



Kiến trúc sư của mâu thuẫn

Peter Thiel và đế chế do người ghét cạnh tranh dựng lên

Luật sư Kim Kyung-jin

AI Library · kimkj.com · 2026

Mục lục

1. Lời tựa
2. Chương 1: Ngôi trường bảy lần chuyển
3. Chương 2: Thế giới trên bàn cờ
4. Chương 3: Huyền thoại về sự đa dạng
5. Chương 4: Trong và ngoài Alcatraz
6. Chương 5: Cuộc tranh dành cho kẻ thất bại
7. Chương 6: Confinity
8. Chương 7: Hạ bộ Musk
9. Chương 8: PayPal Mafia
10. Chương 9: 500.000 đô la đặt cược vào Facebook
11. Chương 10: Chúa Tể Những Chiếc Nhẫn và Đế Chế Giám Sát
12. Chương 11: Người đổi đầu với cái chết
13. Chương 12: Gawker, Mối Thù Hoàn Hảo
14. Chương 13: Tiến gần quyền lực rồi lùi lại

Lời tựa

Vào mùa xuân năm 2009, một người theo chủ nghĩa libertarian đã công bố một bài viết. Tiêu đề của nó là 'Sự giáo dục của một người theo chủ nghĩa libertarian'. Trong bài viết đó, ông đã viết rằng tự do và dân chủ không còn tương thích với nhau nữa. Cũng có một câu nói rằng kể từ năm 1920, khi phụ nữ được trao quyền bầu cử, việc thực thi nền chính trị tự do ở Mỹ về mặt thực tế đã trở nên bất khả thi. Tác giả là người đã trở thành tỷ phú nhờ sáng lập PayPal, người đầu tiên rót vốn từ bên ngoài vào Facebook, và là người thành lập công ty bán công cụ phân tích dữ liệu cho các cơ quan tình báo Mỹ.

Tất cả đều là cùng một người. Người nói rằng mình ghét sự giám sát của chính phủ nhưng lại thiết kế công cụ để chính phủ theo dõi con người. Người nói rằng ghét cạnh tranh nhưng lại ca ngợi sự độc quyền. Người coi cái chết không phải là định mệnh mà là một vấn đề cần giải quyết. Người từng bước lên võ đài tranh cử tổng thống với tuyên bố sẽ định hình lại quyền lực ở Washington, để rồi 8 năm sau quay lưng và tuyên bố sẽ không quyên góp một xu nào cho bất kỳ chính trị gia nào nữa.

Dĩ nhiên theo câu chuyện của Peter Thiel, chúng ta liên tục bị vấp ngã. Một Peter Thiel có vẻ đúng đắn ở chương này lại trông đầy bấp bênh ở chương tiếp theo. Những vụ đặt cược đáng được ca ngợi là tầm nhìn của thiên tài, khi bóc trần từng lớp, lại sặc mùi quyền lực. Cuốn sách này không dọn dẹp những chương ngại vật đó. Nó không định nghĩa Thiel là người tốt hay người xấu. Bởi vì khoảnh khắc chúng ta đúc kết ông ấy chỉ trong một dòng như vậy, chân dung thực sự của nhân vật này sẽ tuột mất.

Thay vào đó, cuốn sách này dõi theo việc ông đến từ đâu và làm thế nào để trở nên như thế này. Đứa trẻ sinh ra ở Frankfurt, chuyển đến Mỹ khi mới 1 tuổi, và cùng cha lang bạt qua các thị trấn mở thời apartheid, phải chuyển trường 7 lần. Cậu bé học chơi cờ vua từ năm 6 tuổi rồi lọt vào bảng xếp hạng quốc gia, đọc 'Chúa tể những chiếc nhẫn' của Tolkien hơn 10 lần để rồi sớm tự rút ra bài học về việc quyền lực hủy hoại con người như thế nào. Chàng thanh niên gặp René Girard tại Stanford và bị giam cầm suốt đời bởi một ý nghĩ duy nhất mang tên 'ham muốn bắt chước'. Chúng ta sẽ thấy quá trình suy nghĩ đó trở thành văn hóa tổ chức của PayPal, triết lý đầu tư, và cuối cùng len lỏi vào cả chính trị.

Các con số cũng được giữ nguyên. 1,5 tỷ USD khi PayPal được bán cho eBay, 10,2% cổ phần có được từ 500.000 USD đặt vào Facebook, và ba con số đã đánh sập Gawker. Vụ việc được tài trợ bí mật 10 triệu USD, nhận phán quyết bồi thường 140 triệu USD, và đạt được thỏa thuận hòa giải ở mức 31 triệu USD. Tôi muốn cho các bạn thấy những khoản tiền khổng lồ như chính chúng, và những mâu thuẫn như chính chúng.

Tôi đã mượn bút pháp của ba tác giả. Những phần đan cài sâu sắc cuộc đời của nhân vật với thời đại và được bồi đắp một cách điềm tĩnh được viết theo phong cách gợi nhớ đến các cuốn tiểu sử của Ron Chernow. Đem hội đồng quản trị lật đổ Musk, vở kịch trả thù Gawker, hay những cảnh tiếp

cận rồi rút lui khỏi chính trị được mở ra bằng các lát cắt sống động như lối làm báo của David Remnick, nhường lại quyền phán xét cho độc giả. Những khái niệm mang tính lý thuyết trừu tượng như ham muốn bắt chước, 'Từ không đến một', và phân tích dữ liệu của Palantir đã được diễn giải một cách trực quan sinh động theo phong cách gợi nhớ đến Michael Lewis. Tuy nhiên, tôi cũng ghi lại cả những mảng tối do các khái niệm đó tạo ra.

Không sao cả nếu bạn không tìm ra câu trả lời khi đọc cuốn sách này. Mục đích của cuốn sách này không phải là mang đến cho bạn một câu trả lời sẵn có, mà là khiến bạn nhìn thấu mâu thuẫn của một con người mà không vội đóng khung nó cho đến phút cuối cùng. Vậy thì, người này là người tốt hay người xấu? Nếu bạn khép lại trang cuối cùng mà không thể dễ dàng trả lời câu hỏi đó, thì cuốn sách này đã hoàn thành vai trò của nó.

Kim Kyung-jin

Phần I: Đưa trẻ vùng mỏ (1967~1989)

Chương 1: Ngôi trường bảy lần chuyển

Cây thước kẻ vụn xuống mu bàn tay. Một lần, rồi lại một lần nữa. Trong lớp học của một trường tiếng Đức ở Swakopmund, một thành phố ven biển của Namibia, một cậu bé khoảng bảy hoặc tám tuổi đang xòe mu bàn tay ra nhận những nhát phạt. Trên bàn học là một cuốn vở kẻ dòng, và bên ngoài cửa sổ, sương mù từ Đại Tây Dương đang giăng kín. Không có ghi chép nào lưu lại về việc người giáo viên đã bắt lỗi cậu bé vì điều gì. Đó có thể là một câu trả lời sai, hoặc một dòng chữ viết lệch. Thứ duy nhất còn sót lại chỉ là công cụ: cây thước. Một thanh gỗ thẳng tắp chính là cách thức giảng dạy quy tắc.

Tại ngôi trường này, nếu học sinh mắc lỗi, họ sẽ bị phạt thước vào mu bàn tay. Họ phải mặc đồng phục, xếp hàng thẳng tắp và hát những bài hát quy định. Peter Andreas Thiel đã theo học ở đây hai năm. Nếu muốn biết ông đã đối xử với quyền lực