mình có nhận đủ ánh sáng Mặt Trời hay không để bỏ công mua về. Và trên hết, nhiều người lưỡng lự khi mua các tấm pin vì biết rằng mẫu mã trong năm tới sẽ có hiệu suất cao hơn.

Anh em nhà Rive đã quyết định biến việc mua các sản phẩm công nghệ Mặt Trời trở nên đơn giản hơn, họ thành lập công ty SolarCity vào năm 2006. Không như các công ty khác, họ không tự sản xuất các tấm pin Mặt Trời. Thay vì thế, họ mua chúng và tự mình thực hiện hầu như mọi công đoạn còn lại. Họ xây dựng phần mềm phân tích hóa đơn tiền điện hiện tại của khách hàng, vị trí ngôi nhà và lượng ánh nắng hấp thụ hàng ngày nhằm xác định xem thiết bị này có phù hợp với địa điểm đó hay không. Họ cũng lập ra các nhóm chuyên lắp đặt pin Mặt Trời. Và họ còn tạo ra một hệ thống tài chính mà theo đó khách hàng không cần trả trước toàn bộ chi phí pin. Khách hàng sẽ chỉ phải thuê các tấm pin trong vài năm với lãi suất hàng tháng cố định. Nhìn chung, hóa đơn của người tiêu dùng sẽ giảm xuống, họ không còn phải chịu lãi suất tăng liên tục dành cho các thiết bị đặc biệt nữa; và nếu bán nhà, họ có thể chuyển giao hợp đồng cho chủ sở hữu mới. Cuối kỳ hạn thuê, chủ nhà có thể nâng cấp lên các tấm pin mới có hiệu suất cao hơn. Musk đã giúp các anh em họ của anh vạch ra cấu trúc này và trở thành chủ tịch kiêm cổ đông lớn nhất của công ty khi sở hữu  $\frac{1}{3}$  cổ phần của SolarCity.

Sáu năm sau, SolarCity đã trở thành hãng lắp đặt tấm pin Mặt Trời lớn nhất cả nước. Công ty hoạt động theo đúng các mục tiêu ban đầu của mình và lắp đặt pin không chút khó khăn. Các đối thủ cạnh tranh sốt sắng sao chép mô hình kinh doanh của họ. SolarCity được lợi nhờ một đợt sụt giá pin Mặt Trời, xảy ra sau khi các nhà sản xuất Trung Quốc tràn vào thị trường với sản phẩm của họ. SolarCity cũng mở rộng hướng kinh doanh của mình từ người tiêu dùng đến doanh nghiệp, khi ký kết các hợp đồng lắp đặt lớn với các công ty như Intel, Walgreens và Wal-Mart. Năm 2012, SolarCity cổ phần hóa và giá cổ phiếu của nó tăng vọt trong nhiều tháng sau đó. Năm 2014, SolarCity được định giá gần 7 tỷ đô-la.

Trong toàn bộ giai đoạn tăng trưởng của SolarCity, Thung lũng Silicon đã đổ hàng đồng tiền vào các công ty năng lượng xanh, nhưng hầu như chỉ nhận được những kết quả thảm hại. Có thể kể đến những mớ bong bóng trong ngành xe hơi như Fisker và Better Place, cũng như Solyndra, một hãng chế tạo pin Mặt Trời mà giới bảo thủ thích nhắc đến như một câu chuyện cảnh báo về cách chi tiêu của chính phủ và tinh thần hết mình vì đồng đội đến điên cuồng. Một số nhà đầu tư mạo hiểm danh tiếng nhất lịch

sử, như John Doerr và Vinod Khosla, đã bị truyền thông địa phương và quốc gia xâu xé vì các dự án đầu tư công nghệ xanh thất bại. Câu chuyện hầu như vẫn luôn xảy ra như thế. Mọi người thi nhau ném tiền vào năng lượng xanh vì dường như đó là việc đáng làm, chứ không phải vì đó là việc kinh doanh có ý nghĩa. Từ các loại hình dự trữ năng lượng mới, xe hơi điện cho đến các tấm pin Mặt Trời, những công nghệ này chưa bao giờ thực sự xứng đáng với số tiền bỏ ra cho chúng, đòi hỏi chính phủ trợ vốn quá nhiều và cần quá nhiều biện pháp khuyến khích để xây dựng một thị trường đủ sức tồn tại. Những chỉ trích trên đa phần đều xác đáng. Chỉ có điều gã Elon Musk đang giao du với những người có vẻ đã nhận ra điều gì đó mà tất cả những kẻ khác đã bỏ qua. “Chúng tôi có một nguyên tắc chung chống lại việc đầu tư vào các công ty công nghệ sạch trong khoảng một thập niên,” Peter Thiel, đồng sáng lập PayPal kiêm nhà đầu tư mạo hiểm tại Founders Fund, cho biết. “Ở tầm vĩ mô, chúng tôi đã đứng vì công nghệ sạch là một lĩnh vực khá yếu kém. Nhưng ở tầm vi mô, có vẻ như Elon đang sở hữu hai công ty công nghệ sạch thành công nhất nước Mỹ. Chúng tôi lý giải thành công của anh ấy như một sự may mắn. Anh ấy thể hiện mình như một Người Sắt thực thụ, một doanh nhân đúng chất hoạt hình - hay như một loài vật khác lạ trong vườn thú. Nhưng giờ đã đến lúc bạn phải đặt câu hỏi: Liệu thành công của anh ấy có phải là cái cớ thúc đẩy chúng tôi cống hiến cho những điều lớn lao hơn rất nhiều. Trong bối cảnh thế giới vẫn nghi ngờ Musk, tôi cho rằng nó phản ánh sự điên rồ của cả thế giới, chứ không phải sự điên rồ mà họ áp đặt cho Musk.”

Giống như các dự án mạo hiểm còn lại của Musk, SolarCity không đại diện nhiều cho một cơ hội kinh doanh, mà đại diện cho một thế giới quan. Từ lâu, Musk đã kết luận - một cách rất sáng suốt - rằng năng lượng Mặt Trời sẽ làm nên chuyện. Năng lượng Mặt Trời tập trung trên bề mặt Trái Đất trong khoảng một giờ là đủ để ngang bằng với mức năng lượng tiêu thụ của toàn thế giới từ mọi nguồn tài nguyên cộng lại trong vòng một năm. Những bước cải tiến về hiệu suất của các tấm pin Mặt Trời đang diễn ra với tốc độ đều đặn. Nếu Mặt Trời mang sứ mệnh là nguồn năng lượng ưu tiên của nhân loại trong tương lai, thì tương lai này nên trở thành hiện thực càng nhanh càng tốt.

Kể từ năm 2014, SolarCity bắt đầu thể hiện rõ hơn đầy đủ tầm vóc tham vọng của mình. Đầu tiên, công ty triển khai bán các hệ thống dự trữ năng

lượng. Các cơ sở kinh doanh này được xây dựng thông qua việc hợp tác với Tesla Motors. Các bộ pin được sản xuất tại nhà máy Tesla và xếp vào những thùng kim loại có kích thước bằng chiếc tủ lạnh. Doanh nghiệp và người tiêu dùng có thể mua các hệ thống dự trữ này để bổ sung cho các dãy pin Mặt Trời của họ. Sau khi nạp điện, khách hàng có thể sử dụng các khối pin trên để chiếu sáng trong đêm, nhất là trong trường hợp thiếu điện đột xuất. Họ cũng có thể chuyển từ dùng điện lưới sang dùng pin trong những giờ cao điểm khi mức tiêu thụ điện lên cao, việc sử dụng điện lưới sẽ tính thêm phụ phí. Tuy SolarCity chỉ tung ra các hệ thống dự trữ này một cách dè dặt và mang tính thử nghiệm, nhưng công ty vẫn kỳ vọng phần lớn khách hàng sẽ mua chúng trong những năm tới để trải nghiệm về pin Mặt Trời trở nên quen thuộc, đồng thời giúp mọi người và mọi doanh nghiệp từ bỏ hoàn toàn hệ thống điện lưới thông thường.

Sau đó, vào tháng Sáu năm 2014, SolarCity đã mua lại hãng chế tạo pin Mặt Trời Silevo với giá 200 triệu đô-la. Thỏa thuận này cũng đánh dấu một bước chuyển dịch lớn về chiến lược. SolarCity sẽ không cần mua các tấm pin Mặt Trời nữa. Họ sẽ sản xuất chúng tại một nhà máy thuộc bang New York. Pin của Silevo được cho là đạt hiệu suất 18,5% khi chuyển hóa ánh sáng thành năng lượng, so với mức 14,5% ở hầu hết các loại pin khác, và công ty kỳ vọng sẽ có thể đạt hiệu suất chuyển hóa 24% với kỹ thuật sản xuất hợp lý. Mua tấm pin Mặt Trời thay vì tự sản xuất đã từng là một trong những lợi thế quan trọng của SolarCity. Họ có thể lợi dụng tình trạng dư thừa trên thị trường pin Mặt Trời và tránh được những khoản thất thoát vốn lớn gắn với việc xây dựng và vận hành các nhà máy. Tuy nhiên, với 110 nghìn khách hàng, SolarCity đã bắt đầu tiêu thụ quá nhiều tấm pin Mặt Trời hơn mức cần thiết để đảm bảo giữ nguyên nguồn cung và giá thành. “Hiện tại, chúng tôi đang lắp đặt một lượng pin Mặt Trời nhiều hơn sản lượng của hầu hết các công ty,” Peter Rive, đồng sáng lập kiêm giám đốc công nghệ tại SolarCity, cho biết. “Nếu chúng tôi tự sản xuất và tận dụng chút công nghệ khác biệt, chi phí của chúng tôi sẽ giảm bớt - vì toàn bộ ngành kinh doanh này luôn hướng tới cắt giảm chi phí.”

Sau khi ghép việc cho thuê tấm pin, các cơ sở dự trữ năng lượng và kế hoạch sản xuất pin Mặt Trời lại với nhau, những ai quan sát kỹ SolarCity sẽ dần hiểu rõ rằng công ty này đã biến đổi thành thứ gì đó như một dịch vụ công. Họ đã xây dựng một hệ thống năng lượng Mặt Trời hoàn toàn do

mình điều khiển và quản lý bằng phần mềm của công ty. Đến cuối năm 2015, SolarCity kỳ vọng sẽ lắp đặt số lượng tấm pin Mặt Trời tương đương 2 gigawatt, đồng thời sản xuất ra lượng điện năng 2,8 terawatt/giờ mỗi năm. “Điều này sẽ giúp chúng tôi đi đúng lộ trình để hoàn thành mục tiêu trở thành một trong những nhà cung cấp điện năng lớn nhất nước Mỹ,” công ty cho biết sau khi công bố những con số trên trong một bản báo cáo lợi nhuận quý. Thực tế là SolarCity chỉ chiếm một phần rất nhỏ trong tổng năng lượng tiêu thụ thường niên của Hoa Kỳ, và vẫn còn cả một hành trình dài để trở thành nhà cung cấp điện quan trọng của cả nước. Tuy nhiên, không thể nghi ngờ rằng Musk đang có ý định biến công ty thành một thế lực chi phối cả ngành năng lượng Mặt Trời lẫn ngành công nghiệp năng lượng nói chung.

Bên cạnh đó, SolarCity còn là một phần then chốt của cái gọi là “thuyết lĩnh vực hợp nhất” của Musk. Mỗi mảng kinh doanh của anh đều liên kết với nhau trong ngắn hạn lẫn dài hạn. Tesla chế tạo các bộ pin để SolarCity có thể bán cho khách hàng đầu cuối. SolarCity cung cấp các tấm pin cho những trạm sạc điện của Tesla, từ đó giúp Tesla sạc điện miễn phí cho xe. Các chủ xe Model s thế hệ mới thường có ý muốn bắt đầu sống theo phong cách Musk và trang bị cho nhà cửa của họ những tấm pin Mặt Trời. Tesla và SpaceX cũng hỗ trợ lẫn nhau. Họ trao đổi những hiểu biết về nguyên vật liệu, kỹ thuật sản xuất cùng những yếu tố phức tạp khi vận hành nhà máy để dựng xây nhiều điều lớn lao từ trong trứng nước.

Trong phần lớn chặng đường lịch sử của họ, SolarCity, Tesla và SpaceX đều từng là những kẻ thua thiệt trong mỗi thị trường tương ứng và phải chiến đấu chống lại các địch thủ lăm le và cực đoan. Các ngành năng lượng Mặt Trời, sản xuất xe hơi và công nghiệp không gian vẫn bị đè nén bởi luật lệ và thói quan liêu, điều rất có lợi cho những doanh nghiệp đương thời. Đối với các nhân vật thuộc những ngành trên, Musk xuất hiện như một chuyên gia công nghệ cả tin, một kẻ có thể dễ dàng bác bỏ, nhạo báng họ và trên phương diện đối thủ, là một kẻ nằm giữa hai thái cực “phiền phức” và “vớ vẩn.” Các doanh nghiệp đương thời đã làm điều họ thường làm, đó là lợi dụng mối quan hệ với Washington để khiến cuộc đời Musk tại cả ba công ty càng khốn khổ càng tốt, và họ rất giỏi trò đó.

Nhưng đến năm 2012, Liên hiệp Musk đã trở thành mối đe dọa thật sự và ngày càng khó nhìn nhận SolarCity, Tesla hay SpaceX như những công ty

độc lập. Năng lực siêu phàm của Musk cứ cuộn cuộn dâng trào ở cả ba dự án mạo hiểm này cùng một lúc. Khi giá cổ phiếu Tesla nhảy vọt, thì cổ phiếu SolarCity thường cũng tăng giá theo. Những cảm xúc lạc quan tương tự cũng gắn liền với các đợt phóng thành công của SpaceX. Chúng đã chứng minh rằng Musk biết cách chinh phục những điều khó khăn nhất, và nhà đầu tư ngày càng đặt nhiều lòng tin ở những rủi ro mà Musk nhận lãnh với các doanh nghiệp của anh. Các giám đốc và giới vận động hành lang tại các công ty xe hơi, năng lượng và hàng không vũ trụ bất thần cùng đứng lên chống lại ngôi sao đang lên trong một ngành kinh doanh quan trọng - một nhà công nghiệp lừng danh. Một số đối thủ của Musk bắt đầu sợ rằng họ đã đứng nhầm phe trong lịch sử, hay chí ít là đứng nhầm phe dưới hào quang của anh. Còn những kẻ khác thì bắt đầu chơi bản thực sự.

Musk đã dành nhiều năm tâng bốc Đảng Dân chủ. Anh đã ghé thăm Nhà Trắng vài lần và được Tổng thống Obama biết tiếng. Tuy nhiên, Musk không phải kẻ trung thành mù quáng. Trước hết, anh muốn củng cố sự tín nhiệm đối với Liên hiệp Musk, rồi tận dụng mọi biện pháp thực tế để thúc đẩy mục đích của mình. Musk sắm vai một nhà công nghiệp đầy nhân tâm với nét tàn khốc kiêu tư bản vượt trên hầu hết mọi đảng viên Cộng hòa, và đã thành công trong việc tìm kiếm sự hậu thuẫn và ủng hộ. Giới chính khách tại các bang như Alabama mong muốn bảo vệ một số công ăn việc làm tại nhà máy; hay như tại New Jersey, họ đang cố gắng giúp các đại lý buôn bán xe hơi kháng cự với một nhân vật đang sở hữu một đế chế sản xuất và làm thuê trải khắp toàn bộ nước Mỹ. Ngay khi tôi viết những dòng này, SpaceX đã lập nhà máy tại Los Angeles, một cơ sở phóng thử tên lửa tại trung tâm Texas, và vừa khởi công xây dựng một sân bay vũ trụ tại Nam Texas. (SpaceX cũng đang rất bận rộn tại các bãi phóng hiện hữu ở California và Florida.) Tesla sở hữu một nhà máy tại Thung lũng Silicon, một trung tâm thiết kế tại Los Angeles và bắt đầu xây dựng nhà máy pin tại Nevada. (Giới chính khách từ Nevada, Texas, California, New Mexico cho đến Arizona cũng đang lao mình vào nhà máy pin của Musk, và Nevada rốt cuộc đã giành thắng lợi trong thỏa thuận cung cấp cho Tesla gói kích thích trị giá 1,4 tỷ đô-la. Sự kiện này không chỉ khẳng định danh tiếng đang nổi như cồn của Musk, mà cho cả khả năng huy động vốn không ai sánh bằng của anh.) SolarCity cũng tạo ra hàng nghìn công việc văn phòng lẫn phổ thông trong ngành công nghệ sạch, và nó sẽ tiếp tục tạo việc làm trong

ngành sản xuất tại nhà máy tấm pin Mặt Trời đang được xây dựng tại Buffalo, New York. Tổng cộng, Liên hiệp Musk đã tuyển dụng khoảng 15 nghìn lao động vào cuối năm 2014. Không dừng lại ở đó, Liên hiệp Musk dự định sẽ tạo thêm hàng chục nghìn công ăn việc làm nhằm thúc đẩy thêm nhiều sản phẩm tham vọng hơn nữa.

Trọng tâm chính của Tesla trong suốt năm 2015 là ra mắt Model X trên thị trường. Musk kỳ vọng mẫu xe SUV này chỉ ít cũng bán chạy ngang với Model S và muốn các nhà máy của Tesla đạt đến công suất 100 nghìn chiếc mỗi năm vào cuối năm 2015, nhằm theo kịp nhu cầu đối với cả hai mẫu xe. Mặt hạn chế chủ yếu gắn với Model X chính là giá thành của nó. Chiếc SUV sẽ chào hàng với mức giá cao ngất ngưỡng tương tự như mẫu Model S, một mức giá làm giới hạn nguồn khách hàng tiềm năng. Song, công ty hy vọng rằng Model X sẽ trở thành lựa chọn xe hơi xa xỉ dành cho các gia đình và củng cố cho mối liên hệ giữa thương hiệu Tesla với nữ giới. Musk cũng hứa hẹn rằng mạng lưới Siêu nạp, các trung tâm chăm sóc và các trạm đổi pin sẽ được xây dựng nhiều hơn nữa trong năm 2015 để chào đón sự xuất hiện của mẫu xe mới. Bên cạnh Model X, Tesla còn triển khai chế tạo phiên bản thứ hai của chiếc Roadster, tuyên bố về việc chế tạo xe tải và - với tất cả sự nghiêm túc - đã bắt đầu dựng mẫu một loại xe hơi-tàu ngầm có thể di chuyển từ trên cạn xuống nước. Musk đã trả 1 triệu đô-la cho chiếc Lotus Esprit mà Roger Moore lái trong bộ phim *Yêu chàng điệp viên*<sup>120</sup>, và muốn chứng minh rằng anh có thể tạo ra một chiếc xe như thế. “Có thể chúng tôi sẽ chế tạo hai hoặc ba chiếc, nhưng sẽ không nhiều hơn,” Musk phát biểu trên tờ Independent. “Tôi nghĩ thị trường dành cho xe hơi-tàu ngầm là khá nhỏ.”

Ở thái cực còn lại - hay theo như Musk hy vọng - sẽ là dòng xe thế hệ thứ ba của Tesla, hay Model 3. Với thời hạn ra mắt đến tận năm 2017, chiếc xe hơi bốn cửa này sẽ có giá vào khoảng 35 nghìn đô-la, đồng thời là thước đo thực sự về tầm ảnh hưởng của Tesla với thế giới. Công ty kỳ vọng sẽ bán được hàng trăm nghìn chiếc Model 3 và biến xe hơi điện thành dòng xe chính thống. Để so sánh, BMW bán ra khoảng 300 nghìn chiếc Mini và 500 nghìn chiếc BMW Series 3 mỗi năm. Tesla sẽ tìm cách đạt tới những con số đó. “Tôi tin Tesla sẽ xuất xưởng rất nhiều xe hơi,” Musk chia sẻ. “Nếu

chúng tôi giữ vững tốc độ tăng trưởng hiện tại, tôi tin Tesla sẽ là một trong những công ty đắt giá nhất thế giới.”

Tesla đã tiêu thụ một lượng lớn nguồn cung cấp pin lithium ion của thế giới và sẽ cần nhiều pin hơn gấp bội để sản xuất xe Model 3. Đó là lý do vào năm 2014, Musk đã công bố kế hoạch xây dựng cái mà anh tự phong là Siêu nhà máy, hay cơ sở sản xuất pin lithium ion lớn nhất thế giới. Mỗi Siêu nhà máy sẽ tuyển dụng khoảng 6.500 nhân công và giúp Tesla đạt được rất nhiều mục tiêu khác nhau. Trước tiên, nó sẽ cho phép Tesla bắt kịp nhu cầu pin dành cho những chiếc xe của mình, cũng như cho các thiết bị dự trữ năng lượng mà SolarCity chào bán. Tesla cũng kỳ vọng rằng công ty có thể giảm bớt giá thành của pin khi tăng cường dung lượng tích điện của chúng. Công ty sẽ xây dựng Siêu nhà máy cùng với đối tác sản xuất pin lâu năm là Panasonic, nhưng chính Tesla sẽ điều hành nhà máy này và tinh chỉnh hoạt động của nó. Theo Straubel, các khối pin xuất xưởng từ Siêu nhà máy sẽ rẻ hơn và hiệu quả hơn đáng kể so với loại pin đang được chế tạo hiện nay, cho phép Tesla không chỉ đạt mức giá mục tiêu 35 nghìn đô-la dành cho xe Model 3, mà còn mở rộng cửa cho phương tiện dùng điện khi đạt phạm vi di chuyển hơn 800 km.

Nếu Tesla thực sự có thể xuất xưởng một chiếc xe giá phải chăng với pin có khả năng chạy được 800 km, nghĩa là nó đã làm được điều mà nhiều người trong ngành công nghiệp xe hơi vẫn khăng khăng là bất khả thi suốt những năm qua. Sẽ là một thành tựu kiệt xuất trong lịch sử của chủ nghĩa tư bản, nếu công ty làm được điều đó cùng với việc xây dựng một mạng lưới trạm sạc điện miễn phí trên toàn cầu, cách tân phương thức mua bán xe hơi và cách mạng hóa công nghệ xe hơi.

Đầu năm 2014, Tesla đã huy động được 2 tỷ đô-la nhờ bán trái phiếu. Khả năng huy động vốn từ các nhà đầu tư đang háo hức của Tesla quả là một báu vật vừa được phát hiện. Trong suốt nhiều năm tồn tại, Tesla đã gặp nghé bên bờ vực phá sản rất nhiều lần, và đã từng là một “sai sót kỹ thuật” nghiêm trọng của mọi thời đại. Nguồn tiền tăng gấp đôi nhờ giá cổ phiếu liên tục tăng và doanh thu mạnh mẽ đã giúp công ty khai trương thêm nhiều cửa hàng và trung tâm chăm sóc mới, trong khi vẫn nâng cao năng lực sản xuất của mình. “Ngay lúc này, chúng tôi không nhất thiết cần đến toàn bộ số tiền này dành cho Siêu nhà máy, nhưng tôi đã quyết định huy động trước



vì chẳng bao giờ biết một đợt suy sụp quái quỷ sẽ xảy đến lúc nào,” Musk cho biết. “Có thể sẽ xuất hiện những yếu tố bên ngoài hoặc một đợt rút vốn không ngờ nào đó, và rồi đột nhiên chúng tôi cần phải đặt việc huy động tiền lên hàng đầu để đối phó với nó. Tôi cảm thấy mình có chút gì đó giống với bà tôi. Bà đã sống qua thời Đại suy thoái và những khoảng thời gian thực sự khó khăn. Và một khi đã trải qua, chúng sẽ ghi dấu trong ta rất lâu. Tôi không chắc chúng có thực sự tan biến hay không. Thế nên, dù hiện giờ đang cảm thấy rất vui, nhưng trong tôi vẫn có cảm giác trần trở rằng niềm vui đó rồi sẽ qua đi. Ngay cả sau này, khi bà tôi biết rằng mình thực sự sẽ không bao giờ phải chịu đói khổ nữa, nhưng bà vẫn luôn cảm thấy thế. Với Tesla, tôi đã quyết định huy động một khoản tiền lớn phòng khi có gì đó tồi tệ xảy ra.”

Musk cảm thấy lạc quan về tương lai của Tesla đủ để chia sẻ với tôi một số dự định kỳ quái hơn của anh. Anh hy vọng sẽ thiết kế lại trụ sở Tesla tại Palo Alto - một sự thay đổi mà nhân viên rất hoan nghênh. Tòa nhà này - với một tiền sảnh bé tí từ thập niên 1980 và một nhà bếp khó lòng chứa nổi vài người cùng trộn ngũ cốc một lúc — chẳng thừa hưởng được nét đáng quý nào của một Thung lũng Silicon tươi đẹp điển hình. “Tôi nghĩ trụ sở Tesla của chúng tôi nhìn như một đồng rác,” Musk nhận xét. “Chúng tôi sẽ trang hoàng lại mọi thứ. Không đến mức như Google đâu. Anh phải thu lợi khách xù như Google mới có thể tiêu tiền như cách họ tiêu. Nhưng chúng tôi sẽ làm cho trụ sở này trở nên tươi tắn hơn và mở một nhà hàng.” Lẽ tự nhiên, Musk cũng nảy ra một số ý tưởng nâng cấp máy móc. “Mọi người ở đây đều có các đường trượt trong hành lang của họ,” anh cho biết. “Thực sự tôi đang cân nhắc về việc xây cả một đường trượt siêu tốc - giống như cái đường trượt siêu tốc hữu dụng tại nhà máy Fremont ấy. Bạn chỉ cần ngồi vào, và nó không chỉ đưa bạn đi khắp nhà máy mà còn lượn lên lượn xuống nữa. Còn ai khác có đường trượt siêu tốc chứ? Tôi cũng đang nghĩ đến việc xây một cái ở SpaceX. Nó có thể sẽ lớn hơn vì SpaceX giờ đây đã có đến mười tòa nhà. Có lẽ nó sẽ rất tốn kém, nhưng tôi thích ý tưởng đó.”

Điều thú vị là Musk vẫn sẵn sàng bỏ hết tất cả những thứ đó. Bởi anh không chỉ muốn xây dựng một Siêu nhà máy, mà đến vài nhà máy. Và anh cần những cơ sở này được xây dựng thật nhanh mà không mắc sai sót gì, để chúng có thể cho ra lò một lượng pin khổng lồ ngay khi Model 3 xuất hiện. Nếu cần thiết, Musk sẽ xây một Siêu nhà máy thứ hai để cạnh tranh với cơ

sở tại Nevada, và để các nhân viên của mình thi đua với nhau xem ai sẽ chế tạo xong pin đầu tiên. “Chúng tôi thực sự không có ý chọc tức mọi người ở đây,” Musk thừa nhận. “Chẳng qua là những việc này phải được hoàn thành đúng thời hạn. Nếu chúng tôi đang san nền, đổ móng rồi bất thần nhận ra mình đang đứng trên nghĩa địa của người da đỏ thì quá đen. Chúng tôi không thể la lối, ‘Ôi chết tiệt, hãy chuyển sang một địa điểm khác mà chúng ta đang nghĩ tới và khởi động lại sáu tháng vừa rồi nào.’ Sáu tháng cho nhà máy này là quá dài. Chỉ cần vài phép toán cơ bản, anh sẽ nhận ra mình vừa thất thu hơn 1 tỷ đô-la mỗi tháng<sup>121</sup>, nếu giả sử chúng tôi hoạt động đúng công suất. Trên một quan điểm khác, nếu chúng tôi dành toàn bộ số tiền để chuẩn bị cho nhà máy Fremont tăng gấp ba sản lượng - từ 150 nghìn lên 450 nghìn hoặc 500 nghìn chiếc xe mỗi năm - rồi tuyển dụng, huấn luyện nhân viên và chỉ ngồi đó chờ nhà máy vào guồng, thì chúng tôi sẽ đốt tiền như nước. Tôi nghĩ cách làm đó sẽ giết cả công ty.”

“Sáu tháng bù đắp sẽ giống như... như trận Gallipoli<sup>122</sup>. Bạn phải đảm bảo mình nạp đạn kịp ngay sau một đợt bom. Đừng ngồi chết dí suốt hai tiếng đồng hồ, vì quân Thổ có thể quay lại từ dưới hào. Thời điểm là quan trọng. Chúng tôi phải làm mọi thứ có thể để giảm thiểu rủi ro khi chọn thời điểm.”

Điều Musk gắng sức tìm hiểu là vì sao các hãng sản xuất xe hơi khác, với túi tiền rủng rỉnh, lại không có những bước đi tương tự. Tồi thiểu thì Tesla dường như cũng tạo ảnh hưởng vừa đủ đến khách hàng và ngành công nghiệp xe hơi để nâng cao nhu cầu về phương tiện dùng điện đúng như kỳ vọng. “Tôi nghĩ chúng tôi đã chinh kim la bàn cho hầu hết các công ty xe hơi,” Musk nhận xét. “Chỉ riêng 22 nghìn chiếc xe chúng tôi bán ra vào năm 2013 cũng đã tạo nên hiệu ứng đòn bẩy lớn, giúp đưa ngành công nghiệp xe hơi đến gần hơn công nghệ bền vững.” Sự thật là nguồn cung cấp pin lithium ion đã bị thu hẹp, và Tesla có vẻ như là công ty duy nhất xử lý được vấn đề này một cách có ý nghĩa.

“Các đối thủ đều tỏ ra khinh thường Siêu nhà máy,” Musk cho biết. “Họ nghĩ đó là một ý tưởng ngu ngốc, rằng nhà cung cấp pin phải xây dựng một thứ như thế. Nhưng tôi biết rõ mọi nhà cung cấp pin, và tôi có thể cam đoan rằng họ không hề thích ý tưởng tiêu phí vài tỷ đô-la cho một nhà máy pin như thế. Anh đã vấp phải vấn đề ‘con gà hay quả trứng có trước,’ theo đó các công ty xe hơi sẽ không dám cam kết sản xuất với số lượng khổng lồ vì

họ không chắc có thể bán hết số xe hơi đó hay không. Vậy nên, tôi biết chúng tôi không thể có đủ lượng pin lithium ion trừ khi chúng tôi tự xây nên cái nhà máy quái quỷ này, và tôi cũng biết không ai khác dám làm thế.”

Rất có khả năng Tesla đang dọn đường cho chính mình để tận dụng tình thế, giống như hoàn cảnh của Apple khi công ty này giới thiệu iPhone lần đầu tiên. Các đối thủ của Apple đã dành cả một năm đầu sau khi iPhone ra mắt để bác bỏ sản phẩm này. Đến khi mọi chuyện rõ ràng là Apple đã thành công, thì các đối thủ buộc phải bắt kịp họ. Thậm chí đối với một thiết bị cầm tay, nó cũng khiến cho các công ty như HTC hay Samsung mất hàng năm trời mới sản xuất được thứ gì đó ngang tầm. Còn những công ty lừng lẫy một thời như Nokia và Black Berry lại không chịu nổi cú sốc. Và nếu mẫu xe Model 3 của Tesla trở nên thành công vang dội - một sản phẩm mà tất cả những ai đủ tiền đều muốn có, vì nếu mua món gì đó khác, thì chẳng khác nào họ đang phí tiền cho quá khứ - thì rồi đây các hãng sản xuất đối thủ sẽ lâm vào rắc rối kinh khủng. Đa số các công ty xe hơi học đòi sản xuất xe hơi điện vẫn tiếp tục mua các loại pin công kênh có sẵn thay vì phát triển công nghệ của riêng họ. Không quan trọng họ muốn đáp trả lại Model 3 đến đâu, nhưng các hãng sản xuất xe hơi sẽ cần đến hàng năm trời mới bắt kịp một kẻ thách thức đúng nghĩa; và khi đó, họ thậm chí có thể chưa có được một nguồn cung cấp pin sẵn sàng cho những phương tiện của mình.

“Tôi nghĩ mọi chuyện sẽ gần giống như thế,” Musk nhận xét. “Khi nào một Siêu nhà máy không-thuộc-về-Tesla sẽ được xây dựng? Khả năng sẽ không sớm hơn sáu năm kể từ lúc này. Các công ty xe hơi lớn rất hay sao chép. Họ muốn chứng kiến điều đó hiệu quả ở nơi khác trước khi phê duyệt dự án và thực hiện tiếp. Có thể họ còn cách xa hơn bảy năm nữa. Nhưng tôi hy vọng mình sai.”

Musk kể về những chiếc xe, những tấm pin Mặt Trời và các bộ pin với niềm đam mê khiến ta dễ dàng quên rằng chúng ít nhiều chỉ là những dự án phụ. Anh tin tưởng các công nghệ này đến mức nghĩ rằng chúng là những thứ đáng để theo đuổi vì điều tốt đẹp hơn dành cho nhân loại. Chúng cũng mang lại cho anh tiền tài và danh tiếng. Song, mục tiêu tối thượng của Musk vẫn là biến con người thành một giống loài “liên hành tinh.” Đối với một số người, ý tưởng này có thể nghe khá ngớ ngẩn, nhưng không nghi ngờ gì rằng nó chính là lẽ sống của Musk. Musk đã kết luận rằng sự tồn

vong của loài người phụ thuộc vào việc chuẩn bị một nơi định cư khác, trên một hành tinh khác, và rằng anh sẽ cống hiến cuộc đời mình để biến điều đó thành sự thật.

Trên giấy tờ, Musk nay đã khá giàu có. Tại thời điểm tôi viết những dòng này, tổng giá trị tài sản của anh đã đạt 10 tỉ đô-la. Tuy nhiên, khi khởi nghiệp SpaceX hơn một thập niên trước, anh có ít vốn để tùy nghi sử dụng hơn rất nhiều. Anh không có nhiều tiền như Jeff Bezos, người đã trao cho công ty vũ trụ Blue Origin một khối tiền mặt kếch xù và yêu cầu công ty này biến giấc mơ của Bezos thành hiện thực. Nếu Musk muốn lên Hỏa tinh, anh sẽ phải làm điều đó bằng cách gây dựng SpaceX thành một doanh nghiệp thực sự. Tất cả những điều này dường như đều có lợi cho Musk. SpaceX đã tìm ra cách chế tạo những quả tên lửa giá rẻ và hiệu quả, đồng thời vượt qua những giới hạn của công nghệ hàng không vũ trụ.

Trong tương lai gần, SpaceX sẽ bắt đầu thử nghiệm khả năng đưa con người vào không gian. Nó muốn thực hiện những chuyến bay thử có người lái trước năm 2016 và phóng các phi hành gia của NASA lên Trạm Không gian Quốc tế trong năm kế tiếp. Công ty cũng có khả năng sẽ tiến hành một bước quan trọng, đó là chế tạo và buôn bán vệ tinh - đánh dấu sự bành trướng vào một trong những lĩnh vực sinh lời nhất của ngành kinh doanh hàng không vũ trụ. Bên cạnh các nỗ lực trên, SpaceX vẫn đang thử nghiệm Falcon Heavy - quả tên lửa khổng lồ của mình, có khả năng phóng vào không gian những tàu trọng tải lớn nhất thế giới - cũng như công nghệ tên lửa tái sử dụng. Đầu năm 2015, SpaceX đã suýt đáp được tầng trên cùng của tên lửa lên một bệ đáp ngoài biển. Một khi thành công, công ty sẽ bắt đầu tiến hành thử nghiệm trên đất liền.

Năm 2014, SpaceX bắt đầu thi công sân bay vũ trụ của mình tại Nam Texas. Họ đã mua hàng chục mẫu Anh và dự tính sẽ xây dựng một cơ sở phóng tên lửa hiện đại mà thế giới chưa từng chứng kiến. Musk muốn tự động hóa phần lớn quá trình phóng, để các tên lửa có thể được tiếp nhiên liệu, được dựng lên trên bệ phóng và tự khai hỏa bằng máy vi tính nhằm đảm bảo các quy trình an toàn. SpaceX muốn phóng tên lửa vài lần mỗi tháng, và việc sở hữu sân bay vũ trụ riêng sẽ giúp nó tăng tốc nhằm đáp ứng công suất đó. Sứ mệnh lên Hỏa tinh sẽ còn đòi hỏi thêm nhiều kỹ năng và công nghệ ấn tượng hơn nữa.

“Chúng tôi phải tìm ra cách phóng tên lửa nhiều lần mỗi ngày,” Musk chia sẻ. “Điều quan trọng về lâu dài là phải thiết lập một căn cứ tự cường trên Hỏa tinh. Để làm được điều này — xây dựng một thành phố tự cường trên Hỏa tinh — chúng ta phải cần đến hàng triệu tấn trang thiết bị và có thể là hàng triệu người. Vậy sẽ có bao nhiêu đợt phóng? Chà, nếu phóng một lần 100 người - khá nhiều cho một hành trình dài — bạn sẽ cần đến 10 nghìn lần phóng để mang đủ 1 triệu người. Vậy là 10 nghìn lần phóng trong khoảng thời gian bao lâu? Cứ cho rằng bạn chỉ có thể khởi hành đến Hỏa tinh một lần mỗi hai năm, điều đó đồng nghĩa anh sẽ cần đến 40 hoặc 50 năm.”

“Sau đó, tôi cho rằng với mỗi chuyến khởi hành đến Hỏa tinh, bạn sẽ muốn phóng tàu không gian vào quỹ đạo, rồi cho nó tạm dừng trên quỹ đạo để nạp lại nhiên liệu bằng chất nổ đẩy. Về cơ bản, tàu không gian sẽ dùng cả khối chất nổ đẩy để bay vào quỹ đạo, nhưng sau đó bạn vẫn cần một tàu tiếp nhiên liệu đổ đầy các thùng chất nổ đẩy của tàu không gian, để nó có thể bay đến Hỏa tinh với tốc độ cao trong vòng ba tháng thay vì sáu tháng, mang theo một tàu trọng tải lớn. Tôi không có kế hoạch chi tiết cho Hỏa tinh, nhưng tôi biết chí ít có một thứ sẽ hiệu quả, đó là hệ thống mê-tan với một tên lửa đẩy lớn, một tàu không gian, và có thể là một tàu tiếp nhiên liệu. Tôi nghĩ SpaceX sẽ chế tạo được tên lửa đẩy và tàu không gian vào năm 2025 — khung thời gian phù hợp để đưa con người và hàng hóa với số lượng lớn lên Hỏa tinh.”

“Điều quan trọng là ta phải đạt đến một ngưỡng tài chính hợp lý xung quanh chi phí để đưa một người đến Hỏa tinh. Nếu chi phí đó là 1 tỉ đô-la/người, thì sẽ chẳng có khu định cư Hỏa tinh nào cả. Còn với chừng 1 triệu đô-la hoặc 500 nghìn đô-la mỗi người, tôi nghĩ chúng ta nhiều khả năng sẽ có một khu định cư Hỏa tinh tự cường. Sẽ có đủ người quan tâm đến mức chấp nhận bán mọi thứ trên Trái Đất và ra đi. Đây không phải là một chuyến du lịch, mà nó giống như quay lại thời mọi người lên đường đến nước Mỹ ở Tân Thế giới. Bạn chuyên đi, tìm một công việc và ổn định cuộc sống. Nếu bạn giải quyết được vấn đề đi lại, thì việc xây dựng một khu nhà kính trong suốt được điều áp để mọi người sinh sống sẽ không quá khó. Nhưng nếu bạn không thể lên đây ngay từ đầu, thì chẳng có ý nghĩa gì nữa.”

“Cuối cùng, cần phải làm Hỏa tinh ấm lên nếu muốn nó trở thành một hành tinh giống Trái Đất, và tôi không có kế hoạch nào cho việc này. Nó sẽ tốn rất nhiều thời gian dù trong điều kiện khả quan nhất. Nó có thể mất đến — tôi không biết — khoảng từ một thế kỷ tới một thiên niên kỷ. Chẳng có cơ may nào để Hỏa tinh đạt đến hình thái thổ nhưỡng giống Trái Đất vào thời tôi còn sống cả. Không hẳn là không có, nhưng cơ hội chỉ là 0,001%, và bạn sẽ phải tiến hành những biện pháp quyết liệt với Hỏa tinh<sup>123</sup>.”

Musk đã mất nhiều tháng trời dạo quanh ngôi nhà tại Los Angeles của mình vào lúc đêm muộn, ngẫm nghĩ về những kế hoạch này đối với Hỏa tinh và chia sẻ chúng với Riley, người mà anh vừa tái hôn gần cuối năm 2012<sup>124</sup>. “Ý tôi là chẳng có nhiều người để ta có thể trò chuyện về một điều như thế,” Musk cho biết. Các cuộc tán gẫu bao gồm cả những lần Musk nói lên mơ ước về việc mình sẽ trở thành người đầu tiên đặt chân lên Hành tinh Đỏ. “Hẳn anh ấy muốn là người đầu tiên lên Hỏa tinh,” Riley nói. “Tôi đã cầu xin anh ấy đừng làm thế.” Có lẽ Musk thích trêu đùa vợ mình hoặc có thể anh chỉ làm bộ làm tịch, bởi anh đã phủ nhận tham vọng này trong một cuộc trò chuyện đêm khuya giữa chúng tôi. “Tôi sẽ chỉ đón chuyến bay đầu tiên đến Hỏa tinh nếu tôi tin rằng SpaceX vẫn ổn khi tôi chết,” anh khẳng định. “Tôi muốn đi, nhưng tôi không cần phải đi. Vấn đề không phải là tôi ghé thăm Hỏa tinh, mà là tạo điều kiện cho rất nhiều người đến được hành tinh đó.” Musk thậm chí có thể không bay vào không gian. Anh không dự định tham gia vào các chuyến bay thử nghiệm sắp tới của SpaceX. “Tôi không nghĩ như thế là khôn ngoan,” anh nhận xét. “Chẳng khác nào người đứng đầu Boeing xung phong lái thử chiếc máy bay mới vậy. Điều đó không phù hợp với SpaceX hay tương lai của công cuộc thám hiểm không gian. Tôi có thể sẽ bước lên tàu nếu chúng tôi phóng thêm khoảng ba đến bốn năm. Thành thực mà nói, nếu tôi không bao giờ bay vào không gian cũng chả sao. Vấn đề là phải tối đa hóa khoảng thời gian sinh tồn của nhân loại đến mức có thể.”

Thật khó đoán xem một người bình thường sẽ tiếp thu lời Musk nghiêm túc đến đâu khi anh nói như thế. Nếu là vài năm trước, đa số mọi người hẳn sẽ liệt anh vào nhóm những kẻ chuyên cường điệu thiết bị bay cá nhân<sup>125</sup>, rô-bốt và bất kỳ thứ gì khác mà Thung lũng Silicon chú trọng tại một thời điểm nào đó. Thế rồi, Musk đã liên tiếp gạt hái hết thành tựu này đến thành

tự khác, tự biến mình từ một kẻ to mồm thành một trong những kẻ hành động được kính trọng nhất Thung lũng Silicon. Thiel đã quan sát Musk trải qua quá trình trưởng thành này - từ một CEO có động lực nhưng bất an của PayPal cho đến một CEO tự tin chỉ huy cả nghìn người. “Tôi nghĩ rằng qua thời gian, anh ấy đã tiến bộ vượt bậc theo nhiều cách,” Thiel nhận xét. Điều ấn tượng nhất với Thiel chính là khả năng phát hiện những tài năng sáng chói và nhiều tham vọng của Musk, sau đó lôi kéo họ về công ty mình. “Anh ấy khiến hầu hết các nhân tài trong ngành công nghiệp hàng không vũ trụ đến làm việc cho mình. Đó có thể cũng là trường hợp của Tesla; nếu bạn là một kỹ sư cơ khí tài năng thích chế tạo xe hơi, thì bạn nhất định sẽ đến Tesla vì có lẽ đây là công ty duy nhất tại Mỹ cho phép bạn thử nghiệm những thứ mới mẻ và thú vị. Cả hai công ty đều được thiết kế theo cùng một tầm nhìn: khuyến khích một lượng nhân tài cực lớn cống hiến cho những mục tiêu đầy cảm hứng.” Thiel nghĩ mục tiêu đưa con người lên Hỏa tinh của Musk nên được nhìn nhận nghiêm túc và tin rằng nó sẽ mang lại hy vọng cho công chúng. Không phải tất cả đều nhận ra sứ mệnh này, nhưng điều quan trọng là có ai đó ngoài kia đang thúc đẩy công cuộc thám hiểm cũng như nâng cao giới hạn kỹ thuật của chúng ta. “Mục tiêu đưa con người lên Hỏa tinh khơi dậy nhiều cảm hứng hơn hẳn những gì mọi người đang cố gắng làm trong không gian,” Thiel chia sẻ. Đó là một ý tưởng theo kiểu quay-về-tương-lai. Các chương trình không gian đã chững lại trong một thời gian dài, và mọi người cũng từ bỏ những viễn cảnh lạc quan về tương lai mà họ đã xây dựng từ đầu thập niên 1970. Nhưng SpaceX đã chứng minh rằng chúng ta có cách đưa tương lai đó trở lại. Đây là giá trị to lớn từ những điều Elon đang làm.”

Những người tin tưởng thực sự đã đồng loạt xuất hiện vào tháng Tám năm 2013, khi Musk tiết lộ về một thứ gọi là Hyperloop. Được quảng cáo như một phương thức vận chuyển mới, cỗ máy này là một ống dẫn khí nén cỡ lớn giống như loại ống dùng để gửi thư tín quanh văn phòng. Musk dự định sẽ kết nối các thành phố như Los Angeles và San Francisco thông qua phiên bản lắp đặt trên cao của loại ống này, nhằm vận chuyển người và xe hơi trong các vỏ kén. Nhiều ý tưởng tương tự cũng từng được đề xuất, nhưng sáng kiến của Musk lại có vài yếu tố độc đáo. Anh yêu cầu đường ống phải hoạt động dưới áp suất thấp và các vỏ kén phải đặt trên một nệm không khí được tạo thành từ các ván trượt dưới chân đế. Mỗi vỏ kén sẽ được đẩy tới

trước bằng xung lực điện từ, và các mô-tơ được lắp đặt dọc theo đường ống sẽ cung cấp thêm cho vỏ kén lực đẩy cần thiết. Cơ chế này có thể giữ cho các vỏ kén di chuyển với tốc độ gần 1.300 km/giờ, cho phép một người từ Los Angeles đến San Francisco chỉ trong khoảng 30 phút. Tất nhiên, toàn bộ cơ chế đều sử dụng năng lượng Mặt Trời và đặt mục tiêu kết nối các thành phố cách nhau dưới 1.600 km. “Phương pháp này hiệu quả đối với các quãng đường từ L.A. đến San Francisco, từ New York đến Washington, D.C., hay từ New York đến Boston,” Musk cho biết. “Với khoảng cách trên 1.600 km, đường ống sẽ bắt đầu trở nên hạn chế, và bạn thì không muốn lúc nào cũng chui trong ống. Bạn sẽ không muốn sống trong Xứ Ống đâu.”

Musk đã suy nghĩ về Hyperloop trong nhiều tháng và mô tả nó với bạn bè anh một cách riêng tư. Lần đầu tiên anh trao đổi về nó với một người ngoài nhóm là trong một cuộc phỏng vấn giữa chúng tôi. Musk bảo tôi rằng ý tưởng này bắt nguồn từ sự thù ghét của anh đối với hệ thống tàu cao tốc được đề xuất tại California. “Con tàu cao tốc trị giá 60 tỷ đô-la mà họ đề xuất tại California sẽ là con tàu chậm nhất thế giới, với chi phí cao nhất cho mỗi dặm đường.” Musk nói. “Họ sẽ tạo nên những kỷ lục ngớ ngẩn.” Đường tàu cao tốc California dự kiến cho phép mọi người di chuyển từ Los Angeles đến San Francisco chỉ trong vòng hai giờ rưỡi, sau khi nó hoàn thành vào năm — hãy chờ nhé -2029. Hiện nay, chúng ta chỉ mất một giờ bay hoặc năm giờ lái xe giữa hai thành phố; thế nên một tuyến tàu như thế là quá tầm thường, và điều này đặc biệt khiến Musk day dứt. Anh quả quyết rằng Hyperloop sẽ chỉ tiêu tốn từ 6 tỷ đến 10 tỷ đô-la, đi nhanh hơn cả máy bay và cho phép mọi người lái xe vào vỏ kén và lái ra để vào một thành phố mới.

Lúc đó, dường như Musk chỉ tung ra đề xuất Hyperloop để thuyết phục công chúng và các nhà lập pháp suy nghĩ lại về tàu cao tốc. Anh không thực sự có ý định xây dựng nó. Anh chỉ muốn chứng tỏ với mọi người rằng vẫn còn rất nhiều ý tưởng sáng tạo ngoài kia, về những thứ thực sự có thể giải quyết vấn đề và đưa đất nước tiến lên. Nếu may mắn, dự án đường tàu cao tốc sẽ bị hủy bỏ. Musk đã nói rất nhiều với tôi qua hàng loạt e-mail và các cuộc điện thoại về tuyên bố này. “Tôi có thể góp vốn hoặc cho lời khuyên về dự án Hyperloop ngay trên đường, nhưng lúc này thì tôi không thể rời mắt khỏi SpaceX hay Tesla được,” anh viết.



Tuy nhiên, giọng điệu của Musk đã bắt đầu thay đổi sau khi anh công bố một chuyên luận chi tiết về Hyperloop. Tờ Bloomberg Businessweek đăng bài viết đầu tiên về nó, và trang web của tạp chí này bắt đầu bị nghẽn khi mọi người ủa vào đọc tin về phát minh này. Mạng xã hội Twitter cũng hóa điên. Khoảng một giờ sau khi Musk công bố thông tin, anh liền tổ chức một hội thảo trực tuyến để chia sẻ về Hyperloop; và lúc đó với giọng nửa đùa nửa thật, anh quyết định sẽ xây dựng nó, bảo với cánh phóng viên rằng anh sẽ cân nhắc chế tạo ít nhất một nguyên mẫu để chứng minh rằng công nghệ này hiệu quả. Một số người khá thích thú với điều này. “Nhà tỉ phú tiết lộ về con tàu không gian chỉ có trong tưởng tượng,” Valleywag đùa cợt. “Chúng tôi thích tính quyết đoán dờ hơi đó của Elon Musk — chắc chắn đã có lúc những chiếc xe hơi điện và các chuyến bay vào không gian của tư nhân bị cho là ngớ ngẩn. Nhưng ngớ ngẩn hơn cả chính là xem chúng như là sản phẩm của trí tưởng tượng điên cuồng từ một gã lảm tiển.” Không còn vui dập Tesla như những ngày đầu, Valleywag giờ chỉ là tiếng nói của thiểu số. Mọi người có vẻ tin rằng Musk sẽ làm được. Tôi nghĩ chính lòng tin tưởng sâu sắc của mọi người đã khiến Musk ngạc nhiên và tự ép mình dốc tâm huyết cho nguyên mẫu đó. Trong khoảnh khắc ngộ-như-mơ đó, Musk đã thực sự hóa thành hình tượng gần nhất với Tony Stark trước thế giới, và anh không thể để công chúng ngưỡng mộ mình phải thất vọng.

Không lâu sau khi kế hoạch Hyperloop được công bố, Shervin Pishevar, một nhà đầu tư và cũng là bạn của Musk, đã mang theo thông số kỹ thuật chi tiết của công nghệ này đến cuộc họp 90 phút với Tổng thống Obama tại Nhà Trắng. “Tổng thống thích mê ý tưởng này,” Pishevar chia sẻ. Dàn nhân viên của tổng thống đã nghiên cứu kỹ tài liệu và sắp xếp một cuộc gặp giữa Musk với Obama vào tháng Tư năm 2014. Kể từ đó, Pishevar, Kevin Brogan cùng nhiều người khác đã thành lập một công ty có tên gọi Hyperloop Technologies Inc., với hy vọng hoàn thành xong giai đoạn đầu tiên của Hyperloop nối giữa Los Angeles và Las Vegas. Trên lý thuyết, mọi người có thể “nhảy” giữa hai thành phố chỉ trong khoảng 10 phút. Thượng nghị sĩ bang Nevada, Harry Reid cũng từng được nghe sơ lược về ý tưởng trên, và các nỗ lực nhằm mua lại quyền sử dụng đất dọc xa lộ Liên bang 15, nơi có khả năng xây dựng một hệ thống vận chuyển tốc độ cao.

Đối với các nhân viên như Gwynne Shotwell và J. B. Straubel, làm việc cùng Musk cũng đồng nghĩa với việc góp phần phát triển những thứ công

nghệ tuyệt vời này trong sự tương đối mơ hồ. Họ là những trợ thủ kiên định sẽ mãi mãi đứng trong bóng tối. Shotwell hầu như vẫn luôn hiện diện tại SpaceX từ những ngày đầu tiên, thúc đẩy công ty tiến lên và kìm nén cái tôi của mình để đảm bảo rằng Musk có được mọi sự chú ý mà anh muốn. Nếu bạn là Shotwell và thực sự tin tưởng vào mục đích đưa nhân loại lên Hỏa tinh, thì bạn sẽ ưu tiên sứ mệnh đó hơn cả mong muốn cá nhân. Tương tự, Straubel cũng rất chung thủy với Tesla — anh là một người đứng giữa mà các nhân viên khác có thể trông cậy khi cần chuyển thông điệp đến Musk, và là người biết tất tần tật mọi thứ về xe hơi. Bất chấp địa vị của anh tại công ty, Straubel vẫn là một trong số những nhân viên lâu năm thú nhận rằng anh rất lo lắng khi để tôi ghi âm lại lời của mình. Musk thích là người lên tiếng thay mặt công ty của anh và khất khe với cả những giám đốc trung thành nhất, nếu họ nói điều gì đó có vẻ như chệch khỏi quan điểm của Musk hoặc điều mà anh muốn công chúng nghĩ đến. Straubel cống hiến hết mình cho việc làm ra những chiếc xe hơi điện và không muốn một tay phóng viên ngu ngốc nào đó phá hoại công việc của đời anh. “Tôi thực sự cố gắng lùi lại và đặt cái tôi của mình sang một bên,” Straubel chia sẻ. “Làm việc cho Musk là điều cực kỳ khó khăn, nhưng chủ yếu là do anh ấy quá đam mê thôi. Anh ấy có thể mất kiên nhẫn và nói, ‘Khỉ thật! Chúng ta phải làm điều này!’ khiến một số người sẽ choáng váng và ngơ ngác. Dường như mọi người e ngại anh ấy và cứ đờ người ra một cách kỳ lạ. Tôi cố gắng giúp họ hiểu mục tiêu và tầm nhìn của anh ấy là gì, rồi đến tôi cũng có vô khối mục tiêu riêng và lại phải đảm bảo chúng tôi luôn hiểu nhau. Vậy nên tôi cố gắng bọc lót và đảm bảo công ty này thật đồng điệu. Xét cho cùng, Musk là ông chủ. Anh ấy đã chèo lái công ty bằng máu, mồ hôi và nước mắt. Anh ấy mạo hiểm hơn bất kỳ ai. Tôi khâm phục những gì anh ấy đã làm. Không thể thành công nếu thiếu Musk. Theo tôi, anh ấy đúng là người tiên phong trong sứ mệnh này.”

Các nhân viên bình thường thì lại mô tả Musk theo nhiều cách khác nhau. Họ tôn sùng động lực và khâm phục những đòi hỏi khất khe của anh. Họ cũng nghĩ rằng anh có thể khó khăn đến mức nhỏ nhen và trở nên đồng bóng. Nhân viên muốn thân thiết hơn với Musk, nhưng họ cũng sợ rằng anh sẽ bất chợt thay đổi suy nghĩ về điều gì đó và mọi sự tiếp xúc với anh đều có thể dẫn đến nguy cơ bị sa thải. “Theo tôi, điểm tệ nhất của Elon chính là anh ta hoàn toàn thiếu lòng trung thành hay sự kết nối với con người,” một

cựu nhân viên nhận xét. “Nhiều người trong chúng tôi đã làm việc không biết mệt mỏi cho anh ta trong nhiều năm và bị loại bỏ không thương tiếc như một mớ rác mà khỏi cần suy nghĩ một giây. Có lẽ điều đó đã được tính toán để những người còn lại trong lực lượng lao động phải chuyên tâm làm việc trong sợ hãi; có thể anh ta có khả năng tự tách mình khỏi mối liên kết con người đến mức đáng kinh ngạc. Điều rõ ràng là những ai làm việc cho anh ta đều giống như một thùng đạn: được sử dụng cho một mục đích cụ thể đến khi cạn kiệt và bị loại thải.”

Các phòng truyền thông của SpaceX và Tesla đã chứng kiến những biểu hiện của hành vi như trên nhiều hơn bất kỳ bộ phận nào khác. Musk đã làm kiệt sức đội PR của anh bằng sự năng nổ mang tính khôi hài. Anh thường tự mình tiến hành nhiều hoạt động truyền thông, viết thông cáo báo chí và liên hệ với các hãng tin mà anh thấy phù hợp. Musk còn thường xuyên cản trở phòng truyền thông làm việc bằng cách đưa ra lịch trình của riêng mình. Chẳng hạn, trước ngày công bố Hyperloop, người đại diện của anh đã gửi e-mail cho tôi để hỏi về ngày giờ diễn ra cuộc họp báo. Trong những lần khác, các phóng viên còn nhận được thông báo khẩn về một cuộc họp qua điện thoại với Musk chỉ vài phút ngay trước khi nó bắt đầu. Nhiệm vụ của người làm PR không phải là tỏ ra bất lực trong việc đưa thông tin về sự kiện ra bên ngoài. Sự thật là Musk chỉ cho họ biết về kế hoạch của anh trước vài phút, và họ phải bò cả ra đất hòng theo kịp những ý tưởng bất chợt của anh. Khi giao việc cho phòng truyền thông, Musk kỳ vọng họ phải lao ngay vào công việc, không ngừng nghỉ phút nào và thực hiện ở mức độ cao nhất. Một số nhân viên, do phải làm việc dưới cả áp lực lẫn bất ngờ, chỉ trụ lại được khoảng vài tuần cho đến vài tháng. Số ít còn lại tiếp tục bám trụ được vài năm cho đến khi kiệt sức hoặc bị sa thải.

Ví dụ điển hình nhất cho phong cách ứng xử trong nội bộ có vẻ nhẫn tâm của Musk đã xảy ra vào đầu năm 2014, khi anh sa thải Mary Beth Brown. Chỉ mô tả cô như một trợ lý giám đốc trung thành là hoàn toàn chưa đủ. Brown thường tạo cảm giác như một phần mở rộng của Musk - một người chạm được đến mọi khía cạnh trong thế giới của anh. Cô đã cống hiến đời mình cho Musk trong hơn một thập niên, tất tả ngược xuôi giữa Los Angeles và Thung lũng Silicon mỗi tuần trong khi vẫn làm việc muộn đến khuya và cả những ngày cuối tuần. Brown đến gặp Musk và đề nghị được trả lương ngang bằng với các giám đốc hàng đầu của SpaceX, vì cô đang

cáng đáng quá nhiều công việc trong lịch trình của Musk ở cả hai công ty, làm công việc PR và thường phải đưa ra các quyết định kinh doanh. Musk đáp lại rằng Brown nên nghỉ hai tuần, còn anh sẽ đảm trách nhiệm vụ của cô và đánh giá xem chúng vất vả thế nào. Khi Brown quay lại, Musk thông báo rằng anh không cần cô nữa, và yêu cầu Shotwell hỗ trợ để bắt đầu lên lịch cho các cuộc họp của mình. Brown, vẫn trung thành nhưng bị tổn thương, không muốn trao đổi bất kỳ điều gì với tôi về việc này. Musk bảo rằng cô đã trở nên quá thoải mái khi lên tiếng thay mặt anh, và thú thực, cô cần một cuộc sống riêng. Những người khác xì xầm rằng giữa Brown với Riley xảy ra xung đột và đó là căn nguyên khiến Brown bị trục xuất<sup>126</sup>. (Brown đã từ chối tham gia phỏng vấn cho cuốn sách này, dù tôi đã đề nghị cô vài lần.)

Bất kể sự việc ra sao, dư luận đối với tình huống trên cũng rất tệ. Tony Stark không sa thải Pepper Potts. Anh yêu mến cô và chăm sóc cho cuộc sống của cô. Cô là người duy nhất anh có thể thực sự tin tưởng - người đã cùng anh trải qua tất cả. Nhưng Musk lại sẵn sàng để Brown ra đi theo một cách không chính thức, khiến mọi người trong nội bộ SpaceX và Tesla choáng váng như thể đang chứng kiến một vụ bê bối; và đây cũng là lời khẳng định cuối cùng cho bản tính khắc kỷ của anh. Câu chuyện về sự ra đi của Brown đã trở thành một phần của những gì tôi biết về sự thiếu đồng cảm ở Musk. Nó xếp chung với những câu chuyện về việc Musk hay quở trách nhân viên theo một phong thái kinh điển, đó là buông ra những lời châm chọc độc địa hết lần này đến lần khác. Mọi người còn liên hệ kiểu hành vi này với những đặc điểm kỳ quặc khác của Musk. Được biết, anh bị ám ảnh bởi lỗi đánh máy trong e-mail đến mức không thể bỏ qua sai sót và đọc nội dung của thư. Ngay cả trong các quan hệ xã hội, Musk có thể đứng dậy rời khỏi bàn ăn tối mà không có lời giải thích nào, chỉ để ra ngoài và ngắm sao, đơn giản vì anh không muốn chịu đựng những kẻ ngốc hay các câu chuyện phiếm thêm nữa. Sau khi gộp thêm cả hành vi này vào, hàng chục người đã kết luận với tôi rằng: Musk đang có biểu hiện tự kỷ, và anh gặp rắc rối khi nắm bắt cảm xúc của người khác cũng như khi quan tâm đến lợi ích của họ.

Có một khuynh hướng, đặc biệt tại Thung lũng Silicon, là gán cho những người có đôi chút khác biệt hay kỳ quặc là bị tự kỷ hay mắc hội chứng

Asperger<sup>127</sup>. Nó là thứ tâm lý xa rời thực tế gắn với những trạng thái thường được chẩn đoán, hay thậm chí bị cho là kỳ quái. Và có cảm giác như việc gán cái mác này cho Musk là điều quá dễ dàng và thiếu thông tin.

Musk hành xử với bạn bè thân thiết và gia đình khác hẳn với nhân viên của anh, ngay cả với những người đã sát cánh bên anh từ lâu. Đối với những ai thân thiết, Musk là người nhiệt tình, hài hước và có tình cảm sâu sắc<sup>128</sup>.

Anh sẽ không sa vào những câu chuyện phiếm thường ngày, hỏi thăm một người bạn xem con cái họ thế nào, nhưng anh sẽ làm mọi thứ trong khả năng đáng kể của mình để giúp người bạn ấy nếu con anh ta bị ốm hay gặp rắc rối. Anh sẽ bảo vệ những người thân cận bằng mọi giá, và khi thấy cần thiết, sẽ truy diệt kẻ nào dám làm phương hại đến anh và bạn bè anh.

Hành vi của Musk khá trùng hợp với mẫu người được các nhà tâm lý học thần kinh mô tả là có tài năng hơn người. Đó là những người ngay từ bé đã bộc lộ chiều sâu trí tuệ phi thường và đạt điểm tối đa trong các bài kiểm tra IQ. Chẳng có gì bất thường khi những đứa trẻ này nhìn ra thế giới xung quanh và tìm thấy các thiếu sót - những vết rạn nứt trong hệ thống - và xây dựng một lộ trình logic trong đầu để khắc phục chúng. Đối với Musk, lời kêu gọi nhằm khẳng định rằng con người là giống loài liên hành tinh phần nào xuất phát từ cuộc sống bị ảnh hưởng mạnh mẽ bởi khoa học viễn tưởng và công nghệ. Nó giống như mệnh lệnh của lương tri trong anh khi nhớ về thời thơ ấu. Theo một dạng nào đó, đây mãi mãi là tôn chỉ của anh.

Mỗi khía cạnh trong cuộc sống của Musk đều có thể là một nỗ lực nhằm làm dịu bớt nỗi thất vọng hiện hữu dường như đang gặm nhấm từng thớ thịt của anh. Anh xem con người là một dạng tự giới hạn chính mình, đang gặp nguy khốn và muốn khắc phục tình trạng đó. Những ai đề xuất những ý kiến tồi trong các cuộc họp, hoặc phạm sai lầm trong công việc đều lâm vào tình trạng này và đang kìm chân Musk. Trên phương diện con người, anh không ghét họ. Thay vì thế, anh cảm thấy đau xót trước lỗi lầm của họ, điều khiến con người mắc kẹt trong mối nguy đó lâu hơn rất nhiều. Sự vô cảm ở Musk là một triệu chứng của việc Musk thỉnh thoảng cảm thấy anh là người duy nhất thực sự nhận thức được tính cấp bách trong sứ mệnh của mình. Anh ít nhạy cảm và ít khoan dung hơn người khác vì sự đánh đổi là quá lớn. Các nhân viên cần phải dốc hết sức giúp anh giải quyết vấn đề trong khả năng của họ, hoặc họ nên tránh sang một bên.

Musk khá thẳng thắn về những ý định trên. Anh khẳng định mọi người hiểu rằng không phải anh đang chạy theo những cơ hội nhất thời trong giới kinh doanh. Anh chỉ đang cố gắng giải quyết các vấn đề đã chiếm trọn lấy anh suốt hàng thập kỷ. Trong các cuộc trò chuyện giữa chúng tôi, Musk đã nhắc đi nhắc lại quan điểm của mình, chỉ để đảm bảo nhấn mạnh rằng anh đã dành ra bao nhiêu thời gian để suy nghĩ về xe hơi điện và không gian. Những khuynh hướng tương tự cũng thể hiện rõ trong các hành động của anh. Năm 2014, khi Musk tuyên bố rằng Tesla sẽ mở nguồn toàn bộ các bằng sáng chế của họ, giới phân tích đã cố gắng tìm hiểu xem liệu đây chỉ là trò thu hút công chúng, hay còn che giấu một động cơ ngầm, hoặc một cái bẫy. Nhưng đối với Musk thì việc này lại rất minh bạch. Anh muốn mọi người cùng sản xuất và mua xe hơi điện. Theo anh, tương lai của nhân loại sẽ phụ thuộc vào điều đó. Nếu các bằng sáng chế của Tesla được mở nguồn, đồng nghĩa với việc các công ty khác có thể chế tạo xe hơi điện dễ dàng hơn, thì điều đó sẽ có lợi cho nhân loại, và các ý tưởng cũng được giải phóng. Thật dễ hiểu khi những kẻ hoài nghi cứ chế giễu anh. Song, cách hành xử của Musk vốn dĩ là vậy, và anh thường có xu hướng chia sẻ suy nghĩ của mình rất chân thành, điều hầu như là một sai lầm.

Những người thân thiết nhất với Musk đã học được cách thấu hiểu lối suy nghĩ này. Họ là những người có thể nhận ra tầm nhìn của Musk, và mong muốn anh hiện thực hóa nó một cách trí tuệ. Trong một bữa tối, khi anh hỏi tôi có nghĩ anh bị điên không, thực ra đó chỉ là một bài kiểm tra. Chúng tôi đã trao đổi với nhau đủ để anh biết rằng tôi hứng thú với những gì anh đang làm. Anh bắt đầu tin tưởng tôi và cởi mở hơn, nhưng vẫn luôn chắc chắn - một lần cuối cùng - rằng tôi thực sự nắm được tầm quan trọng về sứ mệnh của anh. Nhiều bạn bè thân thiết nhất với Musk còn trải qua các bài kiểm tra lớn hơn và đòi hỏi cao hơn. Họ đã đầu tư vào các công ty của anh. Họ đã bảo vệ anh trước những lời chỉ trích. Họ đã giúp anh ngăn chặn bầy sói đói ở vịnh vào năm 2008. Họ đã chứng minh lòng trung thành và sự cam kết của mình đối với mục tiêu của anh.

Những người trong ngành công nghệ thường ví động lực và mức độ tham vọng của Musk với của Bill Gates và Steve Jobs. “Elon vô cùng xem trọng công nghệ, với thái độ cởi mở của một người nhìn xa trông rộng, và có sự quyết đoán để theo đuổi những mục tiêu dài hạn giống như cả hai người kia,” Edward Jung, một thần đồng từng làm việc cho cả Jobs lẫn Gates và

sau này trở thành trưởng nhóm thiết kế phần mềm của Microsoft, cho biết. “Anh ấy còn có sự nhạy cảm về khách hàng giống Steve, cùng với khả năng thuê những người giỏi trong các lĩnh vực mình không nắm rõ - điểm này giống Bill hơn. Bạn cứ thử tưởng tượng rằng Bill và Steve có chung một đứa con được di truyền tài năng kỹ thuật mà xem; biết đâu chúng ta có thể giải mã gen của Elon để xem điều gì đã xảy ra.” Steve Jurvetson, nhà đầu tư mạo hiểm từng đổ tiền vào SpaceX, Tesla và SolarCity, từng làm việc cho Jobs và quen biết Gates, cũng mô tả Musk như một sự kết hợp được nâng cấp của cả hai. “Giống như Jobs, Elon không dung thứ cho các tay chơi hạng trung,” Jurvetson cho biết. “Nhưng tôi dám nói rằng anh ấy tử tế hơn Jobs và có chút lịch thiệp hơn Gates<sup>129</sup>.”

Nhưng càng biết nhiều về Musk, bạn sẽ càng khó xếp anh cùng hội cùng thuyền với những người đồng cấp khác. Jobs là một CEO từng điều hành hai công ty lớn - Apple và Pixar - đã làm thay đổi cả một ngành rộng lớn. Nhưng đó cũng là các điểm tương đồng có thực duy nhất giữa hai người. Jobs cống hiến sức lực cho Apple nhiều hơn Pixar, không như Musk đã chia đều tâm huyết của mình cho cả hai công ty, trong khi vẫn dành phần còn lại cho SolarCity. Jobs cũng là một huyền thoại về khả năng chú ý đến từng chi tiết. Thế nhưng, không ai bảo rằng “đẳng cấp” của ông hơn Musk, khi anh cũng giám sát vô số hoạt động hằng ngày của các công ty. Tuy nhiên, phương pháp của Musk cũng có hạn chế. Anh thiếu khéo léo trong chiến lược marketing và truyền thông. Musk cũng không diễn tập trước các bài thuyết trình hoặc trau chuốt những bài phát biểu của mình. Anh cứ phán bừa đối với hầu hết các thông báo từ Tesla và SpaceX. Anh còn cấp tốc gửi một số tin tức quan trọng vào chiều thứ Sáu, khiến chúng dễ bị thất lạc do các phóng viên vội về nhà vào cuối tuần, đơn giản vì khi ấy anh vừa viết xong thông cáo báo chí hoặc muốn chuyển sang làm việc khác. Trái lại, Jobs luôn xem trọng mỗi bài thuyết trình và từng khoảnh khắc tiếp xúc với truyền thông. Cách làm đó quả là xa xỉ với Musk. “Tôi không có hàng ngày trời để luyện tập,” anh cho biết. “Tôi buộc phải ứng khẩu, và kết quả có thể thế này hoặc thế khác.”

Về câu hỏi liệu Musk có đang dẫn dắt ngành công nghệ vươn đến những tầm cao mới như Gates và Jobs hay không, các học giả có chuyên môn cũng có nhiều ý kiến trái chiều. Một bên cho rằng SolarCity, Tesla và SpaceX

chẳng đem lại chút hy vọng thực sự nào cho ngành công nghệ để có thể tận dụng những sáng kiến bom tấn. Với bên còn lại, Musk là nhân tài thực thụ và là ngôi sao sáng nhất họ được chứng kiến trong cuộc cách mạng công nghệ sắp tới.

Nhà kinh tế học Tyler Cowen - người có chút danh tiếng trong những năm gần đây nhờ những bài viết sâu sắc về hiện trạng của ngành công nghệ cũng như các dự đoán về hướng đi của nó — thuộc phe đầu tiên. Trong cuốn *The Great Stagnation* (Đại đình trệ), Cowen đã ca thán về sự thiếu vắng những tiến bộ công nghệ lớn, và lập luận rằng nền kinh tế Mỹ đã đi chậm lại, từ đó dẫn đến lương giảm. “Nói một cách ẩn dụ, nền kinh tế Mỹ đã thỏa mãn với các tài nguyên dễ khai thác ít nhất kể từ thế kỷ XVII, bất kể đó là đất đai miễn phí, nguồn lao động nhập cư hay các công nghệ mới mạnh mẽ,” ông viết. “Nhưng trong 40 năm gần đây, nguồn tài nguyên đó đã bắt đầu biến mất, còn chúng ta thì bắt đầu giả vờ là chúng vẫn còn đó. Chúng ta không nhận ra rằng mình đã bước vào thời kỳ ổn định về công nghệ, và ‘cây tài nguyên’ ngày càng trơ trụi hơn ta nghĩ. Thế đấy. Đó chính là điều không ổn.”

Trong cuốn tiếp theo, *Average Is Over* (Qua rồi chuẩn trung bình), Cowen đã dự đoán về một tương lai không mấy lãng mạn, trong đó diễn ra một sự phân tách cực lớn giữa Kẻ Có và Người Không. Trong cái tương lai của Cowen, những thành tựu khổng lồ về trí tuệ nhân tạo sẽ dẫn đến sự loại bỏ nhiều lĩnh vực công việc tạo ra không ít chỗ làm hiện nay. Những ai thành đạt trong hoàn cảnh này phải vô cùng sáng lạng và có khả năng bổ sung cho máy móc, cũng như phối hợp hiệu quả với chúng. Còn với số đông thất nghiệp thì sao? Nhiều người trong số họ cuối cùng cũng tìm được việc và sẽ phụng sự cho Kẻ Có, những người tuyển dụng hàng đội vú em, người giúp việc nhà và thợ làm vườn. Nếu Musk có thể làm gì để thay đổi tiến trình của nhân loại hướng đến một tương lai tươi sáng hơn, thì Cowen cũng không thể nhận ra. Theo Cowen, ngày nay chúng ta rất khó nảy ra những ý tưởng đột phá đích thực so với trong quá khứ, vì chúng ta đã hoàn thành vô số khám phá to lớn. Trong một bữa trưa tại Virginia, Cowen đã mô tả Musk như một kẻ chuyên tìm kiếm sự chú ý, chứ không phải một nhà đầu tư thiên tài, và cũng không giỏi đạt được mục đích của mình. “Tôi không nghĩ có nhiều người quan tâm đến chuyện lên Hỏa tinh,” ông nhận xét. “Và đó có vẻ là một cách rất tốn kém, bất kể ta có thể đạt được bước đột phá nào từ



nó. Sau đó, lại nghe tin về Hyperloop. Tôi không nghĩ anh ta có ý định chế tạo một thứ như thế. Liệu nó có vì mục đích nào khác ngoài chuyện quảng cáo cho các công ty của anh ta hay không. Đối với Tesla, cách đó sẽ hiệu quả. Nhưng dấu sao vấn đề vẫn chỉ đang được đẩy lại đâu đó phía sau. Vẫn phải sinh ra quyền lực. Có thể Musk không thừa nhận nó như mọi người vẫn nghĩ.”

Những quan điểm trên không khác mấy so với ý kiến của Vaclav Smil, giáo sư danh dự tại Đại học Manitoba. Bill Gates đã tôn vinh Smil như một tác giả quan trọng nhờ những bộ sách đồ sộ về năng lượng, môi trường và sản xuất công nghiệp của ông. Một trong những công trình gần đây nhất của ông là *Made in the USA* (Sản xuất tại Mỹ), một cuộc khám phá những vinh quang về sản xuất của nước Mỹ trong quá khứ, và những mất mát đáng buồn về công nghiệp sau đó. Bất kỳ ai nghĩ rằng Hoa Kỳ đang tiến hành một bước chuyển đổi tự nhiên và khôn ngoan từ sản xuất sang các công việc xử lý thông tin được trả lương cao đều muốn đọc cuốn sách này, và có cái nhìn thoáng qua những hậu quả lâu dài từ sự thay đổi này. Smil đã trình bày vô số ví dụ cho thấy ngành công nghiệp sản xuất sẽ mở ra những bước đổi mới quan trọng, cũng như tạo nên một hệ thống việc làm rộng khắp và những nhức nhối về kỹ thuật xoay quanh chúng. “Chẳng hạn, khoảng ba thập niên trước, nước Mỹ đã ngưng sản xuất hầu như toàn bộ mặt hàng thiết bị điện tử dân dụng và màn hình; nó cũng mất khả năng phát triển và sản xuất đại trà các màn hình phẳng và pin cao cấp — hai loại sản phẩm thiết yếu dành cho máy vi tính và điện thoại di động; những ai nhập khẩu chúng với số lượng lớn sẽ tiếp tục đẩy nước Mỹ vào tình trạng thâm hụt thương mại,” Smil viết. Trong đoạn tiếp theo, Smil cũng nhấn mạnh rằng đặc biệt là ngành hàng không vũ trụ đã trở thành món lợi khổng lồ đối với nền kinh tế Mỹ, và là một trong những ngành xuất khẩu chính của nước này. “Yếu tố then chốt trong nỗ lực thúc đẩy xuất khẩu của nước Mỹ là phải duy trì tính cạnh tranh trong ngành này, và hàng hóa xuất khẩu phải chiếm phần lớn trong doanh thu của ngành này, vì thị trường hàng không vũ trụ lớn nhất thế giới trong hai thập niên tới sẽ là châu Á, nhất là Trung Quốc và Ấn Độ, và các hãng sản xuất máy bay cũng như động cơ máy bay của Mỹ sẽ được lợi từ sự phát triển này.”

Smil bị ám ảnh bởi khả năng cạnh tranh với Trung Quốc của Hoa Kỳ đang dần bị suy yếu, nhưng vẫn không nhìn nhận Musk và các công ty của anh

như một đòn phản công trên phương diện này. “Trên tất cả, với tư cách một sử gia về các tiến bộ kỹ thuật, tôi buộc phải xem Tesla chẳng khác nào một món đồ chơi được thổi phồng quá mức vì mục đích khoe khoang,” Smil viết cho tôi. “Điều cuối cùng mà một quốc gia với 50 triệu dân còn phải dùng những suất ăn trợ cấp và ngập sâu trong nợ thêm 85 tỷ đô-la mỗi tháng cần làm, chính là điều gì đó trong không gian, đặc biệt là không gian với những chuyến đi chơi kè dành cho giới siêu giàu. Và đề xuất vòng vèo này chẳng có ý nghĩa gì ngoài chuyện bịp bợm những người không biết chút gì về vật lý học dành cho trẻ con, với mớ kinh nghiệm cũ kỹ mang tính lý thuyết về động lực học mà ai cũng biết... Có nhiều người Mỹ có óc sáng tạo, nhưng Musk sẽ chỉ đứng ở tận cuối hàng thôi.”

Những bình luận trên thật lỗ mãng và bất ngờ, nếu điếm qua những điều mà Smil ca ngợi trong cuốn sách mới đây của ông. Ông đã dành nhiều thời gian để chứng minh cho tác động tích cực mà nguyên lý tích hợp theo chiều dọc của Henry Ford đã đem lại trong việc nâng tầm ngành sản xuất xe hơi cũng như nền kinh tế Hoa Kỳ. Ông cũng viết rất nhiều về sự trỗi dậy của “máy móc cơ điện tử,” hay máy móc phụ thuộc nhiều vào linh kiện điện tử và phần mềm. “Năm 2010, hệ thống điều khiển điện tử của một chiếc xe sedan thông thường đã đòi hỏi nhiều dòng mã phần mềm hơn cả hướng dẫn vận hành một chiếc máy bay phản lực Boeing đời mới nhất,” Smil viết. “Ngành sản xuất Hoa Kỳ đã biến chiếc xe hơi hiện đại thành các cỗ máy cơ điện tử siêu phàm. Thập kỷ đầu tiên của thế kỷ XXI cũng mang đến nhiều phát kiến, từ việc triển khai các vật liệu mới (như hợp chất carbon trong ngành hàng không, hay cấu trúc nano) cho đến linh kiện điện tử không dây.”

Một khuynh hướng trong những lời chỉ trích nhắm vào Musk chính là phủ nhận anh, xem anh như một kẻ mơ mộng ngớ ngẩn, xuất phát trước hết từ sự hiểu nhầm về những gì anh thực sự đang làm. Những người như Smil dường như chỉ cần bắt gặp một bài báo hoặc chương trình truyền hình nhắc đến sứ mệnh bay đến Hỏa tinh của Musk, là đã lập tức đánh đồng anh với đám đông mê du lịch không gian. Cho dù Musk hiếm khi nói về chuyện du lịch, và ngay từ đầu anh đã gây dựng nên SpaceX để cạnh tranh trong lĩnh vực đầu cuối của ngành kinh doanh không gian. Nếu Smil cho rằng việc Boeing bán máy bay là tối quan trọng đối với nền kinh tế Mỹ, thì ông cũng nên tán dương việc SpaceX cố gắng đạt thành tựu trên thị trường phóng tên lửa thương mại. SpaceX chế tạo các sản phẩm của mình tại Mỹ, đã đạt được

những bước tiến ngoạn mục về công nghệ hàng không vũ trụ, cũng như những tiến bộ tương tự về vật liệu và công nghệ chế tạo. Không cần phải tranh cãi nhiều, rằng SpaceX chính là niềm hy vọng duy nhất của nước Mỹ trong cuộc cạnh tranh với Trung Quốc ở hai thập kỷ sắp tới. Đối với máy móc cơ điện tử, SpaceX và Tesla cũng là những điển hình trong việc kết hợp thiết bị điện tử, phần mềm với kim loại, điều mà các đối thủ của họ hiện đang nỗ lực hòng bắt kịp. Và tất cả các công ty của Musk, bao gồm cả SolarCity, đã vận dụng nguyên lý tích hợp theo chiều dọc một cách ấn tượng và biến quyền kiểm soát các bộ phận trong nội bộ thành lợi thế đích thực.

Để cảm nhận được công việc của Musk có thể tác động mạnh mẽ đến nền kinh tế Mỹ ra sao, hãy thử nghĩ đến một loại máy cơ điện tử đang thống trị trong vài năm gần đây: smartphone. Trước khi iPhone ra đời, Hoa Kỳ vẫn là kẻ chậm tiến trong ngành công nghiệp viễn thông. Mọi chiếc điện thoại và dịch vụ di động thú vị đều bắt nguồn từ châu Âu và châu Á, trong khi người tiêu dùng Mỹ vẫn tự mãn với những thiết bị đã lỗi thời. Khi iPhone xuất hiện vào năm 2007, nó đã thay đổi mọi thứ. Thiết bị của Apple bắt chước rất nhiều chức năng của máy vi tính và bổ sung những tính năng mới thông qua các ứng dụng, các bộ phận cảm ứng và xác định địa điểm. Google cũng tấn công thị trường bằng phần mềm Android và các thiết bị cầm tay có liên quan, khiến nước Mỹ bất ngờ nổi lên như một thế lực mạnh trong ngành công nghiệp di động Smartphone mang tính cách mạng vì chúng cho phép phần cứng, phần mềm và dịch vụ hoạt động cùng nhau như một thể thống nhất. Đây cũng là sự kết hợp có lợi cho những tài năng tại Thung lũng Silicon. Sự trỗi dậy của smartphone đã dẫn đến sự bùng nổ cực lớn trong ngành, trong đó Apple trở thành công ty đắt giá nhất nước Mỹ, và hàng tỷ sản phẩm thông minh của nó tràn ngập khắp thế giới.

Tony Fadell, nguyên giám đốc Apple, người có công đưa iPod và iPhone ra thị trường, đã chọn smartphone làm đại diện cho loại sản phẩm siêu-chu-kỳ, trong đó cả phần cứng lẫn phần mềm đều đạt đến điểm tới hạn chín muồi. Linh kiện điện tử tốt và rẻ, còn phần mềm thì đáng tin cậy và phức tạp hơn. Sự ảnh hưởng lẫn nhau giữa chúng đã kéo theo những ý tưởng giá trị, mang hơi hướng khoa học viễn tưởng mà lâu nay chúng ta vẫn được hứa hẹn trước khi chúng trở thành sự thật. Google sở hữu xe hơi tự lái và đã mua lại hàng chục công ty rô-bốt khi tìm cách kết nối mã điện toán và máy móc với

nhau. Công ty Nest của Fadell có các bộ điều nhiệt và chuông báo cháy thông minh. General Electric có động cơ phản lực được trang bị đầy đủ các thiết bị cảm biến để chủ động thông báo những trục trặc có thể xảy ra. Và một loạt các công ty khởi nghiệp cũng đã bắt đầu kết hợp thiết bị y tế với phần mềm mạnh để giúp mọi người theo dõi, phân tích cơ thể cũng như chẩn đoán tình trạng sức khỏe. Những vệ tinh tí hon đang được phóng lên quỹ đạo 20 chiếc/lần, và thay vì nhận một nhiệm vụ duy nhất như các vệ tinh thế hệ trước, chúng đã được tái lập trình trong suốt quãng đường bay với các nhiệm vụ thương mại và khoa học đa dạng. Zee Aero, một công ty khởi nghiệp tại Mountain View, có hai cựu nhân viên SpaceX trong tay và đang thử nghiệm một hình thức vận chuyển mới còn trong vòng bí mật. Sau cùng, chúng ta sẽ có một chiếc xe hơi bay chăng? Có thể đấy.

Đôi với Fadell, công trình của Musk đang dẫn đầu xu thế này. “Lẽ ra anh ấy chỉ sản xuất xe hơi điện,” Fadell cho biết. “Nhưng anh ấy đã làm những việc đại loại như sử dụng mô-tơ để kích hoạt các tay nắm cửa. Anh ấy đang kéo thiết bị điện tử dân dụng và phần mềm lại gần nhau, trong khi các công ty xe hơi khác vẫn đang loay hoay tìm cách để đạt đến tầm đó. Dù đó là Tesla hay SpaceX lắp đặt hệ thống mạng nội bộ và vận hành chúng bên trong các tàu tên lửa, thì ta cũng đang chứng kiến sự kết hợp giữa khoa học sản xuất cũ với công nghệ dân dụng mới giá rẻ. Bạn kết nối chúng với nhau, và chúng biến thành thứ gì đó mà ta chưa từng được thấy trước đó. Đột nhiên, có một sự thay đổi hàng loạt,” anh nói. “Nó là một hàm số bậc thang.”

Trong bối cảnh Thung lũng Silicon đã và đang tìm kiếm người thừa kế vai trò của Jobs như một sự ưu trội, một thế lực dẫn đường trong ngành công nghệ, Musk đã nổi lên như ứng viên tiềm năng nhất. Vào lúc này, anh chính là “gã đó.” Các nhà sáng lập khởi nghiệp, các giám đốc tài năng và nhiều huyền thoại sống đã xem anh là nhân vật họ ngưỡng mộ nhất. Tesla càng trở thành dòng chảy chủ đạo bao nhiêu, danh tiếng của Musk sẽ càng lên cao bấy nhiêu. Mẫu xe Model 3 đắt hàng sẽ chứng minh Musk là kẻ hiếm hoi có thể xem xét lại một ngành công nghiệp, hiểu được khách hàng và biết cách thực thi. Kể từ đây, những ý tưởng còn viễn vông hơn nữa của anh dường như bắt đầu trở thành hiện thực. “Elon là một trong số ít người mà tôi cảm thấy hoàn thiện hơn tôi,” Craig Venter, người giải mã thành công bộ gen người và tiến tới tạo ra các thể sống nhân tạo, cho biết. Ông hy vọng lúc

nào đó sẽ cùng Musk chế tạo một chiếc máy tạo ra ADN để gửi lên Hỏa tinh. Trên lý thuyết, nó sẽ cho phép con người sản xuất ra thuốc men, thực phẩm cùng những vi khuẩn có lợi cần cho những cư dân đầu tiên trên hành tinh này. “Tôi tin dịch chuyển sinh học chính là thứ sẽ cho phép chúng ta định cư trong không gian,” ông nói. “Elon và tôi đang thảo luận xem điều này có thể diễn ra như thế nào.”

Một trong những người hâm mộ Musk cuồng nhiệt nhất cũng là bạn thân của anh: Larry Page, đồng sáng lập kiêm CEO của Google. Page là người đã kết thúc chuỗi ngày đối nhà liên tục của Musk. “Anh ấy cứ như một kẻ vô gia cư, và tôi cảm thấy điều đó thật buồn cười,” Page nói. “Anh ấy gửi e-mail để hỏi rằng, ‘Tôi không biết tối nay ngủ ở đâu. Tôi có thể qua anh được không?’ Tôi chưa đưa chìa khóa nhà hay thứ gì đó cho anh ấy cả.”

Google đã đầu tư vào các dự án “lên cung trăng” của Musk nhiều hơn bất kỳ công ty công nghệ nào: từ xe hơi tự lái, rô-bốt, cho đến giải thưởng tiền mặt nhằm đưa một cỗ máy lên Mặt Trăng với giá rẻ. Tuy nhiên, công ty này phải hoạt động dưới những ràng buộc và kỳ vọng từ hàng chục nghìn nhân viên, liên tục bị các nhà đầu tư soi xét. Chính vì phải bận tâm đến điều này mà thỉnh thoảng, Page lại cảm thấy có chút ghen tị với Musk, người biết cách biến các ý tưởng cấp tiến thành nền tảng cho các công ty của mình. “Khi nhắc đến Thung lũng Silicon hay các lãnh đạo tập đoàn đại chúng, ta thường nghĩ rằng họ hiếm khi thiếu tiền,” Page giải thích. “Nếu bạn có toàn bộ số tiền này, và có thể sẽ phải cho chúng đi mà không thể tiêu một xu dù rất muốn, thì tại sao lại phí thời gian cho một công ty thực sự chẳng làm nên trò trống gì? Đó là lý do khiến tôi nhận ra Musk là một hình mẫu đầy cảm hứng. Anh ấy nói, ‘Ừm, vậy tôi thực sự nên làm gì cho thế giới này? Giải quyết vấn đề xe hơi, tình trạng ấm lên toàn cầu, hay đưa loài người đến khắp các hành tinh.’ Tôi muốn nói đó là những mục tiêu khá hấp dẫn, và hiện anh ấy đã có các doanh nghiệp để làm điều đó.”

“Điều này cũng trở thành lợi thế cạnh tranh của anh ấy. Vì sao ta lại muốn làm việc cho một nhà thầu quốc phòng trong khi có thể làm việc với một gã mong ước đặt chân lên Hỏa tinh, và gã sẵn sàng đi đến cùng trời cuối đất để làm được điều đó? Ta có thể đóng khung vấn đề này lại và nhận thấy nó quả thực có lợi cho việc kinh doanh.”

Đã có lúc người ta đồn đại về một câu nói của Page, rằng anh muốn để lại toàn bộ tài sản của mình cho Musk. Page cảm thấy họ đã dẫn sai lời anh, nhưng vẫn không tỏ ra phản đối. “Tôi sẽ không để lại toàn bộ tiền bạc cho anh ấy ngay lúc này,” Page cho biết. “Nhưng Elon đã vẽ ra một bối cảnh vô cùng hấp dẫn về một xã hội liên hành tinh, vì nếu ngược lại, chúng ta có thể sẽ chết hết - một viễn cảnh thật đáng buồn xét trên mọi nguyên nhân khác nhau. Tôi nghĩ đây là một dự án rất khả thi, và chúng ta chỉ cần một nguồn lực tương đối khiêm tốn để giúp nhân loại định cư lâu dài trên Hỏa tinh. Tôi chỉ đang cố gắng chứng tỏ rằng đó là một ý tưởng cực kỳ hiệu quả.”

Theo lời Page, “Những ý tưởng hay thường điên rồ, cho đến khi chúng không còn thế nữa.” Đó cũng là nguyên lý anh cố gắng áp dụng cho Google. Khi Page và Sergey Brin bắt đầu thắc mắc về các phương pháp tiềm năng nhằm tra cứu nội dung các cuốn sách, mọi chuyên gia mà họ tham vấn đều nói rằng số hóa từng cuốn sách là điều bất khả thi. Các đồng sáng lập viên của Google đã quyết định phân tích số liệu để xem họ có thực sự quét được các quyển sách trong một khoảng thời gian hợp lý không. Họ kết luận là “có thể,” và kể từ đó, Google đã quét hàng triệu quyển sách. “Tôi hiểu rằng trực giác của chúng ta về những thứ mình không biết rõ thường không tốt lắm,” Page nói. “Theo cách nói của Musk, luôn phải bắt đầu từ những nguyên tắc đầu tiên của vấn đề. Đặc điểm vật lý của nó là gì? Nó sẽ mất bao lâu? Sẽ tốn bao nhiêu chi phí? Tôi có thể giảm bớt phí tổn đến đâu? Cần phải đạt đến trình độ kỹ thuật và vật lý học này mới có thể ra phán quyết về những nhiệm vụ khả thi và thú vị. Elon hiểu là mình bất thường, và anh ấy còn hiểu cả các vấn đề kinh doanh, tổ chức, lãnh đạo và chính quyền nữa.”

Một số cuộc trò chuyện giữa Musk và Page đã diễn ra tại một căn hộ bí mật do Google sở hữu tại khu thương mại Palo Alto. Nó nằm trong một tòa nhà cao của khu vực, nhìn ra phong cảnh núi non bao quanh khuôn viên Đại học Stanford. Page và Brin thường họp riêng trong căn hộ này và thuê cả đầu bếp riêng để phục vụ thức ăn cho khách. Khi Musk góp mặt, câu chuyện thường trở nên buồn cười và viển vông. “Tôi từng tham dự một lần, khi đó Elon đang nói về việc chế tạo một máy bay phản lực dùng điện có thể cất cánh và hạ cánh chiều thẳng đứng,” George Zachary, nhà đầu tư mạo hiểm và là bạn Musk, cho biết. “Larry nói rằng máy bay có thể hạ cánh trên các đường dốc trượt, còn Sergey lại nói nó phải đáp được trên cầu tàu ở cảng

Manhattan. Rồi họ bắt đầu bàn đến việc chế tạo loại máy bay chở khách dùng vé tháng luôn bay lượn quanh Trái Đất. Cần phải hòa vào câu chuyện và đóng góp ý kiến thật nhanh. Tôi đã nghĩ mọi người chỉ đang nói đùa, nhưng cuối cùng khi tôi hỏi Elon, ‘Anh định làm thật đấy chứ?’ anh ấy đáp, ‘Thật.’”

“Tôi đoán đó là trò tiêu khiển của chúng tôi,” Page nhận xét. “Ba người chúng tôi đã rất vui khi trò chuyện về những điều điên rồ, và tìm ra những thứ rất cuộc có thể hiện thực hóa. Chúng tôi đã duyệt qua hàng trăm, hàng nghìn ý tưởng khả thi trước khi chốt lại đôi điều hứa hẹn nhất.”

Page đã nhiều lần nhắc đến Musk như một kiểu người duy nhất, một thế lực tự nhiên có thể đạt đến các thành tựu mà những kẻ khác trong giới kinh doanh không bao giờ dám thử. “Chúng tôi đánh giá SpaceX và Tesla là những dự án cực kỳ mạo hiểm, nhưng tôi tin Elon sẽ đưa chúng đến thành công mà không vắn đề gì. Anh ấy sẵn sàng tự chịu ít chi phí cá nhân nào đó, và tôi nghĩ điều đó đã đem lại cho anh ấy những lợi thế thực sự tốt. Nếu quen biết anh ấy với tư cách cá nhân, nhìn lại lúc anh ấy thành lập các công ty, ta sẽ khẳng định rằng cơ hội thành công của Elon phải trên 90%. Ý tôi là đến tận bây giờ, chúng ta mới có một bằng chứng duy nhất cho thấy mình có thể thực sự đam mê điều gì đó và thành công với nó, dù người khác nghĩ nó là điên rồ. Và ta có thể nhìn lại Elon và bảo, ‘Chà, có thể không phải do may mắn. Anh ấy làm được đến hai lần cơ mà. Chắc chắn không thể là may mắn được.’ Tôi nghĩ điều đó có nghĩa là thành công này sẽ lặp lại theo cách nào đó. Hay chí ít, nó cũng lặp lại với anh ấy. Có lẽ chúng ta nên để anh ấy mơ mộng nhiều hơn nữa.”

Page xem Musk là hình mẫu mà anh mong những người khác sẽ noi theo — một hình tượng đáng để làm gương trong thời đại mà giới doanh nhân và chính khách chỉ chú trọng vào những mục tiêu ngắn hạn và vụn vặt. “Tôi không cho rằng chúng ta đang làm một công việc tốt, thứ công việc mà xã hội cho đó là thật sự quan trọng và đáng làm.” Page chia sẻ. “Tôi nghĩ chúng ta chưa giáo dục mọi người theo hướng này nói chung. Ta cần có nền tảng khoa học và kỹ thuật thật sâu rộng. Ta cần có chương trình huấn luyện dành cho cấp lãnh đạo, đào tạo MBA hoặc phổ cập kiến thức để điều hành, tổ chức mọi thứ cũng như huy động vốn. Tôi không cho là đa số chúng ta đang làm những điều đó, và đây là một vấn đề lớn. Các kỹ sư thường được

đào tạo trong một lĩnh vực bất biến. Khi kết hợp được toàn bộ những nguyên tắc này với nhau, bạn sẽ suy nghĩ khác đi, có thể mơ về những điều điên rồ hơn và tưởng tượng xem chúng sẽ hiệu quả như thế nào. Tôi tin điều đó thực sự quan trọng với thế giới này. Chỉ có thế, chúng ta mới tiến lên.”

Áp lực từ cảm giác cần phải sửa đổi thế giới đã gây tổn hại cho sức khỏe của Musk. Có những lúc bạn đắm sầm vào Musk và trông thấy anh hoàn toàn kiệt sức. Dưới đôi mắt anh không phải bóng mà là hai thung lũng trũng sâu, thâm quầng. Trong những giai đoạn tồi tệ nhất - kéo theo hàng tuần liền mất ngủ, hai mắt anh trông như tụt hẳn vào trong hốc sọ. Cân nặng của Musk lên xuống theo những cơn căng thẳng, và tình trạng này thường trầm trọng hơn mỗi khi anh thực sự quá tải vì công việc. Thật buồn cười khi Musk dành rất nhiều thời gian bàn luận về sự sống còn của loài người, nhưng lại không thêm khắc phục hậu quả do lối sống của anh gây ra cho chính cơ thể mình. “Trong sự nghiệp của mình, Elon đã sớm đi đến kết luận rằng cuộc đời này rất ngắn,” Straubel nói. “Nếu thật lòng quý trọng nó, ta sẽ đi đến một kết luận hiển nhiên rằng mình nên làm việc chăm chỉ nhất như có thể.”

Dẫu vậy, Musk luôn phải chịu đựng. Bọn trẻ ở trường hành hạ anh. Cha anh bày ra những trò tâm lý tàn ác. Sau này, Musk còn tự đày ải mình bằng cách làm việc hàng giờ đến kiệt sức và luôn đẩy công việc của mình đến bờ vực. Ý tưởng cân bằng công việc và cuộc sống thật vô nghĩa trong bối cảnh này. Đối với Musk, cuộc sống là thế, và vợ con anh phải cố gắng hòa nhập mỗi khi có thể. “Tôi là một người cha tốt,” Musk khẳng định. “Tôi chăm bọn trẻ hơn ba ngày mỗi tuần và dành kha khá thời gian cho chúng. Tôi cũng dẫn chúng theo khi ra phố. Mới đây, chúng tôi đã đến xem giải đua xe Monaco Grand Prix và giao lưu với hoàng tử và công chúa Monaco. Mọi thứ có vẻ khá bình thường với bọn trẻ, và chúng luôn tỏ ra hào hứng. Chúng lớn lên với những trải nghiệm cực kỳ khác thường, nhưng chúng sẽ không nhận ra những trải nghiệm đó là khác thường cho đến khi lớn hơn nữa. Chỉ là trải nghiệm mà thôi. Chúng cũng biết cư xử khi ăn uống.”

Việc các con anh không phải chịu khổ như cha chúng đã khiến Musk phiền lòng đôi chút. Anh cảm thấy chính nỗi đau đã giúp tạo nên con người anh hiện giờ và tích lũy thêm cho anh sức mạnh cũng như ý chí. “Chúng có thể sẽ vấp phải chút khó khăn ở trường học, nhưng ngày nay, trường học lại che



chờ chúng thái quá,” anh nhận xét. “Nếu la mắng ai đó, bạn sẽ bị đuổi về. Khi tôi còn đi học, nếu bị đánh nhưng không bị chảy máu, người ta sẽ nói, ‘Có sao đâu. Bỏ qua đi.’ Kể cả nếu có chút máu, nhưng không quá nhiều, thì cũng chẳng sao. Vậy tôi phải làm gì đây? Tự tạo ra nghịch cảnh ư? Sao làm thế được? Cuộc chiến lớn nhất giữa tôi với bọn trẻ là giới hạn thời gian chúng được chơi game, vì chúng cứ muốn chơi suốt. Quy định là chúng phải đọc sách nhiều hơn chơi game. Chúng cũng không được chơi toàn những trò ngu ngốc. Chúng mới tải xuống một trò có tên ‘Bánh quy’ hay đại loại thế. Thực sự phải chạm vào một cái bánh quy chết tiệt. Nó giống như dạng trải nghiệm 101 kiểu tâm lý vậy. Tôi đã bắt chúng xóa trò bánh quy. Thay vào đó, chúng phải chơi Flappy Golf, giống Flappy Bird, ít nhất còn dính líu chút ít đến vật lý học.”

Musk từng nhắc đến chuyện có thêm con; và trong chủ đề này, anh đã nêu lên vài quan điểm triết lý gây tranh cãi liên quan đến tác giả loạt phim *Beavis and Butt-head*<sup>130</sup>. “Đây chính là quan điểm mà Mike Judge truyền tải trong phim *Idiocracy*<sup>131</sup>, theo đó, những người khôn ngoan chỉ ít nên duy trì số con của mình,” Musk giải thích. “Kiểu như, nếu nó là một thứ trung gian tiêu cực theo thuyết của Darwin<sup>132</sup>, thì rõ ràng chẳng tốt tí nào. Ít nhất nó cũng nên ở mức độ trung dung. Nhưng nếu mỗi thế hệ nối tiếp của những người khôn ngoan ngày càng có ít con, thì điều đó có thể trở nên đáng lo. Ý tôi là, châu Âu, Nhật Bản, Nga, Trung Quốc, tất cả đều đang có xu hướng giảm mạnh nhân khẩu. Và bản chất của vấn đề là sự thịnh vượng hơn - bao gồm sức khỏe, giáo dục, sống lâu trăm tuổi - biểu hiện của tỉ lệ sinh thấp. Chúng đều có mối tương quan với tỷ lệ sinh thấp. Tôi không nói rằng chỉ những ai thông minh mới nên có con. Nhưng chỉ ít họ vẫn nên duy trì một tỷ lệ thay thế. Tôi nhận thấy bản chất vấn đề là nhiều phụ nữ thông minh hiện chưa có đứa con nào, hoặc chỉ có một đứa. chỉ muốn thốt lên, ‘Ôi chao, thật chẳng tốt chút nào.’”

Trong thập niên tiếp theo, Công ty Musk quả thực đã làm nên chuyện. Musk đã tự đem đến cho mình cơ hội trở thành một trong những doanh nhân kiêm nhà cải cách vĩ đại nhất mọi thời đại. Đến năm 2025, Tesla rất có thể sẽ sở hữu một đội hình từ năm đến sáu mẫu xe, và sẽ là thế lực thống trị trên thị trường xe hơi điện đang bùng nổ. Dựa trên đà tăng trưởng hiện tại, SolarCity cũng sẽ có lúc nổi lên như một công ty hữu ích hùng mạnh và dẫn

đầu thị trường năng lượng Mặt Trời như đã hứa hẹn. Còn SpaceX? Có lẽ đây chính là sức hút lớn nhất. Theo tính toán của Musk, SpaceX sẽ tiến hành các chuyến bay vào không gian hàng tuần, mang theo người và trang thiết bị, loại bỏ hầu hết các đối thủ kinh doanh của mình. Tên lửa của SpaceX sẽ có khả năng bay quanh Mặt Trăng vài vòng rồi đáp chính xác xuống sân bay vũ trụ tại Texas khi trở về. Và công tác chuẩn bị cho vài chuyến chu du đầu tiên đến Hỏa tinh cũng sắp bắt đầu.

Nếu tất cả những điều này trở thành hiện thực, thì Musk — khi ấy đã ở tuổi ngũ tuần — rất có thể sẽ trở thành người giàu có nhất, và là một trong những người quyền lực nhất thế giới. Anh sẽ là đại cổ đông của ba công ty cổ phần, và lịch sử sẽ chuẩn bị rộng mở chào đón những thành tựu anh đạt được. Trong giai đoạn các quốc gia cùng nhiều doanh nghiệp khác tê liệt vì thiếu quyết đoán và trì trệ, Musk sẽ vươn lên nắm giữ vai trò đối phó với sự âm lên toàn cầu, trong khi vẫn mang đến cho mọi người một kế hoạch thoát hiểm - để đề phòng. Anh sẽ mang lại cho nước Mỹ một khối lượng công việc đáng kể trong lĩnh vực sản xuất cơ bản, đồng thời trở thành tấm gương để từ đó các doanh nhân khác có hy vọng mở ra một kỷ nguyên mới tuyệt vời của máy móc. Như Thiel từng nói, “Musk có thể tiến xa đến mức đem đến cho mọi người niềm hy vọng, khôi phục niềm tin của họ vào những gì công nghệ có thể làm cho nhân loại.”

Tất nhiên, tương lai này vẫn chưa chắc chắn. Cả ba công ty của Musk đều phải đối mặt với những vấn đề công nghệ lớn. Anh đặt cược vào tài năng chế của con người cũng như khả năng của năng lượng Mặt Trời, pin và công nghệ hàng không vũ trụ để theo đuổi giá thành và kết quả hiệu suất đã đoán trước. Ngay cả khi những ván cược diễn ra đúng như anh mong đợi, Tesla vẫn có thể vấp phải một lệnh hủy mua quái gở không lường trước. Một tên lửa chở người của SpaceX cũng có thể nổ tung - một biến cố có thể đặt dấu chấm hết cho công ty ngay lập tức. Những rủi ro khủng khiếp luôn gắn liền với mọi thứ Musk làm.

Tại thời điểm chúng tôi ăn tối cùng nhau lần nữa, tôi đã kết luận rằng thiên hướng đón nhận rủi ro này chẳng liên quan gì đến chuyện Musk có điên hay không, như anh từng thắc mắc thành lời vài tháng trước đó. Không, Musk dường như đã đạt đến độ thuyết phục mạnh mẽ và khác người đến mức có thể khiến ai đó khó chịu. Khi chúng tôi cùng ăn khoai tây rán và cocktail,

tôi đã hỏi thẳng Musk xem anh sẵn sàng đi đến đâu. Câu trả lời của anh? Một câu trả lời mà ai cũng thích. “Tôi muốn được chết trên Hỏa tinh,” anh đáp. “Không phải chết ngay khi lên đấy đâu. Lý tưởng nhất, tôi muốn ghé thăm nó, trở về một thời gian, rồi lại đến đó khi đã tầm 70 tuổi, rồi ở lại. Nếu mọi thứ đúng như dự tính, tôi sẽ làm thế. Nếu vợ tôi và tôi có một đàn con, cô ấy có thể sẽ ở lại Trái Đất cùng với chúng.

## Lời kết

Elon Musk là một thực thể vận động không ngừng nghỉ.

Tại thời điểm cuốn sách này đến tay bạn, rất có thể Musk và SpaceX đã tìm được cách đáp tên lửa lên một con tàu ngoài khơi hoặc đưa nó trở về bệ phóng ở Florida. Tesla Motors có thể đã tiết lộ một vài tính năng đặc biệt của mẫu xe Model X. Musk có thể đã chính thức tuyên chiến với các cỗ máy trí tuệ nhân tạo được khai sinh từ trung tâm dữ liệu của Google. Ai mà biết được?

Điều rõ ràng là khát khao chinh phục nhiều hơn nữa của Musk vẫn tiếp tục lớn mạnh. Ngay khi tôi đang viết những dòng cuối cùng của cuốn sách này, Musk đã công bố một số sáng kiến quan trọng. Ngọn mục nhất chính là kế hoạch “bao vây” Trái Đất bằng hàng nghìn vệ tinh truyền thông cỡ nhỏ. Thực ra, Musk muốn xây dựng mạng Internet trong không gian, theo đó các vệ tinh sẽ quay gần hành tinh xanh đủ để phát băng thông tốc độ cao. Một hệ thống như thế sẽ rất hữu ích vì nhiều lý do: Tại những khu vực quá nghèo khó hoặc quá hẻo lánh không thể kết nối cáp quang, hệ thống này sẽ lần đầu tiên cung cấp cho người dân đường truyền Internet tốc độ cao. Nó cũng có chức năng như một mạng backhaul<sup>133</sup> hiệu quả dành cho doanh nghiệp và người tiêu dùng.

Tất nhiên, Musk cũng xem loại Internet không gian này là điểm mấu chốt đối với những hoài bão lâu dài của anh về Hỏa tinh. “Hỏa tinh rất cần một mạng truyền thông toàn cầu,” anh khẳng định. “Tôi nghĩ chúng ta cần tạo ra nó, nhưng không thấy ai đang làm việc này cả.” SpaceX sẽ chế tạo các vệ tinh này tại nhà máy mới, và cũng sẽ tìm cách bán thêm nhiều vệ tinh đến khách hàng thương mại sau khi hoàn thiện công nghệ. Nhằm huy động một phần vốn cho dự án tham vọng đến khó tin này, SpaceX đã đề nghị 1 tỷ đô-la từ Google và Fidelity. Trong một động thái kiếm chế hiếm hoi, Musk đã từ chối cho biết chính xác thời điểm ra mắt mạng Internet không gian — thứ mà anh dự báo sẽ tiêu tốn hơn 10 tỷ đô-la phi chí sản xuất. “Mọi người không nên kỳ vọng nó sẽ hoạt động trong năm năm tới,” anh cho biết. “Nhưng chúng tôi vẫn xem nó là nguồn thu lâu dài để SpaceX có vốn xây dựng một thành phố trên Hỏa tinh.”

Trong khi đó, SolarCity đã mua lại một cơ sở nghiên cứu và phát triển gần nhà máy Tesla tại Thung lũng Silicon, với ý định hỗ trợ công việc sản xuất của công ty. Tòa nhà được mua lại nguyên là một nhà máy sản xuất cũ của Solyndra - một biểu hiện khác cho thấy khả năng phát triển lớn mạnh của Musk trong ngành công nghệ xanh vốn đã làm rất nhiều doanh nhân khác thất bại. Và Tesla vẫn tiếp tục khẩn trương xây dựng Siêu nhà máy tại Nevada, trong khi mạng lưới trạm sạc điện của họ đã giúp tiết kiệm gần 4 triệu gallon xăng. Trong một báo cáo lợi nhuận hàng quý, J. B. Straubel hứa hẹn rằng Tesla sẽ bắt đầu sản xuất hệ thống pin gia dụng từ năm 2015, cho phép mọi người không phải dùng điện lưới trong những khoảng thời gian khác nhau. Sau đó, Musk đã át lời Straubel, khoe rằng anh nghĩ Tesla có thể đáng giá hơn cả Apple, và có thể thách thức Apple trong cuộc đua trở thành công ty nghìn tỷ đô-la đầu tiên. Một số nhóm cũng bắt tay vào chế tạo nguyên mẫu hệ thống Hyperloop tại California và xung quanh tiểu bang này. Ồ, và Musk còn xuất hiện trong một tập phim The Simpsons (Gia đình Simpson) có tên “The Musk Who Fell to Earth” (Chàng Musk giáng trần), trong đó Homer<sup>134</sup> trở thành nguồn cảm hứng sáng tạo của anh.

Nhưng các kế hoạch bành trướng vội vàng cùng kiểu hùng biện đặc trưng vẫn không đủ để có thể khóa lấp mọi thiếu sót của Công ty Musk. Đầu năm 2015 đã đánh dấu sự trở lại của những kẻ gièm pha Musk trên Phố Wall. Doanh số của Tesla tại Trung Quốc cứ phập phù trên mọi tiêu chí, và một số nhà phân tích cũng bắt đầu hoài nghi trở lại về lượng cầu dài hạn đối với xe Model S. Cổ phiếu Tesla lại sụt giá, và lần đầu tiên trong cả giai đoạn vừa qua, Musk tỏ ra bối rối khi cố gắng bảo vệ vị thế của công ty.

Cái giá riêng tư mà Musk phải trả cho phong cách sống của chính anh còn thâm hơn. Một lần nữa, Musk tuyên bố anh sẽ ly hôn Talulah Riley. Theo lời Musk, Riley mong muốn một cuộc sống đơn giản, bình dị hơn ở nước Anh và bắt đầu xem thường Los Angeles. “Tôi đã cố nói chuyện phải quấy với cô ấy, nhưng Talulah vẫn kiên quyết,” Musk kể. “Có thể lúc nào đó cô ấy sẽ đổi ý, nhưng không quá sớm được đâu.”

Sau khi kết thúc công việc tường thuật và viết lách cho cuốn sách này, tôi đã có cơ hội trò chuyện với một số bạn bè tâm giao cũng như nhân viên của Musk một cách thoải mái hơn, và khơi gợi được thêm nhiều ý kiến khác nhau từ họ. Tôi càng tin tưởng rằng Musk luôn, và sẽ luôn là kẻ chinh phục.

Không những thế, chất chinh phục ở anh sẽ còn tuyệt vời và gây ám ảnh hơn bất kỳ thứ gì mà đa số chúng ta từng trải nghiệm. Có vẻ như anh ngày càng nghiên việc mở rộng những tham vọng của mình và không thể ngăn mình công bố các dự án như Hyperloop và Internet không gian. Tôi cũng tin tưởng rằng Musk là người cực kỳ tình cảm, dù cho anh đau khổ và vui sướng theo cách khác hẳn người thường. Khía cạnh này của anh rất có thể đã bị che khuất bởi một thực tế, rằng anh chỉ cảm nhận rõ nhất sứ mệnh thay đổi nhân loại của mình, do đó gặp rắc rối khi nắm bắt cảm xúc mạnh mẽ từ những người xung quanh. Điều này thường khiến Musk có vẻ xa cách và khó khăn. Tuy nhiên, tôi cho rằng khuynh hướng cảm thông ở anh là độc nhất. Dường như anh luôn xem nhân loại là một thể thống nhất, nên không cần lúc nào cũng phải bận tâm cân nhắc nguyện vọng cũng như nhu cầu của mỗi cá nhân. Và có thể đây chính là người sẽ biến mạng Internet không gian thành sự thật.

## Phụ lục 1

Ngành công nghệ rất ưa thích những câu chuyện sáng lập rồi rầm. Cộng thêm chút chiêu trò đâm lén hay giả vờ trợ giúp nhiệt tình nữa? Hoàn hảo. Tuy nhiên, báo chí lại chưa bao giờ thực sự đào sâu vào những mưu đồ được cho là xoay quanh sự kiện thành lập Zip2 của Musk, và cũng không phóng viên nào xác minh những luận điệu cực kỳ thiếu nhất quán về học bạ của Musk.

Tháng Tư năm 2007, một nhà vật lý học tên là John O'Reilly đã nộp đơn kiện, trong đó cáo buộc Musk đã đánh cắp ý tưởng Zip2. Theo đơn kiện được nộp lên Tòa án Tối cao bang California tại Santa Clara, O'Reilly gặp Musk lần đầu tiên vào tháng Mười năm 1995. O'Reilly từng khởi sự một công ty có tên Internet Merchant Channel (hay IMC) với ý định giúp các doanh nghiệp tạo ra các mẫu quảng cáo trực tuyến ban đầu với thông tin trọn gói. Chẳng hạn, một nhà hàng có thể xây dựng một mẫu quảng cáo thể hiện thực đơn của họ, hay thậm chí có thể đăng các chỉ dẫn tới địa điểm của nhà hàng. Ý tưởng của O'Reilly's đa phần chỉ trên lý thuyết, nhưng cuối cùng Zip2 đã cung cấp được một dịch vụ rất giống vậy. O'Reilly lấy lý do là Musk đã lần đầu nghe qua kiểu công nghệ này khi đang cố giành lấy công việc bán hàng tại IMC. Theo đơn kiện, ông và Musk đã gặp nhau ít nhất ba lần để trao đổi về công việc. Sau đó, O'Reilly ra nước ngoài và cố gắng liên lạc lại với Musk khi trở về.

O'Reilly đã từ chối thảo luận về vụ kiện giữa Musk với ông. Nhưng trong vụ này, ông tuyên bố mình chỉ biết đến Zip2 một cách tình cờ sau khi gặp Musk nhiều năm. Năm 2005, khi đọc một quyển sách về nền kinh tế Internet, O'Reilly đã bắt gặp một đoạn viết về sự kiện Musk thành lập Zip2 và thương vụ bán công ty cho Compaq Computer với giá 307 triệu đô-la vào năm 1999. Nhà vật lý học đã chết điếng khi nhận ra Zip2 nghe có vẻ rất giống với IMC, một công ty chưa bao giờ đạt đến tầm doanh nghiệp. O'Reilly nhớ lại những lần ông gặp gỡ Musk. Ông bắt đầu nghi ngờ anh đã cố ý lảng tránh ông, và thay vì trở thành một nhân viên kinh doanh của IMC, Musk đã bỏ đi hòng theo đuổi ý tưởng này một mình. O'Reilly muốn được đền bù vì đã nảy ra ý tưởng kinh doanh đầu tiên. Ông đã dành hai năm theo đuổi vụ kiện chống lại Musk. Hồ sơ vụ án tại tòa lên đến hàng trăm

trang. O'Reilly có bản khai kèm lời tuyên thệ của những người chứng minh từng phần câu chuyện của ông. Song, thẩm phán đã phát hiện O'Reilly thiếu vị thế pháp lý cần thiết để thưa kiện Musk, do những vấn đề xung quanh việc giải thể các doanh nghiệp của ông. Năm 2010, thẩm phán tuyên O'Reilly phải trả 125 nghìn đô-la tiền án phí cho Musk. Nhiều năm sau đó, Musk vẫn chưa nhận được khoản tiền này từ O'Reilly.

Khi thám thính, O'Reilly đã khám phá ra một số thông tin về quá khứ của Musk, những điều mà người ta cho rằng còn thú vị hơn các cáo buộc trong vụ kiện. Ông phát hiện Đại học Pennsylvania đã cấp bằng cho Musk vào năm 1997 — tức là muộn hơn hai năm so với lời dẫn của Musk. Tôi đã gọi cho phòng đào tạo của trường để xác minh những phát hiện này. Các bản sao học bạ của Musk cho thấy anh đã nhận văn bằng kép về kinh tế và vật lý học vào tháng Năm năm 1997. O'Reilly cũng đòi phòng đào tạo trường Stanford ra hầu tòa nhằm làm rõ việc nhận Musk vào học nghiên cứu sinh vật lý vào năm 1995. “Dựa trên thông tin ông cung cấp, chúng tôi không thể tìm thấy hồ sơ của Elon Musk trong văn phòng,” giám đốc bộ phận tuyển sinh sau đại học đã viết. Trong vụ kiện, khi được yêu cầu cung cấp tài liệu xác minh việc Musk đỗ vào Stanford, luật sư của Musk đã từ chối và gọi đòi hỏi này là “sự phiền toái không đáng có.” Tôi cũng liên lạc với một số giáo sư khoa vật lý từng dạy tại trường vào năm 1995, và họ hoặc không trả lời, hoặc không nhớ Musk. Doug Osheroff, người đoạt Giải Nobel và là trưởng khoa tại thời điểm đó, cho biết, “Tôi không nghĩ mình biết Elon, và tôi khá chắc rằng anh ta không thuộc khoa Vật lý học.”

Nhiều năm sau, kẻ thù của Musk đã nhanh chóng khơi lại các tình tiết mơ hồ xung quanh việc anh nhập học Stanford. Khi Martin Eberhard thưa kiện Musk, luật sư của anh ta đã đề cập đến nghiên cứu của O'Reilly trong vụ việc đó. Và trong quá trình phỏng vấn của tôi, một số kẻ gièm pha Musk tại Zip2, PayPal và Tesla những ngày đầu cũng ra sức nói rằng họ nghĩ Musk đã bịa ra chuyện theo học Stanford, trong nỗ lực làm đẹp thêm bằng cấp với tư cách một doanh nhân mới nổi, rồi buộc phải dính chặt với câu chuyện này sau khi Zip2 cất cánh.

Lúc đầu, chính tôi cũng cảm thấy nhiều điều bất thường xung quanh học bạ của Musk, đặc biệt trong khoảng thời gian tại Stanford. Nhưng khi đào sâu, tôi đã có được những lý giải vững chắc cho toàn bộ sự thiếu nhất quán này,



cũng như vô số bằng chứng làm suy yếu lời tố cáo của những kẻ gièm pha Musk.

Chẳng hạn, trong quá trình tường thuật, tôi đã tìm thấy những bằng chứng chống lại trình tự thời gian của các sự kiện của O'Reilly. Peter Nicholson, chủ ngân hàng nơi Musk từng làm việc tại Canada, đã đi dạo cùng Musk trên vỉa hè thành phố Toronto trước khi Musk đến Stanford và bàn luận về các hình hài của một thứ kiểu như Zip2. Musk cũng đã bắt đầu viết phần mềm sơ khai để hỗ trợ cho ý tưởng mà anh vạch ra với Kimbal. “Anh ấy trần trọc suy nghĩ liệu có nên đến Stanford học nghiên cứu sinh hay không, hay là thử sức với phần mềm mình viết trong lúc rỗi và kinh doanh nó,” Nicholson kể. “Anh ấy gọi nó là ‘Hoa tiêu Thành phố Ảo’ (Virtual City Navigator). Tôi bảo anh ấy rằng thời đại của thứ Internet này đang đến, và rằng mọi người sẽ trả hàng núi tiền cho một thứ vớ vẩn giống như thế. Phần mềm này là một cơ hội vàng. Bằng tiền sĩ lấy bao giờ chẳng được.” Kimbal và những thành viên khác trong gia đình Musk cũng có chung những ký ức như thế.

Trong lần đầu tiên đề cập đến chủ đề này, Musk đã phủ nhận mọi điều O'Reilly tuyên bố và thậm chí còn không nhớ đã từng gặp ông này. “Ông ta là một kẻ đê tiện,” Musk khẳng định. “O'Reilly chỉ là một nhà vật lý học thất bại rồi trở thành kẻ chuyên thua kiện liên miên. Tôi đã bảo ông ta, ‘Này, tôi sẽ không hòa giải một vụ kiện bất công. Vì thế đừng cố nữa làm gì.’ Nhưng ông ta vẫn lì lợm. Đơn kiện của ông ta đã bị bác hai lần khi tranh luận, nghĩa là về cơ bản ông ta vẫn sẽ thua kiện cho dù mọi dữ kiện của ông ta là đúng.”

“Ông ta cố hết sức tra tấn tôi thông qua bạn bè tôi, cũng như tự mình làm thế [bằng cách đâm đơn kiện]. Sau đó, chúng tôi đã đi đến một phán quyết sơ lược. Ông ta đã thua trong phán quyết đó. Ông ta đã đòi phải có phán quyết sơ lược, để rồi vài tháng sau thì thua. Tôi nghĩ thầm, ‘Okay, đồ khốn. Kiện đi rồi trả phí nhé.’ Thế rồi, chúng tôi đã được trả phí ngay khi ông ta thua kiện. Và lúc chúng tôi để một cảnh sát trưởng theo sau ông ta, ông ta khẳng định mình chẳng có xu nào. Tôi không biết ông ta có tiền hay không. Ông ta thì quả quyết rằng mình không có tiền. Do vậy, chúng tôi chỉ còn cách hoặc là tịch thu xe ông ta, hoặc động đến thu nhập của vợ ông ta. Cả hai cách dường như đều chẳng phải lựa chọn hay ho gì. Nên chúng tôi đã

quyết định rằng ông ta không phải trả số tiền nợ đó nữa, với điều kiện ông ta không được kiện ai khác vì những lý do ngớ ngẩn nữa. Trên thực tế, vào cuối năm ngoái hoặc đầu năm nay [2014], ông ta vẫn cố làm điều đó.

Nhưng bất kỳ ai bị ông ta kiện đều hay tin về phán quyết trong vụ của tôi, và liên hệ ngay với vị luật sư tôi từng thuê; vị này sau đó bảo ông ta rằng, ‘Này, ông phải thôi ngay trò đâm đơn kiện những người này, nếu không họ sẽ đòi tiền đấy. Kiện họ vì những lý do ngớ ngẩn là việc vô nghĩa, vì ông sẽ chỉ tốn thêm tiền cho thắng lợi của Elon mà thôi.’ Cứ như thể món nợ ngày nào vẫn sinh lãi vậy.”

Về học bạ của mình, Musk đã gửi cho tôi một tài liệu vào ngày 22 tháng Sáu năm 2009. Đó là văn bản từ Judith Haccou, giám đốc bộ phận tuyển sinh sau đại học thuộc phòng đào tạo Đại học Stanford. Trong đó viết, ‘Do yêu cầu đặc biệt từ các đồng nghiệp của tôi tại trường Kỹ thuật, tôi đã tra cứu cơ sở dữ liệu tuyển sinh của Stanford và thông báo rằng anh đã đăng ký và được nhận vào chương trình sau đại học, ngành Kỹ thuật Khoa học Vật liệu vào năm 1995. Do anh không nhập học, nên Stanford không thể cấp cho anh một văn bản chứng nhận chính thức được.’

Musk cũng giải thích về khung thời gian khác thường trên văn bằng của anh tại Đại học Pennsylvania. “Tôi đã đăng ký tín chỉ Lịch sử và tiếng Anh, rồi đồng ý với Penn rằng tôi sẽ theo học các môn đó tại Stanford,” anh kể. “Nhưng sau đó, tôi hoãn việc theo học Stanford. Về sau, Penn thay đổi các yêu cầu nên không cần tín chỉ Lịch sử và tiếng Anh nữa. Vì thế, họ đã cấp bằng cho tôi vào năm 1997, khi biết rõ rằng tôi sẽ không học sau đại học, và họ cũng không yêu cầu điều đó.”

“Tôi cũng hoàn thành mọi thủ tục cần thiết để nhận bằng của trường Wharton vào năm 1994. Thực ra, họ đã chuyển văn bằng của Wharton cho tôi qua bưu điện. Tôi đã quyết định dành thêm một năm để hoàn thành bằng vật lý học, nhưng rồi chuyện tín chỉ Lịch sử và tiếng Anh lại xảy ra. Tôi chỉ nhớ lại chuyện đó khi đang cố lấy visa hạng H-1B<sup>135</sup> và gọi cho trường để xin bản sao giấy chứng nhận tốt nghiệp, nhưng họ bảo tôi vẫn chưa tốt nghiệp. Thế rồi, họ xem lại các điều kiện mới và báo rằng tôi được công nhận tốt nghiệp.

## Phụ lục 2

Tuy Musk đã công khai về quãng thời gian của anh tại Paypal và về vụ đảo chính, nhưng hơn lúc nào hết, anh vẫn đi sâu vào chi tiết trong một cuộc phỏng vấn dài giữa chúng tôi. Nhiều năm đã trôi qua kể từ những tháng ngày huyên náo xung quanh chuyện anh bị trục xuất, và Musk đã có thể nghiệm ra điều gì đúng, điều gì sai và điều gì đáng lẽ đã xảy ra. Anh bắt đầu nói về quyết định rời tổ quốc, xen lẫn chuyện công việc với kỳ trăng mật bị hoãn, và kết thúc bằng lời giải thích vì sao ngành tài chính vẫn chưa giải quyết được những vấn đề mà X.com muốn xử lý.

“Về vấn đề tôi ra đi, đó là do tôi đã không có mặt ở đó để trấn an hội đồng quản trị về một số việc. Tôi nghĩ thay đổi thương hiệu là bước đi đúng đắn, nhưng không cần phải tiến hành ngay lúc đó. Khi ấy, đó quả thực là một nhãn hiệu lai tạp quái gở giữa X.com và PayPal. Tôi nghĩ X mới đúng là thương hiệu lâu dài đối với một doanh nghiệp muốn trở thành trung tâm - nơi mọi giao dịch diễn ra. X chính là thế. X chính là giao dịch. PayPal không có ý nghĩa gì trong bối cảnh này, vì chúng tôi đang nói về thứ gì đó còn hơn cả một hệ thống thanh toán cá nhân. Tôi nghĩ X là cách tiếp cận có ý nghĩa hơn, nhưng chưa phải lúc để chọn nó. Đáng lẽ nên chờ thêm.”

“Còn về thay đổi công nghệ, để nắm bắt được thật không dễ. Ngoài mặt, dường như chẳng có lý do gì để chúng tôi viết mã ngoại vi bằng ngôn ngữ Microsoft C++ thay vì Linux. Nhưng nguyên nhân chính là vì các công cụ lập trình dành cho Microsoft và máy tính cá nhân (PC) thực sự rất mạnh mẽ. Chúng được phát triển dành cho ngành game điện tử. Ý tôi là, tuy điều này nghe có vẻ kỳ lạ xét trên bối cảnh của Thung lũng Silicon, nhưng nếu có thể lập trình nhanh hơn, ta sẽ xử lý các chức năng tốt hơn trên ngôn ngữ C++ của PC. Mọi game Xbox đều được viết bằng Microsoft C++, và các game trên PC cũng thế. Chúng cực kỳ phức tạp và khó chơi, nên ngành game điện tử đã phát triển các công cụ tuyệt vời này. Cũng trong ngành này, sẽ bắt gặp nhiều lập trình viên tài năng hơn tại bất kỳ đâu khác. Tôi không rõ dư luận nói chung có hiểu được điều này không. Đó là năm 2000, và chẳng hề có các thư viện phần mềm Linux đồ sộ để tìm kiếm như hôm nay. Còn Microsoft lại hỗ trợ vô số thư viện. Vì vậy, có thể sở hữu một DLL<sup>136</sup>

biết làm mọi thứ, nhưng không thể sở hữu các thư viện Linux biết làm mọi thứ.”

“Hai trong số các nhân viên rời bỏ PayPal đã đạt đến Blizzard và góp phần tạo nên trò World of Warcraft (WoW). Khi chứng kiến độ phức tạp của một thực thể ‘sống’ trên PC và Microsoft C++, ta sẽ thấy nó thật phi thường. Nó thổi bay bất kỳ một trang web nào.”

“Ngẫm lại, đáng ra tôi nên hoãn việc chuyển đổi thương hiệu và dành nhiều thời gian hơn với Max để giúp anh ấy làm quen với công nghệ này. Ý tôi là chẳng có gì khó khăn vì nó cũng giống như hệ thống Linux mà Max từng chế tạo (Max Code - hay Mã Max). Do vậy, Max rất chuộng sử dụng Max Code. Đó là vô số thư viện mà Max và bạn bè anh ấy đã thành lập. Nhưng rất khó phát triển các tính năng mới với chúng. Và nếu nhìn vào PayPal hiện nay, ta sẽ nhận thấy rằng một phần nguyên nhân khiến họ chưa phát triển bất kỳ tính năng mới nào là vì rất khó duy trì hệ thống cũ.”

“Xét cho cùng, tôi không đồng tình với quyết định của hội đồng quản trị trong trường hợp PayPal, bởi lẽ với thông tin về hội đồng quản trị mà tôi có, có thể tôi cũng sẽ ra một quyết định tương tự. Tôi có thể lảm chửi, mặc dù tôi sẽ không làm thế trong trường hợp Zip2. Tôi nghĩ họ ra quyết định tồi chỉ vì dựa trên những thông tin họ có. Tôi không nghĩ hội đồng quản trị X.com lại ra quyết định tồi dựa trên thông tin họ biết. Nhưng điều đó đã khiến tôi phải cẩn thận với những ai đầu tư vào các công ty của tôi trong tương lai.”

“Tôi cũng từng nghĩ đến chuyện tìm cách giành lại PayPal. Chỉ là tôi quá căng thẳng với những việc khác. Hầu như chẳng có ai hiểu PayPal thực sự hoạt động thế nào, hay tại sao nó cất cánh được trong khi nhiều hệ thống thanh toán khác trước và sau nó lại không thể. Đa số mọi người ở PayPal cũng không hiểu điều này. Lý do khiến nó hiệu quả là vì chi phí giao dịch tại PayPal thấp hơn so với mọi hệ thống khác. Và nguyên nhân chi phí giao dịch thấp hơn là do chúng tôi có thể xem phần trăm gia tăng trong giao dịch như ACH — hay bù trừ tự động (automated clearinghouse) — giao dịch điện tử và quan trọng nhất là giao dịch tự động. Về bản chất, giao dịch nội bộ hoàn toàn minh bạch và không tốn phí chút nào. Còn một giao dịch ACH chỉ tốn - tôi không rõ — chừng 20 xu. Nhưng có chỗ không hay là giao dịch này chậm. Nó phụ thuộc vào thời gian xử lý dữ liệu khối của ngân hàng.

Trái lại, giao dịch bằng thẻ tín dụng tuy nhanh nhưng lại đắt do chi phí xử lý thẻ tín dụng cao, và rất dễ xảy ra lừa đảo. Đó là vấn đề mà hãng tín dụng Square đang đối mặt hiện giờ.”

“Square đang tạo ra một phiên bản lỗi của PayPal. Điểm mấu chốt là phải có được những giao dịch nội bộ. Đây là điều sống còn vì chúng có hiệu lực tức thì, minh bạch và miễn phí. Nếu bạn là một người bán và có nhiều lựa chọn khác nhau, trong khi PayPal áp phí thấp nhất và an toàn nhất, thì hiển nhiên nó sẽ là lựa chọn đúng đắn.”

“Hãy quan sát một doanh nghiệp bất kỳ, chẳng hạn như một doanh nghiệp có tỉ suất lợi nhuận 10%. Họ đang tạo ra 10% lợi nhuận sau khi khấu trừ mọi chi phí. Nghĩa là họ còn 10% sau khi lấy doanh thu trừ đi chi phí trong một năm. Nếu sử dụng PayPal, đồng nghĩa chỉ phải trả 2% phí giao dịch thay vì 4% khi sử dụng các hệ thống khác - nghĩa là nhờ sử dụng PayPal, lợi nhuận của bạn sẽ tăng thêm 20%. Bạn hẳn phải mất trí mới không làm thế, đúng không?”

“Như vậy, do khoảng một nửa giao dịch của PayPal trong hè năm 2001 là giao dịch nội bộ hoặc ACH, nên chi phí giao dịch của chúng tôi chỉ bằng một nửa; vì chúng tôi chỉ có một nửa số thẻ tín dụng, nên chúng tôi tính phí số đó và miễn phí số còn lại. Vấn đề kế tiếp là cần đưa cho mọi người một lý do để họ lưu giữ tiền trong hệ thống.”

“Đó là tại sao chúng tôi tạo ra thẻ ghi nợ PayPal. Nghe có vẻ hơi vô lý, nhưng càng dễ mọi người có thể rút tiền khỏi PayPal dễ dàng bao nhiêu, họ sẽ càng ít muốn làm thế bấy nhiêu. Nhưng nếu cách duy nhất để họ chi tiền hoặc truy cập là phải chuyển tiền đến một ngân hàng truyền thống, thì họ sẽ làm thế ngay lập tức. Phương án còn lại là quỹ thị trường tiền tệ của PayPal. Chúng tôi tạo ra nó vì nếu xem xét các nguyên nhân khiến mọi người rút tiền, ta sẽ nhận thấy họ hoặc chỉ rút tiền để tiến hành giao dịch trong thế giới thực, hoặc vì họ muốn nhận lãi suất cao hơn. Vì vậy, tôi đã thành lập một quỹ thị trường tiền tệ sinh lãi cao nhất cả nước. Về cơ bản, quỹ thị trường tiền tệ không sinh lời. Chúng tôi không có ý định kiếm tiền bằng nó, để khuyến khích mọi người trữ tiền trong hệ thống. Bên cạnh đó, chúng tôi cũng cung cấp dịch vụ thanh toán các hóa đơn thông thường — như tiền điện hay tương tự — trên PayPal.”

“Vẫn còn hàng mớ thứ khác mà đáng ra nên làm, chẳng hạn như séc. Vì ngay cả khi mọi người không dùng séc nhiều, họ vẫn viết séc. Do đó, nếu ta ép buộc mọi người khi nói, ‘Okay, chúng tôi sẽ không để các anh dùng séc nữa,’ họ sẽ đáp, ‘Okay, tôi đoán mình phải mở tài khoản ngân hàng thôi.’ Vì Chúa, làm ơn cho họ vài tờ séc đi.”

“Ý tôi là, thật nực cười khi PayPal hiện nay còn tệ hơn PayPal thời điểm cuối năm 2001. Thật điên rồ.”

“Không công ty khởi nghiệp nào nói trên hiệu được mục tiêu. Mục tiêu phải truyền đạt được giá trị cơ bản. Tôi nghĩ chúng ta cần phải nhìn nhận mọi thứ từ lập trường là phải có sản phẩm thực sự tốt nhất cho nền kinh tế. Nếu mọi người có thể tiến hành giao dịch nhanh chóng và an toàn, điều đó sẽ tốt hơn cho họ. Nếu họ có thể kiểm soát tài chính của mình dễ dàng hơn, điều đó cũng sẽ tốt hơn cho họ. Ví thế, nếu mọi công việc tài chính của bạn đều gộp hết vào một chỗ, thì việc tiến hành giao dịch sẽ rất đơn giản và phụ phí giao dịch cũng thấp. Toàn chuyện tốt cả đấy, thế mà chẳng hiểu sao họ vẫn không làm? Điên thật.

## Phụ lục 3

Người gửi: Elon Musk

Ngày: 7 tháng Sáu năm 2013,

12:43:06 sáng theo giờ Thái Bình Dương (PDT)

Đến: Tất cả nhân viên SpaceX <All@spacex.com>

Chủ đề: Cổ phần hóa

*Theo các bình luận gần đây của tôi, tôi đang ngày càng quan tâm đến việc phát hành cổ phiếu SpaceX ra công chúng trước khi hệ thống vận chuyển Hỏa tinh sẵn sàng hoạt động. Việc tạo nên một công nghệ cần thiết để xây dựng cuộc sống trên Hỏa tinh đã, đang và luôn là mục tiêu cơ bản của SpaceX. Nếu việc cổ phần hóa công ty gây tổn hại đến khả năng đó, thì chúng ta không nên tiến hành cho đến khi dự án Hỏa tinh được đảm bảo. Đây là điều tôi muốn bỏ ngỏ để cân nhắc lại, nhưng với kinh nghiệm tại Tesla và SolarCity, tôi khá phân vân khi áp đặt việc cổ phần hóa đối với SpaceX, đặc biệt khi xét đến tính chất lâu dài trong sứ mệnh của chúng ta.*

*Một số người tại SpaceX chưa từng làm việc ở một công ty cổ phần có thể nghĩ rằng cổ phần hóa là điều đáng khao khát.*

*Nhưng không phải thế. Cổ phiếu của công ty cổ phần, đặc biệt nếu liên quan đến những bước thay đổi quan trọng về công nghệ, là cực kỳ dễ biến động - do các nguyên nhân từ hành động nội bộ lẫn các nguyên nhân chẳng liên quan đến điều gì ngoại trừ nền kinh tế. Điều này sẽ khiến mọi người bị tính chất “rối loạn lưỡng cực” của cổ phiếu làm phân tâm thay vì tạo ra những sản phẩm tuyệt vời.*

*Điều quan trọng cần nhấn mạnh là Tesla và SolarCity đều phải cổ phần hóa vì không còn lựa chọn nào khác. Cấu trúc vốn tư nhân của chúng đã trở nên công kênh và cần phải huy động rất nhiều vốn cổ phần. SolarCity còn cần huy động một số vốn lớn với lãi suất thấp nhất như có thể để có tiền thuê các tấm pin Mặt Trời. Các ngân hàng duyệt chi khoản vay đó muốn SolarCity phải chịu thêm sự kiểm soát phiền phức từ việc cổ phần hóa. Theo Sarbanes-Oxley, những quy định đó về cơ bản sẽ thể hiện ở tiền thuế thu được trong quá trình điều hành công ty, qua việc yêu cầu phải báo cáo chi tiết đến độ chi bao nhiêu tiền ăn khi đi công tác, và các bạn có thể bị phạt bởi những sai phạm rất nhỏ.*

## ***Phải, nhưng tôi có thể kiếm được nhiều tiền hơn nếu chúng ta cổ phần hóa***

*Đối với những ai có cảm tưởng rằng họ quá khôn ngoan, khôn ngoan hơn cả các nhà đầu tư trên thị trường đại chúng và muốn bán cổ phiếu SpaceX vào “đúng thời điểm, ” hãy để tôi giúp các bạn khuây khỏa. Nếu các bạn thực sự tài giỏi hơn hầu hết các nhà quản lý quỹ phòng hộ, thì các bạn chẳng cần lo lắng về giá trị cổ phiếu SpaceX làm gì, vì các bạn có thể đầu tư vào cổ phiếu của các công ty cổ phần khác và kiếm được hàng tỉ đô-la trên thị trường.*

*Nếu các bạn nghĩ: “À, nhưng tôi biết điều gì đang thực sự diễn ra tại SpaceX và nó sẽ giúp tôi có lợi thế,” các bạn vẫn sai. Bán cổ phiếu công ty do biết tin tức trong nội bộ là phi pháp. Hậu quả là việc bán cổ phiếu sẽ bị giới hạn trong những khoảng thời gian eo hẹp, vài lần mỗi năm. Thậm chí, các bạn vẫn có thể bị truy tố vì giao dịch có tay trong. Tại Tesla, chúng tôi đã có một nhân viên và một nhà đầu tư bị bồi thẩm đoàn điều tra vì bán cổ phiếu cách đây hơn một năm, dẫn cho họ tuân thủ mọi thứ theo tinh thần pháp luật kể cả trong thư từ trao đổi. Không đùa đâu.*

*Một vấn đề khác xảy ra với các công ty cổ phần là các bạn sẽ trở thành mục tiêu của những luật sư tập sự, những kẻ chuyên tạo ra một vụ kiện có nhiều nguyên đơn bằng cách dụ dỗ ai đó mua vài trăm cổ phiếu, rồi giả vờ kiện công ty nhân danh tất cả các nhà đầu tư cho mỗi lần giá cổ phiếu sụt giảm bất kỳ. Ngay lúc này đây, Tesla đang phải vượt qua chuyện đó mặc dù giá cổ phiếu khá cao, vì một đợt sụt giá nhiều nghi vấn đã xảy ra hồi năm ngoái.*

*Cũng sai khi nghĩ rằng vì cổ phiếu của Tesla và SolarCity hiện đều cao ngất ngưởng, nên của SpaceX cũng sẽ như thế. Các công ty cổ phần được đánh giá hoạt động theo từng quý. Một số công ty hoạt động tốt không có nghĩa rằng tất cả đều hoạt động tốt. Cả hai công ty trên (cụ thể là Tesla) đều có kết quả kinh doanh quý đầu mỹ mãn. Nhưng SpaceX thì không. Trên thực tế, về phương diện tài chính mà nói, chúng ta có quý đầu hết sức tồi tệ. Nếu chúng ta cổ phần hóa, nhưng tay đầu tư bán không sẽ vác chùy nện thẳng vào đầu chúng ta.*



*Chúng ta cũng sẽ bị đánh như tử mỗi khi xảy ra điều bất thường trong tên lửa hoặc tàu không gian, giống như đã xảy ra trong đợt phóng thứ tư (động cơ hỏng) hay đợt thứ năm (van tiếp nhiên liệu của Dragon trục trặc). Vụ hoãn đợt phóng VI.1, nay đã chậm tiến độ một năm, sẽ kéo theo một tổn hại cực kỳ khắc nghiệt, vì đó là nguồn doanh thu chính của chúng ta. Ngay cả một chuyện nhỏ như đẩy lùi lịch phóng lại vài tuần, từ quý trước sang quý sau cũng khiến ta bị phát vào mông. Tiến độ sản xuất xe hơi của Tesla quý IV năm ngoái chỉ chậm ba tuần, thế mà thị trường đã phản ứng hết sức gay gắt.*

### ***Làm tốt cả hai***

*Mục tiêu của tôi tại SpaceX là mang đến cho các bạn những điều tốt nhất của một công ty cổ phần và tư nhân. Khi chúng ta bước vào vòng huy động vốn, giá cổ phiếu sẽ xấp xỉ bằng giá trị công ty của chúng ta nếu giao dịch công khai — ngoại trừ trường hợp tăng trưởng hay suy thoái phi lý — nhưng không phải chịu áp lực hay phân tâm bởi sự chú ý cao độ của công chúng. Thay vì để cổ phiếu tăng giá trong một cửa sổ thanh khoản và giảm giá trong một cửa sổ khác, mục đích sẽ là duy trì xu hướng tăng giá đều đặn và không bao giờ để giá cổ phiếu giảm thấp hơn vòng cuối cùng. Kết quả tài chính đối với các bạn (hay nhà đầu tư vào SpaceX) sẽ tương tự như khi chúng ta cổ phần hóa và các bạn bán đi một lượng cổ phiếu đều đặn mỗi năm.*

*Trong trường hợp các bạn thắc mắc về con số cụ thể, tôi có thể nói rằng tôi tự tin là giá cổ phiếu dài hạn của các bạn sẽ cao hơn 100 đô-la nếu chúng ta phóng thành công Falcon 9 và Dragon. Trong trường hợp này, chúng ta sẽ phải xếp lịch phóng đều đặn và nhanh hơn rất nhiều so với trước đây. Chúng ta sẽ đón nhận nhiều công việc ập đến nhiều hơn những gì các bạn có thể tưởng tượng. Để tôi giúp các bạn hiểu rõ mọi thứ đang ra sao bằng con số tài chính: Chi phí của SpaceX trong năm nay sẽ đạt xấp xỉ từ 800 triệu đến 900 triệu đô-la (bản thân tôi cũng sửng sốt). Do chúng ta thu được 60 triệu đô-la cho mỗi lần phóng Falcon 9, hoặc gấp đôi số đó nếu phóng Falcon Heavy hay Falcon 9-Dragon cùng lúc, nên chúng ta phải có 12 lần phóng mỗi năm, với bốn lần là Dragon hoặc Heavy chỉ để đạt 10% lợi nhuận!*

*Trong vài năm sắp tới, nguồn vốn từ bộ phận thương mại của NASA sẽ giúp bổ sung cho những con số này, nhưng từ đó về sau chúng ta phải tự lực cánh sinh. Không còn nhiều thời gian để vừa hoàn thành Falcon 9, Falcon Heavy và Dragon phiên bản 2, vừa đạt tỉ lệ phóng trung bình ít nhất một lần mỗi tháng. Và hãy nhớ rằng vì đó là mức trung bình, thế nên nếu cần thêm ba tuần để phóng một tên lửa vì bất kỳ lý do nào (thậm chí do vệ tinh), chúng ta sẽ chỉ còn một tuần cho đợt phóng kế tiếp.*

### ***Đề xuất của tôi***

*Dưới đây là lời khuyên của tôi về việc bán cổ phiếu hoặc quyền lựa chọn cổ phiếu SpaceX. Không cần phân tích phức tạp, vì nguyên tắc chung khá đơn giản.*

*Nếu các bạn tin rằng SpaceX sẽ vận hành tốt hơn một công ty cổ phần trung bình, thì giá cổ phiếu của các bạn sẽ tiếp tăng giá trị tại mức cao hơn giá của thị trường chứng khoán, đồng nghĩa nó sẽ trở thành đối tượng sinh lời cao nhất tiếp theo để mọi người đầu tư tiền về lâu dài. Do đó, các bạn chỉ nên bán vừa đủ số mình cần để cải thiện chất lượng cuộc sống trong ngắn hạn hoặc trung hạn. Tôi thực sự muốn khuyên các bạn nên bán đi ít cổ phiếu, cho dù các bạn chắc chắn nó sẽ tăng giá, vì cuộc đời này ngắn ngủi và chút tiền của sẽ mang lại thêm niềm vui cũng như giảm bớt căng thẳng trong gia đình (miễn là bạn đừng gia tăng chi phí cá nhân hiện tại ở mức tương ứng).*

*Để tối đa hóa lợi nhuận sau thuế, có lẽ tốt hơn hết các bạn nên kích hoạt quyền lựa chọn của mình để biến chúng thành cổ phiếu (nếu có đủ điều kiện để làm thế), nắm giữ cổ phiếu trong một năm trước khi bán chúng vào các dịp thanh khoản diễn ra khoảng hai lần mỗi năm. Điều này cho phép các bạn chỉ phải trả thuế suất tính trên thặng dư vốn thay vì thuế suất tính trên thu nhập.*

*Lưu ý cuối cùng: Chúng ta dự tính sẽ có một kỳ thanh khoản ngay khi công tác kiểm định chất lượng Falcon 9 kết thúc trong một hoặc hai tháng tới. Tôi chưa biết chính xác giá cổ phiếu sẽ là bao nhiêu, nhưng dựa trên những trao đổi ban đầu với các nhà đầu tư, tôi có thể ước lượng giá đó vào khoảng 30 đến 35 đô-la. Điều này đồng nghĩa giá trị của SpaceX sẽ đạt từ 4 tỉ đến 5 tỉ đô-la — con số thực tế nếu chúng ta phát hành cổ phiếu ra công*

*chúng ngay lúc này; và thẳng thắn mà nói, đây là một số liệu xuất sắc trong bối cảnh Falcon 9, Falcon Heavy và Dragon phiên bản 2 vẫn chưa cất cánh.*

*- Elon*

# Chú thích

[←1]

Thung lũng Silicon nằm ở phía nam Vịnh San Francisco, Bắc California, Mỹ. Ban đầu, đây là tên gọi dùng để chỉ các nhà phát minh và nhà sản xuất vi mạch silicon, nhưng sau đó trở thành tên chung dành cho các doanh nghiệp và viện nghiên cứu công nghệ cao trong khu vực.

[←2]

Howard Robard Hughes, Jr. (1905-1976): doanh nhân, nhà đầu tư, phi công, kỹ sư hàng không vũ trụ, nhà phát minh, nhà làm phim và nhà hảo tâm người Mỹ. Ông được biết đến là người giàu có nhất thế giới trong thời đại của mình, với sản nghiệp có được từ hai bàn tay trắng.

[←3]

Phương pháp giảm cân bằng cách hạn chế tối đa lượng carbohydrate (chủ yếu là tinh bột) hấp thụ vào cơ thể.

[←4]

Nhân vật phản diện trong loạt phim Austin Powers, do diễn viên Mike Myers thủ vai.

[←5]

Phineas Taylor “P. T.” Barnum (1810-1891): một chủ gánh xiếc và doanh nhân người Mỹ, nổi tiếng với các trò chơi khăm trừ danh. Ngoài sáng lập đoàn xiếc Barnum & Bailey, ông còn là tác giả sách, nhà từ thiện và đôi khi còn là triết gia. Ông nổi tiếng với câu nói: “Cứ mỗi phút lại có thêm một tên khờ.”

[←6]

Ayn Rand (1905-1982): tiểu thuyết gia và nhà lý luận người Mỹ gốc Nga. Bà nổi tiếng nhờ phát triển học thuyết chủ nghĩa khách quan cùng một số tác phẩm như *We the Living*, *The Fountainhead*, *Atlas Shrugged*, *For the new Intellectual...* và truyện ngắn *Anthem*. Là người gây ảnh hưởng rộng lớn tới nước Mỹ thời hậu Thế chiến II, các tác phẩm của Rand đã nhận được sự mến mộ nhiệt thành cũng như phê phán nghiêm khắc.

[←7]

Nguyên văn: *capsule*, đầu mang khí cụ hoặc người của tên lửa vào không gian.

[←8]

Nguyên văn: *space*, không gian, hay còn gọi là vũ trụ.

[←9]

Ban nhạc rock người Mỹ thành lập tại California vào năm 1972, trở thành ban nhạc được yêu thích nhất thế giới với nhiều ca khúc nổi tiếng và các buổi trình diễn rực lửa. Van Halen hiện là

nhóm nhạc có nhiều bản hit đứng đầu nhất thuộc dòng rock chính thống trên bảng xếp hạng *Billboard*.

[←10]

Viết tắt của “*sport utility vehicle*”, tức xe thể thao đa dụng, nổi bật với không gian bên trong rộng rãi và đi được trên nhiều địa hình.

[←11]

Nhóm nhạc rock Canada thành lập năm 1988, đã giành vô số giải Juno và từng được đề cử giải Grammy.

[←12]

Một loại cocktail pha giữa whiskey Jack Daniels và Coca Cola.

[←13]

Ca sĩ, nhạc sĩ và nhạc công người Mỹ nổi tiếng của thập niên 1960. Ông đã có hơn 125 triệu bản thu được bán khắp thế giới và được tôn vinh như một trong những nghệ sĩ xuất sắc nhất mọi thời đại.

[←14]

Tên một chương trình truyền hình Mỹ hồi thập niên 1950, mô tả một gia đình hoàn hảo với các thành viên sống hạnh phúc và no đủ; ngụ ý sự dễ chill.

[←15]

Nguyên văn: *merchant of death*, chỉ một quốc gia, công ty hay cá nhân chuyên buôn bán vũ khí cho tất cả các bên tham chiến.

[←16]

Một ứng dụng tìm kiếm địa điểm trên nền tảng Android và tích hợp bình luận của cộng đồng về địa điểm đó.

[←17]

Hãng chế tạo máy bay, vũ khí, tên lửa, vệ tinh và các kỹ thuật quốc phòng tân tiến tại Mỹ.

[←18]

Nhân vật phản diện chính trong loạt phim Star Wars (Chiến tranh giữa các vì sao),

[←19]

Thành phố miền Đông Bắc Nam Phi, là thủ phủ của tỉnh Gauteng.

[←20]

Cuộc nổi dậy Soweto nổ ra vào ngày 16 tháng Sáu năm 1976 tại Nam Phi, với hàng nghìn người da đen đứng lên chống lại các chính sách thuế bất công của chính phủ apartheid. Cuộc

đụng độ đã khiến ít nhất 600 người thiệt mạng, trong đó phần lớn là vị thành niên.

[←21]

Hai năm sau khi con trai ra đời, John Elon bắt đầu có dấu hiệu bị tiểu đường. Thời đó, căn bệnh này chẳng khác gì bản án tử hình. Dù chỉ mới 32 tuổi, John Elon biết rằng nhiều khả năng mình chỉ sống thêm được sáu tháng hoặc hơn. Với chút kinh nghiệm chăm sóc người bệnh, Almada đã tự mình khám phá ra một phương thuốc tiên, một cách điều trị nhằm kéo dài mạng sống của John Elon. Theo gia đình được biết, bà đã tìm ra một phương thuốc hiệu quả từ kỹ thuật nắn khớp xương, nhờ thế John Elon đã sống thêm được năm năm nữa kể từ khi được chẩn đoán mắc bệnh tiểu đường. Kỹ thuật đem lại sự sống này đã làm nên truyền thống nắn khớp xương đậm bản sắc của gia tộc Haldeman Almada theo học một trường nắn khớp tại Minneapolis và được cấp bằng bác sĩ nắn khớp (D.c.) vào năm 1905. Sau đó, cụ cố của Musk mở phòng mạch riêng, trở thành chuyên gia nắn khớp đầu tiên hành nghề tại Canada được nhiều người biết đến.

[←22]

Một tỉnh miền trung Canada, có thủ phủ là thị trấn Regina.

[←23]

*Rodeo* có nguồn gốc từ môn bắt bò kiểu Mỹ, ra đời tại miền viễn Tây thời kỳ khai phá và rất phổ biến trong giới cao bồi thời đó. Theo thời gian, rodeo trở thành cuộc thi tài nhằm kích lệ tinh thần và sự cứng cỏi của các cao bồi trên thảo nguyên. Một sự kiện rodeo chuyên nghiệp thường bao gồm các môn như quăng dây bắt bò, nháy bắt nai, cưỡi ngựa không yên, cưỡi bò tốt, cưỡi ngựa phi vòng cột...

[←24]

Chuyến hành trình đưa họ đến bờ biển châu Phi, băng qua Bán đảo Ả-rập, ngang qua Iran, Ấn Độ và Malaysia rồi vòng xuống Biển Timor đến Úc. Họ phải mất một năm chuẩn bị để có đủ visa và giấy tờ cần thiết, không những thế còn liên tục bị đầu bao tử và thay đổi lịch trình suốt chuyến đi. “Cha tôi bị ngắt khi cả nhà đang băng qua Biển Timor, và mẹ phải lái thay đến tận nước Úc. Ông tỉnh lại ngay khi chúng tôi sắp đáp xuống. Thật mệt mỏi,” Scott Haldeman cho biết.

[←25]

Sa mạc lớn trải dài khắp miền Nam Boswana, miền Đông Namibia và miền Tây Nam Phi, có diện tích khoảng 260 nghìn km<sup>2</sup>.

[←26]

Cả Joshua và Wyn đều đạt đến đẳng cấp thiện xạ và từng đoạt giải vô địch bắn súng quốc gia. Hồi giữa thập niên 1950, họ cũng đoạt chức đồng quán quân trong giải đua Algiers Motor Rally gần 13 nghìn km tại Cape Town (Nam Phi) sau khi đánh bại nhiều đối thủ chuyên nghiệp bằng chiếc xe Ford dòng wagon của mình.

[←27]

Tên tiếng Anh là Encyclopedia Britannica, bộ bách khoa thư tiếng Anh do công ty Encyclopaedia Britannica, Inc. biên soạn và xuất bản. Bộ sách này được cập nhật liên tục, và được nhiều người cho là một trong những bộ bách khoa toàn thư uy tín nhất.

[←28]

Trò chơi nhập vai kỳ ảo do Gary Gygax và Dave Arneson thiết kế. Trò chơi gồm một quản trò và một lượng người chơi nhất định. Quản trò đóng vai người dẫn chuyện và trọng tài, trong khi người chơi tự do sáng tạo nhân vật, nhập vai, cùng nhau khám phá, giải quyết rắc rối, chiến đấu và truy tìm báu vật.

[←29]

Mask không nhớ ra cuộc đối thoại đặc biệt này. “Tôi nghĩ những hồi tưởng của họ có vẻ sáng tạo,” anh nhận xét. “Có thể lắm chứ. Tôi có nhiều cuộc trò chuyện khó hiểu trong hai năm cuối thời trung học, nhưng tôi quan tâm đến công nghệ nói chung hơn là ngân hàng.”

[←30]

Một ngôn ngữ bắt nguồn từ Hà Lan vào thế kỷ XVII, và là một trong 11 ngôn ngữ chính thức của Nam Phi.

[←31]

Trong khi Maye đến Canada tìm nơi định cư, thì cô con gái Tosca mười bốn tuổi của bà đã chớp lấy cơ hội và rao bán ngôi nhà của gia đình tại Nam Phi. “Con bé bán cả xe hơi của tôi và đang chuẩn bị rao bán nốt đồ đạc trong nhà,” Maye kí lại. “Khi về nhà, tôi hỏi nó vì sao lại làm thế. Và con bé đáp, ‘Không trì hoãn nữa. Chúng ta phải rời khỏi đây ngay.’”

[←32]

James Dean (1931-1955): ngôi sao điện ảnh huyền thoại người Mỹ. chỉ nổi danh với ba bộ phim kinh điển và mất vì tai nạn xe hơi khi mới 24 tuổi, nhưng James Dean vẫn là một trong những thần tượng của giới trẻ Mỹ và thế giới.

[←33]

Ted Hughes (1930-1998): người từng được Nữ hoàng Anh sắc phong làm Thi sĩ Hoàng gia năm 1984. Ted đã kết hôn với Sylvia Plath (1932-1963), người yêu thời đại học của ông và cũng là một thi sĩ, và viết nhiều bài thơ nổi tiếng về mối tình bi kịch của hai người từ khi kết hôn cho đến ngày bà mất.

[←34]

Nhóm tám trường đại học và viện đại học với hệ thống, triết lý giáo dục và chất lượng đào tạo hàng đầu nước Mỹ, bao gồm các trường đại học Brown, Columbia, Cornell, Dartmouth, Harvard, Princeton, Pennsylvania, và Yale.

[←35]

Nguyên văn: Little Orphan Annie, nhân vật chính trong loạt truyện tranh cùng tên của họa sĩ Harold Gray (1894-1968), được đăng lần đầu tiên trên tờ Daily News, New York năm 1924, và

được dựng thành phim vào năm 1982. Câu nói trên của Annie được trích từ bộ phim này.

[←36]

Sa mạc nằm ở miền Nam California, phía đông Sierra Nevada, có diện tích 52.000 km<sup>2</sup>.

[←37]

Loại xe kết hợp nhiên liệu xăng điện.

[←38]

Thành phố miền Tây California bên bờ vịnh San Francisco, có dân số khoảng 59.000 người.

[←39]

Về điểm này, anh em nhà Musk vẫn chưa phải là những doanh nhân quái kiệt nhất. “Trong kế hoạch kinh doanh, tôi nhớ ban đầu họ chỉ yêu cầu số tiền đầu tư 10 nghìn đô-la cho 25% cổ phần,” Steve Jurvetson, một nhà đầu tư mạo hiểm cho biết. “Như thế quá rẻ mạt! Nên khi biết tin về khoản đầu tư 3 triệu đô-la, tôi tự hỏi liệu Mohr Davidow đã thực sự đọc qua kế hoạch kinh doanh chưa. Chẳng hiểu sao anh em nhà họ cuối cùng lại nâng mức đầu tư dự án bình thường lên.”

[←40]

Musk cũng khoe văn phòng mới với bà Maye mẹ anh và Justine. Maye đôi lúc cũng tham gia các cuộc họp và nêu ý tưởng thêm nút “hướng ngược lại” cho các bản đồ Zip2 nhằm giúp người dùng đổi ngược hành trình; ý tưởng này sau cùng đã trở thành chức năng phổ biến trong mọi dịch vụ tra cứu bản đồ.

[←41]

Benjamin Franklin (1706-1790): một trong những nhà khai quốc của Mỹ, chân dung ông được in trên đồng tiền mệnh giá 100 đô-la.

[←42]

Ralph Lauren (1939): tỉ phú thời trang người Do Thái sinh trưởng tại Mỹ. Ông sở hữu tập đoàn tỉ đô Ralph Lauren cùng bộ sưu tập xe hơi cực lớn và quý hiếm.

[←43]

Đã có thời điểm các nhà đồng sáng lập cho rằng cách giải quyết vấn đề đơn giản nhất chính là mua lại một ngân hàng và tân trang nó. Và khi không thực hiện được, họ đành tóm lấy một kiểm soát viên cao cấp từ Ngân hàng Mỹ, người đã giải thích cho họ, chi tiết đến mọt mòi, về tính phức tạp của việc tạo nguồn vay, chuyển tiền và bảo vệ tài khoản.

[←44]

Fricker bác lại chuyện anh mong muốn làm CEO, và bảo rằng chính những nhân viên khác đã động viên anh tiến quyền vì Musk gặp khó khăn trong việc khởi động doanh nghiệp. Từng một thời là bạn thân, nhưng đến nay Fricker và Musk vẫn đứng đưng với nhau. “Elon có



nguyên tắc đạo đức và danh dự riêng của anh ấy, và tham gia cuộc chơi theo cách cực khó,” Fricker nhận xét. “Đối với anh ấy, kinh doanh là một cuộc chiến.” Còn theo lời Musk, “Harris rất thông minh, nhưng tôi không nghĩ anh ta có trái tim cảm thông. Anh ta có khao khát chỉ huy thực sự mãnh liệt, và muốn đưa công ty theo những định hướng lố bịch.” Fricker đã có một sự nghiệp thành công trong vai trò CEO của GMP Capital, một công ty dịch vụ tài chính Canada. Payne sáng lập một công ty cổ phần tư nhân tại Toronto.

[←45]

Một ngân hàng Anh chuyên điều hành dịch vụ tài chính trên toàn thế giới, được niêm yết tại London và thị trường chứng khoán New York. Barclays là nhà cung cấp dịch vụ tài chính lớn nhất toàn cầu với 3,7 nghìn tỉ đô-la tài sản, và là ngân hàng lớn thứ hai của Anh cũng như thế giới dựa trên khối lượng tài sản.

[←46]

Musk đã bị các nhà đầu tư của X.com đẩy khỏi vị trí CEO, vì họ muốn một tổng giám đốc dày dạn hơn dẫn dắt công ty đến kỳ IPO. Tháng Mười hai năm 1999, X.com thuê Bill Harris, nguyên CEO của hãng sản xuất phần mềm tài chính Intuit, làm sếp mới. Sau thương vụ sáp nhập, nhiều thành viên trong công ty đã chống lại Harris, ông từ chức, và Musk trở lại giữ chức CEO.

[←47]

Tên tiếng Anh là *Braveheart*, bộ phim sử thi công chiến năm 1995, trong đó nam diễn viên Mel Gibson thủ vai William Wallace, lãnh tụ người Scotland đã đứng lên giành độc lập cho dân tộc, thoát khỏi sự đô hộ của Vương quốc Anh.

[←48]

Tức định vị thị trường dựa trên lĩnh vực, ngành nghề hay sản phẩm cụ thể nào đó.

[←49]

Khi Zubrin và một số người đam mê Hỏa tinh nghe về dự án trồng cây của Musk, họ đã rất buồn. “Chẳng có nghĩa gì cả,” Zubrin nói. “Rõ ràng là chỉ làm cho có, vì ngay giây phút họ mở cửa sổ, hàng triệu vi khuẩn sẽ thoát ra ngoài và vi phạm mọi điều khoản về dịch bệnh của NASA.”

[←50]

Albert Arnold Gore, Jr. (1948): Phó Tổng thống Mỹ dưới thời Tổng thống Bill Clinton (nhiệm kỳ 1993-2001). Năm 2000, ông tham gia tranh cử tổng thống với George Bush nhưng thất bại sau một kết quả gây tranh cãi. Al Gore còn là một diễn giả và nhà hoạt động vì môi trường. Bộ phim tài liệu *The Inconvenient Truth* (Một sự thật khó chịu) — sản xuất năm 2006 của ông đã đoạt giải Oscar.

[←51]

Hầu hết những câu chuyện về Musk trong giai đoạn này đều viết rằng anh đã đến Moscow ba lần. Theo ghi chép chi tiết của Cantrell thì không phải như thế. Musk đã gặp người Nga hai lần

tại Moscow và một lần tại Pasadena, California. Anh cũng gặp Arianespace tại Paris, và Surrey Satellite Technology Ltd. tại London; đây là hai công ty Musk xem xét mua lại.

[←52]

Tức hệ thống Sáng kiến phòng thủ chiến lược (SDI: Strategic Defense Initiative) do Tổng thống Mỹ Ronald Reagan đề xuất vào năm 1983, gồm một hệ thống laser và tên lửa dùng đánh chặn tên lửa đạn đạo xuyên lục địa. Nó được đặt tên “Star Wars” vì chịu ảnh hưởng của loạt phim đình đám cùng thời.

[←53]

Beal Aerospace là công ty phát triển tên lửa, thành lập vào tháng Hai năm 1997 tại Dallas, Texas, và dừng hoạt động vào năm 2000.

[←54]

Tony Stark và Pepper Potts là hai nhân vật trong loạt phim Iron Man (Người Sắt) do hãng Paramount Pictures và Marvel Studios sản xuất (Robert Downie Jr. và Gwyneth Paltrow lần lượt thủ vai). Trong phim, Potts là trợ lý cấp cao của Tony, người đứng đầu tập đoàn Stark Industry. Sau này, cô được Stark tin tưởng trao quyền CEO, và cũng trở thành người tình của anh.

[←55]

Bao gồm cả khối đồng nặng gần 600 kg

[←56]

Trước khi trở về El Segundo, Hollman đã dùng khoan áp suất để tháo bỏ lớp bảo hộ của cặp kính, “Tôi không muốn trông như một tên mọt sách trên chuyến bay về nhà,” anh chia sẻ.

[←57]

Nguyên văn: *The kiss of death*.

[←58]

Nguyên văn: Mercator projection, phép chiếu dùng để vẽ bản đồ Trái Đất trên một mặt phẳng.

[←59]

Sau vụ tai nạn trên, Hollman đã rời bỏ công ty vào tháng Mười một năm 2007, rồi quay lại một thời gian ngắn để huấn luyện nhân sự mới. Một số người tôi phỏng vấn khi viết sách đã thú nhận rằng Hollman quan trọng với SpaceX đến mức họ sợ rằng công ty sẽ cháy thành tro bụi nếu không có anh.

[←60]

Hầu hết các dòng xe hơi thông thường hiện nay động cơ được đặt ở phía trước, chỉ một số dòng xe được đặt ở phía sau và đó là trường hợp này.

[←61]

Trong thông cáo báo chí về đợt huy động vốn, Musk không được nêu tên như một nhà sáng lập của công ty. Trong mục “Về Tesla Motors”, công ty cũng khẳng định, “Tesla Motors được Martin Eberhard và Marc Tarpenning thành lập vào tháng Sáu năm 2003, với mục đích chế tạo xe hơi điện hiệu quả cho những ai yêu thích lái xe.” Về sau, Musk và Eberhard đã có màn đấu khẩu về vị thế sáng lập của Musk.

[←62]

Một thành phố thuộc Thung lũng Silicon.

[←63]

Nguyên văn: *Arctic Circle*, tức vĩ tuyến 66,5 độ vĩ Bắc.

[←64]

Robert Fulton (1765-1815): kỹ sư kiêm nhà phát minh người Mỹ nổi tiếng, là người phát triển các sản phẩm thương mại thành công đầu tiên của tàu thủy hơi nước. Năm 1800, ông được Napoleon Bonaparte giao thiết kế tàu Nautilus, chiếc tàu ngầm đầu tiên trong lịch sử.

[←65]

Mũi cực nam của lục địa Nam Mỹ.

[←66]

Tức Walter E. Kurtz, kẻ buôn ngà voi và cũng là nhân vật phản diện trong bộ phim *Apocalypse Now* (1979), do Marlon Brando thủ vai.

[←67]

Ti phú người Anh và cũng là nhà sáng lập Tập đoàn Virgin, sở hữu hãng hàng không Virgin Airlines.

[←68]

Nam diễn viên kiêm nhà biên kịch nổi tiếng người Mỹ, thủ vai chính trong phim bom tấn *2012* (2009).

[←69]

Tức Paul David Hewson, được biết đến với nghệ danh Bono, là nhạc sĩ, ca sĩ, doanh nhân và nhà hoạt động xã hội người Ireland.

[←70]

Dải san hô ngoài khơi Queensland (Úc) và cũng là dải san hô lớn nhất thế giới, dài 2.010 cây số.

[←71]

Musk đã đấu tranh để có một bản báo cáo trung thực - đúng như anh chứng kiến - trên tờ Huffington Post và viết một bài dài 1.500 từ. Musk xác nhận rằng những cuộc thương lượng kéo dài hai tháng với các bên độc lập đã đi đến một thỏa thuận sau hôn nhân, từ đó tách riêng tài sản giữa hai vợ chồng, để Musk có thể hưởng quyền lợi của anh từ các công ty và Justine hưởng quyền lợi từ sách của cô. “Giữa năm 1999, Justine đã nói rằng nếu tôi cầu hôn cô ấy, cô ấy sẽ đồng ý,” Musk viết. “Do việc cầu hôn diễn ra ngay sau khi tôi bán công ty đầu tiên, Zip2, cho Compaq, rồi công ty tiếp theo do tôi đồng sáng Lập là PayPal, nên bạn bè và gia đình đều khuyên tôi phân biệt rõ hôn nhân là vì tình hay vì tiền.” Sau khi dàn xếp, Musk đã yêu cầu chủ bút Arianna Huffington gỡ bài viết của anh về vụ ly hôn trên trang web. “Tôi không muốn khơi lại những chuyện không hay trong quá khứ,” Musk chia sẻ. “Bạn luôn tìm được mọi thông tin trên Internet. Nên không có nghĩa là nó biến mất. Nó chỉ khó tìm hơn thôi.”

[←72]

Giữa hai người vẫn tiếp tục phát sinh những khó khăn. Trong một thời gian dài, Musk đã chia sẻ lịch chăm sóc con thông qua trợ lý của anh là Mary Beth Brown thay vì làm việc trực tiếp với Justine. “Tôi thực sự phát bực về chuyện đó,” Justine cho biết. Trong suốt cuộc trò chuyện của chúng tôi, Justine chỉ toàn thổn thức nhắc đến những được mất khi bọn trẻ lớn lên trên một sân khấu lớn, nơi chúng vụt biến đi xem trận Super Bowl hay đến Tây Ban Nha trên phi cơ riêng mà chẳng thèm báo trước, hoặc đòi đến chơi tại nhà máy Tesla. “Tôi biết bọn trẻ thực sự trông đợi cha chúng,” cô thổ lộ. “Anh ấy mang chúng đi khắp nơi và truyền lại cho chúng rất nhiều kinh nghiệm. Vai trò người mẹ của tôi là tạo dựng một cuộc sống bình thường và mang lại cho chúng cảm giác đời thường. Chúng không lớn lên trong một gia đình bình thường, với một người cha bình thường. Cuộc sống của chúng với tôi sẽ không quá sôi động. Chúng tôi xem trọng những điều khác. Tôi là người rất biết cảm thông.”

[←73]

Musk thuật lại cuộc gặp gỡ của họ như sau: “Cô ấy trông thật tuyệt, nhưng điều thoảng qua trong suy nghĩ của tôi là ‘Ồ, mình đoán họ là hai người mẫu.’ Bạn biết đấy, thực sự bạn không thể trò chuyện với hầu hết các người mẫu. Bạn không thể có một cuộc trò chuyện với họ. Nhưng Talulah thực sự thích nói về những quả tên lửa và xe hơi điện. Điều đó thật thú vị.”

[←74]

Musk có mời Riley đi cùng anh, nhưng cô đã từ chối.

[←75]

Lúc đó, Musk đã nổi tiếng là kẻ tham vọng nhất trong lĩnh vực kinh doanh không gian. Trước khi triển khai dự án Falcon 9, Musk đã dự định chế tạo BFR (Big Falcon Rocket: Tên lửa Falcon Lớn). Musk muốn nó phải được trang bị động cơ tên lửa lớn nhất trong lịch sử. Tâm lý thích những thứ to hơn và nhanh hơn của Musk đã chọc cười, làm khiếp sợ và tạo ấn tượng với những nhà cung cấp mà SpaceX thỉnh thoảng phải nhờ giúp đỡ, như Barber-Nichols Inc., nhà sản xuất bơm turbo cho động cơ tên lửa cũng như các loại máy móc hàng không vũ trụ khác, có trụ sở tại Colorado. Một số giám đốc tại Barber-Nichols Inc. - Robert Linden, Gary Frey, và Mike Forsha — đã từ tể thuật lại cuộc gặp gỡ đầu tiên giữa họ với Musk vào giữa năm 2002 và những thỏa thuận sau đó với anh. Dưới đây là một trích đoạn:

“Elon xuất hiện cùng với Tom Mueller và bắt đầu nói rằng định mệnh của anh là phóng những thứ đó vào không gian với chi phí thấp hơn và giúp chúng tôi trở thành những người du hành không gian. Chúng tôi đã nghĩ về viễn cảnh của Tom, nhưng không chắc có nên xem xét điều Elon nói một cách nghiêm túc hay không. Họ bắt đầu yêu cầu chúng tôi những điều bất khả thi. Họ muốn một chiếc bơm turbo được chế tạo trong chưa đầy một năm, với giá dưới 1 triệu đô-la. Boeing có thể tiến hành một dự án như thế trong hơn năm năm và với 100 triệu đô-la. Tom yêu cầu chúng tôi hãy làm sao cho tốt nhất, và chúng tôi đã chế tạo nó trong 13 tháng. Làm nhanh và học nhanh là triết lý của Elon. Anh ấy không ngừng muốn chi phí phải hạ thấp hơn nữa. Bất cứ tài liệu gì liên quan đến chi phí nguyên vật liệu mà chúng tôi đưa cho anh ấy xem, anh ấy đều muốn chi phí phải thấp hơn nữa, vì đó là một phần trong mô hình kinh doanh của anh. Làm việc với Elon có thể rất dễ nản. Anh ấy chỉ có một quan điểm duy nhất và sẽ không bước chệch khỏi nó. Chúng tôi không biết có bao nhiêu người làm việc cho anh ấy mà cảm thấy hạnh phúc. Nói cách khác, anh ấy đã hạ bớt chi phí và tuân theo đúng kế hoạch kinh doanh ban đầu. Boeing, Lockheed và mọi công ty khác đều trở nên thận trọng thái quá và chi rất nhiều tiền. SpaceX rất gan lì.”

[←76]

Để bạn nắm qua về vốn kiến thức tên lửa của Musk, đây là lời giải thích của anh khi nhớ lại vụ việc trên sau sáu năm: “Đó là do chúng tôi đã nâng cấp động cơ Merlin thành một động cơ tự làm mát, khiến cho lực đẩy nhất thời của động cơ kéo dài lâu hơn vài giây. Lực đẩy chỉ tăng thêm 1%, tức thêm khoảng 1,5 giây.

Và áp suất buồng đốt cũng chỉ tăng thêm 10 PSI (tương đương 1,78 kg/cm<sup>2</sup>) làm tổng áp suất tăng 1%. Nhưng nó lại thấp hơn áp suất mực nước biển. Trên bệ phóng thử, chúng tôi đã không nhận ra điều đó, nghĩ mọi thứ vẫn ổn. Chúng tôi cho rằng nó vẫn giống như lần trước, và thực sự nó chỉ khác biệt đôi chút. Áp suất mực nước biển xung quanh chỉ cao hơn xấp xỉ 15 PSI (tương đương 2,67 kg/cm<sup>2</sup>), điều đó đã che giấu vài tác động trong quá trình thử nghiệm. Lực đẩy tăng thêm đã khiến tầng thứ nhất tiếp tục di chuyển sau khi tách ra và lại tiếp xúc với tầng kia. Nó làm cho tầng trên khởi động động cơ liên tầng bên trong, làm bùng lên quả cầu plasma phá hủy tầng trên.”

[←77]

Griffin hứa hẹn sẽ chế tạo một tàu không gian mới đồ sộ để củng cố danh tiếng của ông trong ngành. Nhưng khi Barack Obama đắc cử tổng thống năm 2008 người đàn ông được Bush bổ nhiệm này hiểu rằng thời kỳ nắm quyền của ông tại NASA đang đến hồi kết, rằng SpaceX đã xuất hiện và sẵn sàng chế tạo những cỗ máy thú vị nhất trong thời gian tới.

[←78]

Cần lưu ý rằng nhiều người trong ngành công nghiệp không gian thường hoài nghi các tên lửa tái sử dụng, là do lo lắng về sức ép mà máy móc và kim loại phải chịu trong mỗi lần phóng. Không ai rõ liệu các khách hàng sáng giá nhất có cân nhắc đến việc phóng các tàu không gian tái sử dụng vì rủi ro cố hữu này của chúng hay không. Đây chính là lý do quan trọng khiến các quốc gia và công ty khác chưa dám theo đuổi công nghệ này. Có hẳn một nhóm chuyên gia không gian nghĩ rằng Musk chỉ đang phí thời gian, và rằng các tính toán kỹ thuật đã chứng minh rằng tên lửa tái sử dụng chỉ là trò xuẩn ngốc.

[←79]

Hugh Hefner (1926): tỉ phú người Mỹ. Ông là nhà sáng lập kiêm giám đốc sáng tạo của tạp chí khiêu dâm *Playboy*.

[←80]

Thực tế, chuyến bay vào không gian đầu tiên của con người diễn ra ngày 12-4-1961 bởi phi hành gia người Nga Yuri Alekseevich Gagarin trên tàu vũ trụ Phương Đông (Vostok).

[←81]

Nguyên văn: Terminator, loạt phim khoa học viễn tưởng do hãng MGM phát hành từ năm 1984, gắn liền với tên tuổi của tài tử gạo cội Arnold Schwarzenegger. Trong phim, Cyberdyne Systems ban đầu là tập đoàn sản xuất robot chuyên phục vụ con người, nhưng sau đó đã âm mưu gửi một người máy hủy diệt về quá khứ để tiêu diệt mẹ của thủ lĩnh quân cách mạng là Sarah Connor, từ đó có thể tiêu diệt loài người.

[←82]

Nguyên văn: *surgical strike* thuật ngữ quân sự chỉ chiến thuật tấn công nhắm vào những mục tiêu nhất định và giảm tối thiểu thiệt hại cho các mục tiêu xung quanh.

[←83]

Blue Origin cũng cướp đi phần lớn đội ngũ phụ trách động cơ đẩy của SpaceX.

[←84]

Musk cũng phản đối việc Blue Origin và Bezos nộp đơn xin cấp bằng sáng chế cho công nghệ tên lửa tái sử dụng. “Bằng sáng chế của anh ta chỉ là một trò hề,” Musk khẳng định. “Nhiều người đã đề xuất ý tưởng hạ cánh trên một mặt phẳng nổi trên biển từ nửa thế kỷ trước. Sẽ không có cơ hội nào để một người được cấp bằng sáng chế, vì đã năm thập niên trôi qua kể từ khi có người đệ trình công nghệ gốc nhiều lần cả trong thực tế lẫn hư cấu. Nó hết như những quả trứng màu xanh và thịt lợn muối chết tiệt của Tiên sĩ Seuss vậy. Họ đã đề xuất nó không biết bao nhiêu lần rồi. Vấn đề là hãy bắt tay vào làm và thực sự chế tạo ra một quả tên lửa hạ cánh được như thế.”

[←85]

Theo lời Musk, “Dragon phiên bản 1 sơ khai là đóng góp của tôi cùng ba hoặc bốn kỹ sư khác, vào lúc chúng tôi chỉ kiếm vừa đủ sống và không biết liệu NASA có trao cho mình một hợp đồng hay không. Đúng ra, trước đó đã từng có Magic Dragon, đơn giản hơn và không đáp ứng những đòi hỏi của NASA. Dự án Magic Dragon chỉ bao gồm tôi và vài chuyên gia về khí cầu tầng bình lưu từ Anh quốc.”

[←86]

Các nhà nghiên cứu của NASA đã xem xét thiết kế của Dragon và chú ý đến vài tính năng được SpaceX chú ý chế tạo ngay từ đầu nhằm chuẩn bị cho một cuộc đổ bộ lên Hỏa tinh. Họ đã đăng hai bài báo giải thích vì sao NASA nên cấp vốn cho sứ mệnh lên Hỏa tinh, tại đó đầu tên lửa Dragon sẽ lấy mẫu vật và đem chúng về Trái Đất.

[←87]

Tháp ba chân.

[←88]

Giao diện đồ họa.

[←89]

Công ty công nghệ không gian Mỹ có trụ sở tại Nevada, chuyên sản xuất và phát triển các khoang mở rộng cho trạm không gian.

[←90]

Tức Stay-Puft Marshmallow Man, nhân vật phản diện - con quái vật khổng lồ màu trắng có hình dạng viên kẹo dẻo trong bộ phim hài siêu nhiên *Ghostbusters* (1984).

[←91]

Trong chuyến bay này, SpaceX đã bí mật đặt một bánh pho-mát vào đầu tên lửa Dragon. Nó cùng loại với thứ pho-mát mà Jeff Skoll đã tặng Musk thời đang bàn cách đưa chuột lên Hòa tinh.

[←92]

Hay *Fonzie*, biệt danh của nhân vật hư cấu Arthur Herbert Fonzarelli trong loạt phim truyền hình sitcom *Happy Days* (1974-1984) của Mỹ, do diễn viên Henry Winkler thể hiện.

[←93]

Musk giải thích với tôi về vẻ ngoài của bảng điều khiển theo cách mà chỉ anh mới có. “Tôi đã chọn kiểu dáng tương tự như chiếc Model S (sử dụng cùng các màn hình dành cho Model S, được nâng cấp cho tàu không gian), nhưng vẫn giữ lớp phủ bằng lưới nhôm để tạo cảm giác ly kỳ hơn.”

[←94]

NASA còn điên rồ hơn khi đang chế tạo một tàu không gian khổng lồ thế hệ mới, có thể bay đến Hòa tinh chỉ trong một ngày, dù cho SpaceX cũng đang tự chế tạo một kiểu phi thuyền tương tự - Falcon Heavy. Chương trình của NASA có ngân sách 18 tỉ đô-la, mặc dù các nghiên cứu của chính phủ cho thấy con số này vẫn còn rất dè dặt. “NASA đừng mơ thực hiện được điều này,” Andrew Beal, tỉ phú đầu tư kiêm doanh nhân ngành không gian thương mại một thời, cho biết. “Toàn bộ hệ thống tàu con thoi đó là một thảm họa. Họ chẳng biết quái gì cả. Họ nghĩ sao mà lại dùng các tên lửa đẩy khổng lồ dạng lập thể, đặc biệt là những chiếc được thiết kế thành từng đoạn đòi hỏi phải hàn động lực? Họ may mắn là chỉ thất bại thảm hại với các tên lửa đẩy ấy mà thôi.” Những lời chỉ trích quả quyết của Beal xuất phát từ nhiều năm quan sát chính phủ đấu với các công ty không gian tư nhân thông qua việc trợ vốn cho các chương trình chế tạo tàu không gian và phóng tên lửa. Công ty Beal Aerospace của ông đã rút khỏi ngành này vì chính phủ tiếp tục cấp vốn cho các tên lửa cạnh tranh. “Các chính phủ trên khắp thế giới đã chi hàng tỉ đô-la cho những việc mà Elon đang làm, và họ đều thất bại,” ông

cho biết. “Chúng ta cần chính phủ, nhưng chuyện chính phủ bước lên đài và cạnh tranh với các công ty là rất ngu ngốc.”

[←95]

Đơn vị đo thể tích: 1 gallon = 4,55 lít.

[←96]

*Sign-and-drive* là hình thức khuyến mãi theo mùa phổ biến của các hãng xe, theo đó khách hàng sẽ nhận được nhiều quyền lợi khi ký hợp đồng mua xe. Trong trường hợp của Volkswagen, khách mua sẽ được miễn phí bảo hiểm, phí đăng ký và tháng thanh toán đầu tiên.

[←97]

Mức âm lượng của hệ thống âm thanh lên đến 11- như một sự tôn vinh dành cho bộ phim *This is spinal Tap* (phỏng theo nhóm nhạc rock người Anh *spinal Tap*, với phân cảnh nổi bật nhất là khi một thành viên tăng âm lượng từ 0 lên 11, thay vì mức cao nhất là 10 như thông thường) cũng như phản ánh khiếu hài hước của Musk.

[←98]

Và Model S cùng các loại xe điện khác không chỉ đạt hiệu suất cao hơn những chiếc xe dùng động cơ đốt trong từ ba đến bốn lần, chúng còn có thể tiêu thụ thứ năng lượng được sản sinh hiệu quả và tập trung từ các nhà máy điện hoặc các dây pin Mặt Trời.

[←99]

Chiếc Roadster đầu tiên ra mắt trong một chiếc thùng gỗ dán loại lớn. Các kỹ sư của Tesla đã hùng hục dỡ thùng, lắp đặt bộ pin, rồi để Musk lái nó một vòng. Khoảng 20 kỹ sư Tesla đã nhảy vào những chiếc xe mẫu và tạo thành đoàn hộ tống theo sau Musk dạo vòng quanh Palo Alto và Stanford.

[←100]

Tên gọi mà Mazda dành cho triết lý của hãng, đại diện cho niềm vui, sự hứng khởi và cảm xúc hồn nhiên của người lái khi vận hành một chiếc Mazda.

[←101]

Thỏa thuận này gồm hai phần. Thứ nhất, Tesla sẽ tiếp tục sản xuất bộ pin và công nghệ phụ trợ mà những công ty khác có thể sử dụng, và thứ hai, sẽ chế tạo các phương tiện chạy điện của mình tại một cơ sở sản xuất ở Mỹ.

[←102]

Musk đã nhận được rất nhiều lời phản đối từ nội bộ vì cố gắng thành lập một nhà máy xe hơi trong hoặc gần California. “Tất cả những kẻ ở Detroit đều bảo rằng nó phải tọa lạc ở nơi người lao động có mức sống tốt và hạnh phúc,” Lloyd cho biết. “Một dây chuyền lắp ráp cần rất nhiều kỹ năng thành thục, và sẽ rất khó khăn nếu phải thay đổi nhân công.” Musk đáp trả rằng SpaceX đã tìm ra cách chế tạo tên lửa tại Los Angeles, và Tesla cũng sẽ tìm ra cách chế tạo xe hơi tại Bắc California. Chính sự ngoan cố của anh đã mang đến vận may bất ngờ cho công ty.



“Nếu không nhờ khoản vay từ DOE và nhà máy NUMMI, Tesla sẽ không có cách gì thành công nhanh chóng đến thế,” Lloyd nhận định.

### [←103]

Nhân vật nam chính trong một truyền thuyết kinh điển ở Đức, một học giả tuy rất thành công nhưng vẫn không hài lòng với cuộc sống. Faust đã trao linh hồn mình cho quỷ dữ để đổi lấy trí tuệ vô hạn và khoái lạc tuyệt trần. Thành ngữ “cuộc mặc cả của Faust” thường để chỉ những kẻ đánh đổi lương tâm của mình để có được quyền lực, tiền tài và danh vọng.

### [←104]

Boeing từng chế tạo thân máy bay 747 tại tòa nhà SpaceX và sơn chúng tại nơi hiện nay là xưởng thiết kế của Tesla.

### [←105]

Anh ấy cố ý chọn vị trí dễ thấy nhất,” Steve Jurvetson, nhà đầu tư kiêm thành viên hội đồng quản trị Tesla, cho biết. “Anh ấy có mặt tại Tesla hầu như mỗi thứ Bảy và Chủ nhật, muốn mọi người đến gặp mình và biết phải tìm mình ở đâu. Sau đó, anh ấy cũng có thể gọi điện cho nhà cung cấp vào cuối tuần, khẳng định với họ rằng đích thân anh đã dành hàng giờ liền tại nhà máy và kỳ vọng điều tương tự nơi họ.”

### [←106]

Tesla đã bắt đầu sử dụng cùng các bộ pin lithium-ion vốn có trong những mặt hàng điện tử tiêu dùng như laptop. Trong những ngày đầu ra mắt Roadster, đây là một lựa chọn mạo hiểm nhưng có tính toán. Tesla muốn khai thác các nhà cung cấp pin có căn cơ tại châu Á và tiếp cận các sản phẩm rẻ nhưng liên tục cải tiến theo thời gian. Báo chí đã phóng đại cách Tesla sử dụng những bộ pin này, và người tiêu dùng rất thích thú vì nghĩ rằng chiếc xe có thể được sạc cùng nguồn năng lượng có trong các thiết bị linh tinh của họ.

Có một sự hiểu sai nghiêm trọng rằng Tesla vẫn còn phụ thuộc vào các loại pin này. Phải, các bộ pin trong chiếc Model S rất giống với pin có trong laptop. Tuy nhiên, Tesla đã bắt đầu phát triển đặc tính hóa học trong pin của họ, bằng cách phối hợp với các đối tác như Panasonic trong các bản mẫu Roadster sau này. Tesla có thể vẫn sử dụng cùng trang thiết bị sản xuất như của các công ty điện tử tiêu dùng, nhưng vẫn tạo ra được một loại pin an toàn hơn và thích ứng tốt hơn với nhu cầu sạc pin cực lớn của xe hơi. Bên cạnh công thức bí mật dành cho các khối pin của mình, Tesla còn cải tiến hiệu suất sử dụng pin bằng cách phát triển kỹ thuật riêng để nối các khối pin lại và làm mát chúng. Họ thiết kế các khối pin nhằm xả nhiệt theo một phương thức nhất định, và có cả chất làm mát chạy khắp toàn bộ khối pin. Các khối pin này được lắp ráp tại một khu vực hạn chế khách tham quan trong nhà máy Tesla.

Đặc tính hóa học, các khối pin và thiết kế bộ pin - tất cả đều là những yếu tố hợp thành một hệ thống lớn và liên tục được Tesla xây dựng từ căn bản nhằm cho phép xe hơi của họ được sạc điện với tốc độ kỷ lục. Để kiểm soát nhiệt lượng sản sinh trong quá trình nạp, Tesla đã thiết kế một hệ thống tản nhiệt và máy làm mát được kết nối với nhau để làm nguội pin lẫn các bộ nạp. “Chúng tôi làm ra tất cả những phần cứng này, cộng thêm hệ thống quản lý phần mềm và nhiều bộ điều khiển khác,” J. B. Straubel cho biết. “Tất cả chúng đều vận hành với tốc độ tối đa.” Một chiếc Model S có thể tái sạc năng lượng đủ cho 241 km chỉ trong 20 phút, tại một trạm sạc điện của Tesla với dòng điện một chiều truyền thẳng vào pin. Để so sánh, mẫu xe Leaf của Nissan chỉ đi được tối đa 123 km sau 8 giờ sạc điện lại.

[←107]

Các luật sư của Google đã đề nghị thuyết trình với hội đồng quản trị Tesla. Trước khi cho phép việc này, Musk yêu cầu được quyền gọi vốn vay từ Google trong trường hợp Tesla vấp phải vấn đề về dòng tiền sau khi các cuộc đàm phán mua lại được công khai; vì nếu không, Tesla sẽ vô phương huy động vốn. Google đã do dự mất vài tuần, đúng thời điểm Tesla được giải phóng khỏi chuyện tiền bạc.

[←108]

Sau màn trình diễn này, Tesla đã gặp khó khăn khi triển khai công nghệ đôi pin. Musk hứa hẹn rằng một số trạm đầu tiên sẽ ra mắt vào cuối năm 2013. Tuy nhiên, một năm sau sự kiên trên, Tesla vẫn chưa mở được trạm nào. Theo lời Musk, công ty cần ưu tiên đối phó với những vấn đề nhiều sức ép hơn. “Chúng tôi sẽ tiến hành vì chúng tôi đã hứa như thế,” Musk khẳng định. “Nó có thể không đúng lịch trình như ý chúng tôi, nhưng sau cùng chúng tôi chắc chắn sẽ hoàn thành.”

[←109]

S, E, X ghép lại là S-E-X, có nghĩa là *tình dục*.

[←110]

Mẫu xe hơi huyền thoại của hãng Ford, sử dụng công nghệ mới, bán với giá rẻ và từng đạt doanh số kỷ lục vào đầu thế kỷ XX. Ở đây, Musk muốn nhấn mạnh việc Ford muốn dùng tên của mẫu xe xa xưa này để làm khó Tesla.

[←111]

Chương trình truyền hình Mỹ nổi tiếng dành cho thiếu nhi, với những nhân vật rối Muppet do Jim Henson sáng tạo. Đây được xem là một trong những chương trình thiếu nhi được yêu mến và xem nhiều nhất thế giới.

[←112]

Về nguồn gốc cái tên Model S, Musk nói, “Tôi thích gọi mọi thứ đúng với bản chất của chúng. Chúng tôi đã có Roadster, nhưng không có cái tên nào hay cho một chiếc sedan. Bạn không thể gọi nó là Tesla Sedan. Như thế rất chán. Tại Anh, họ gọi là ‘sa-lông bay’ nhưng rồi bị đáp lại, ‘Anh là ai thế? Cao bồi hay cái gì?’ Chúng tôi đã chọn đi chọn lại vô số cái tên, nhưng Model S vẫn nghe hay nhất. Nó giống như một cái gạt đầu ẩn ý dành cho Ford, khi họ từng tung ra Model T trong bối cảnh nhiều chiếc xe hơi điện đã có trước Model T. Và đó là cách chúng tôi quay lại điểm khởi đầu, khi chiếc xe tiếp nối Model T nay sẽ được sản xuất trong thế kỷ XXI, nên nó sẽ là Model S. Nhưng điều đó giống như việc đảo ngược logic.”

[←113]

Nguyên văn: *regenerative banking*. (BTV)

[←114]

Một số người đã nộp đơn kiện chống lại Tesla, theo đó, các đại lý xe hơi lập luận rằng công ty không được bán xe trực tiếp. Nhưng ngay tại những tiểu bang cấm Tesla mở cửa hàng, các

khách hàng tiềm năng vẫn có thể thường xuyên yêu cầu lái thử, và một nhân viên từ Tesla sẽ xuất hiện cùng với chiếc xe. ‘Đôi khi, anh phải cho đối phương một lý do để tán công anh,’ Musk chia sẻ. “Về lâu dài, các cửa hàng sẽ không còn quan trọng. Thực ra, truyền miệng mới là yếu tố sinh sôi nảy nở. Các cửa hàng chỉ như là mầm mống gây sốt để mọi thứ diễn ra.”

[←115]

Hoặc như Straubel kể lại, ‘Được chứng kiến mọi người lái xe Model S đi khắp đất nước quả là một hiện tượng. Không thể làm thế ở bất kỳ đâu khác. Kỳ công ở đây không phải là xây dựng một trạm sạc trên sa mạc, mà là nhận ra mọi chuyện rồi sẽ dẫn đến đâu. Sau cùng, chúng tôi sẽ phát hành mẫu xe thể hệ thứ ba trong một thế giới mà hệ thống sạc này là miễn phí và có ở khắp mọi nơi. Thật khó chịu khi mọi người so sánh chúng tôi với một công ty xe hơi. Xe hơi hiển nhiên là sản phẩm chính của chúng tôi, nhưng chúng tôi còn là một công ty năng lượng và công nghệ. Chúng tôi đang nhúng người xuống bùn đất và thảo luận với các công ty mỏ về vật liệu làm pin, và sẵn sàng thương mại hóa mọi bộ phận làm nên chiếc xe hơi điện này để tạo nên một sản phẩm tuyệt vời.’”

[←116]

Thực ra không phải thế. Cả Lyndon và vợ anh đều chơi môn hockey dưới nước và tận dụng khả năng này để lấy được thẻ xanh (thẻ thường trú dành cho công dân nước ngoài tại Mỹ) - đáp ứng tiêu chí sở hữu “khả năng đặc biệt” mà nước Mỹ mong muốn. Sau cùng, họ đã được thi đấu cho đội tuyển quốc gia Hoa Kỳ.

[←117]

Viết tắt của *recreational vehicle*, loại xe cắm trại chuyên dụng có đầy đủ tiện nghi dành cho gia đình.

[←118]

Một sa mạc thuộc bang Nevada.

[←119]

Năm 2013, sự kiện này có đến 13 nghìn người tham gia.

[←120]

Nguyên văn: *The spy who Loved Me*, bộ phim thứ mười trong loạt phim về điệp viên James Bond (hãng Eon Productions sản xuất năm 1977), do diễn viên Roger Moore thủ vai nam chính. Trong phim, chiếc Lotus Esprit của Bond có thể chạy trên cạn và biến đổi thành tàu ngầm khi xuống nước.

[←121]

Giá định giá bán trung bình 40 nghìn đô-la mỗi chiếc xe cho 300 nghìn chiếc bán ra trong một năm, sẽ thu về 2 tỷ đô-la, tương đương 1 tỷ đô-la mỗi tháng.

[←122]

Một bán đảo tại Thổ Nhĩ Kỳ trải dài đến eo biển Dardanelles. Nơi đây từng là chiến trường giữa quân Đồng minh với Đế chế Ottoman thời Thế chiến thứ Nhất.

### [←123]

Dành cho những ai say mê lĩnh vực không gian, đây là phát biểu thêm của Musk về đặc tính vật lý và hóa học của tàu không gian: “Mảnh ghép cuối cùng làm nên kiến trúc cho sứ mệnh Hỏa tinh chính là động cơ mê-tan. Cần phải tạo ra chất nổ đẩy trên bề mặt. Hầu hết nhiên liệu được sử dụng cho tên lửa hiện nay đều có gốc dầu, và việc tạo ra nó là nhiệm vụ rất phức tạp. Nó là một chuỗi hydrô-cácbon dài. Sẽ dễ dàng hơn nếu ta điều chế hoặc mê-tan hoặc hydrô. Hydro là một hỗn hợp lạnh sâu. Nó chỉ là một chất lỏng thuần túy. Do nó được cấu trúc bởi các phân tử nhỏ, nên ta sẽ gặp vấn đề nếu hydrô ngấm vào đủ thứ kim loại rồi giòn hóa hoặc phá hủy chúng một cách khó hiểu. Độ đậm đặc của hydrô cũng rất thấp, nên các thùng chứa sẽ rất cồng kềnh, tốn kém nếu ta muốn điều chế và chứa hydrô. Nó không phải là lựa chọn tốt để làm nhiên liệu.”

“Trong khi đó, mê-tan lại dễ xử lý hơn nhiều. Nó hóa lỏng ở cùng nhiệt độ như hydrô lỏng, nên ta có thể chế tạo một tầng tên lửa có vách ngăn thông thường mà không phải lo nó sẽ đóng băng các vật thể rắn khác. Mê-tan cũng là loại nhiên liệu hóa thạch có chi phí thấp nhất trên Trái Đất, và ta cần rất nhiều năng lượng để lên được Hỏa tinh.”

“Trên Hỏa tinh, do khí quyển chỉ toàn khí cacbonic và có rất nhiều nước hoặc băng trong đất, nên cacbonic sẽ cho ta phân tử CO<sub>2</sub>, còn nước cho phân tử H<sub>2</sub>O. Từ đây, sẽ tạo ra được CH<sub>4</sub> (mê-tan) và O<sub>2</sub> (khí ôxi để đốt cháy). Thế nên, mọi vấn đề sẽ được giải quyết êm thấm.”

“Tiếp theo, một trong những câu hỏi then chốt là liệu ta có thể đáp lên bề mặt Hỏa tinh rồi quay lại Trái Đất trên một tầng tên lửa hay không. Câu trả lời là có, nếu giảm tải trọng lực về chỉ còn xấp xỉ khoảng 1/4 lúc đi – điều tôi nghĩ là hợp lý vì ta muốn mang nhiều thứ lên Hỏa tinh hơn là từ Hỏa tinh về Trái Đất. Đối với tàu không gian, khiến chấn nhiệt, hệ thống hỗ trợ sự sống và các chân đế phải thật nhẹ.”

### [←124]

Musk và Riley đã ly hôn được gần một năm. “Tôi từ chối nói chuyện với anh ấy trong suốt khoảng thời gian vụ ly hôn được hoàn tất,” Riley chia sẻ. “Và rồi khi mọi thứ hoàn tất, chúng tôi lập tức quay lại với nhau.” Về nguyên nhân dẫn đến tan vỡ, Riley cho biết, “Tôi không hạnh phúc. Tôi nghĩ tôi đã có một quyết định sai cho cuộc đời mình.” Còn về điều đã đưa cô trở về bên Musk, Riley tâm sự, “Một nguyên nhân là do tôi thiếu những lựa chọn khả dĩ khác. Tôi tìm kiếm xung quanh và chẳng tìm được ai khác tử tế cả. Nguyên nhân thứ hai là thường thì Musk chẳng nghe bất cứ ai trên đời. Không một ai. Anh ấy không nghe bất kỳ điều gì không phù hợp với thế giới quan của mình. Nhưng anh ấy đã chứng minh rằng sẽ lắng nghe tôi. Anh ấy nói, ‘Hãy để tôi lắng nghe cô ấy và tìm hiểu những chuyện này.’ Anh ấy cho thấy rằng anh ấy xem trọng quan điểm của tôi về mọi điều trong cuộc sống và sẵn sàng lắng nghe. Tôi nghĩ điều đó đã nói lên tính cách con người này - rằng anh ấy đã nỗ lực. Và rồi, tôi đã yêu và rất nhớ anh ấy.”

### [←125]

Nguyên văn: jet pack, một loại máy bay cá nhân mini, thường có dạng một chiếc ba-lô đeo lưng, có động cơ phản lực gắn phía dưới và hai tay cầm hai bên để điều khiển.

### [←127]

Một dạng hội chứng rối loạn phát triển. Những người mắc hội chứng Asperger sẽ gặp bất lợi trong cuộc sống chủ yếu do kỹ năng giao tiếp kém, đặc biệt là ngôn ngữ cơ thể.

[←128]

Theo lời Riley, “Elon khá xác xược và hài hước. Anh ấy rất dễ yêu. Anh ấy hết lòng vì con cái. Anh ấy hài hước – rất, rất, rất hài hước. Tính tình anh ấy cũng hay thay đổi. Anh ấy đích thực là con người kỳ lạ nhất mà tôi từng gặp.

Anh ấy cũng có những lúc tự ý thức và sáng suốt, điều luôn mang anh ấy trở về bên tôi. Anh ấy sẽ nói điều gì đó xác xược hoặc hài hước rồi cười toe toét. Anh ấy tinh thông mọi lĩnh vực. Anh ấy là người đọc nhiều và có tài đi dõm

phi thường. Anh ấy mê phim ảnh. Chúng tôi đi xem bộ phim Lego Movie mới ra và sau đó anh ấy nhất quyết bắt tôi gọi anh ấy là Chúa tể của Công việc. Anh ấy luôn cố gắng về nhà sớm để dùng bữa tối gia đình với tôi và các con, và để có thể chơi game trên máy tính với bọn trẻ.

Chúng kể cho chúng tôi nghe về

một ngày ở trường, rồi chúng tôi sẽ đặt bọn trẻ lên giường. Sau đó, chúng tôi trò chuyện và cùng xem một bộ phim nào đó trên laptop, chẳng hạn như The Colbert Report. Vào cuối tuần, chúng tôi đi chơi. Bọn trẻ rất thích đi đây đó.

Trước đây có hàng đoàn vú em, thậm chí có cả một quản lý vú em nữa. Mọi thứ giờ đã bình thường hơn đôi chút. Chúng tôi cố gắng sống như một gia đình mỗi khi có thể. Chúng tôi ở với bọn trẻ bốn ngày mỗi tuần. Tôi muốn nói rằng tôi là người rất tuân thủ kỷ luật. Tôi muốn chúng có cảm giác về một cuộc sống bình thường, nhưng chúng lại có một cuộc sống không như thế. Chúng vừa đi du lịch với Justin Bieber. Chúng đến một nhà máy tên lửa và than, “Ồi không, lại nữa à.” Chẳng có gì ghê gớm nếu chính bố chúng xây lên nó. Chúng đã quen với chuyện này.

“Mọi người không nhận ra Elon lại chất phác đến vậy. Có những thời điểm anh ấy chẳng thể hiện được gì ngoài niềm vui thuần khiết. Và những lúc khác là sự phẫn nộ thuần túy. Khi cảm thấy điều gì đó, anh ấy sẽ cảm nhận nó hoàn toàn và trọn vẹn. Không gì áp chế được cảm nhận đó. Rất ít người làm được điều này. Nếu trông thấy gì đó buồn cười, anh ấy sẽ cười rất to. Anh ấy không nhận ra chúng tôi đang ở trong một rạp hát đông người và nhiều người khác đang ở đó. Anh ấy cứ như một đứa trẻ, ngọt ngào đến sùng sốt. thỉnh thoảng anh ấy lại nói những câu như, Anh là người phức tạp với những nhu cầu đơn giản nhưng cụ thể’ hay ‘Không ai có thể trở thành một hòn đảo, trừ khi anh ta thật to lớn và nổi được trên nước.’ Chúng tôi lập danh sách những việc mình muốn làm. Lần tham dự gần đây nhất của anh ấy là đi dạo trên bãi biển lúc hoàng hôn và thì thầm những lời vô nghĩa nhưng ngọt ngào vào tai nhau, rồi cùng nhau cười ngửa nhiều hơn. Anh ấy thích đọc sách, chơi game và tụ tập với bạn bè.”

[←129]

Jurvetson cũng nói thêm: “Elon sở hữu sự tinh thông về kỹ thuật của Gates, nhưng anh ấy giao lưu nhiều hơn. Không thể đạt đến quang phổ của Gates. Elon có sức quyến rũ đối với người khác. Anh ấy giống Jobs ở chỗ cả hai đều không chịu đựng nổi những kẻ ngu dốt. Nhưng đối với Jobs, một chuyện vớ vẩn cũng đủ khiến nhân viên từ chỗ được ủng hộ trở nên bị ghét bỏ. Tôi cũng nghĩ Elon là người hoàn hảo hơn.”

[←130]

Loạt phim hoạt hình sitcom ngắn của Mỹ do Mike Judge đạo diễn. Phim được trình chiếu trên kênh MTV từ tháng Ba năm 1993 đến tháng Mười một năm 1997.

[←131]

Một bộ phim khác do Mike Judge làm đạo diễn và Luke Wilson thủ vai nam chính, ra mắt năm 2006. Phim kể về hai người tham gia một thí nghiệm ngủ đông tối mật của quân đội. Họ thức dậy sau 500 năm và nhận ra mình đang sống trong một xã hội địa ngục, quảng cáo và văn hóa suy đồi thống trị, trong khi trách nhiệm xã hội, công lý và quyền con người thì bị phớt lờ.

[←132]

Nguyên văn: *Darwinian vector*, tức sinh vật trung gian đóng vai trò quan trọng trong quá trình chuyển tiếp giữa các giống loài (theo thuyết Darwin). Ví dụ, vượn người chính là vật trung gian trong quá trình chuyển tiếp từ loài linh trưởng thành người tinh khôn .

[←133]

Nguyên văn: *hackhaul network*, mạng thu phát từ xa có chức năng truyền thông tin về một mạng trung tâm và các trạm thu phát khác.

[←134]

Homer, một trong những nhà thơ Hy Lạp cổ đại xuất sắc. Hai tác phẩm *Iliad* và *Odyssey* của ông đã có ảnh hưởng lớn đến văn chương hiện đại phương Tây.

[←135]

Chương trình visa cho phép các doanh nghiệp Mỹ bảo lãnh cho lao động nước ngoài làm công việc chuyên môn đến Mỹ làm việc.

[←136]

Viết tắt của *Dynamic Link Library* (thư viện liên kết động). File DLL chứa những hướng dẫn mà các chương trình khác có thể gọi đến để thực hiện một tác vụ nào đó.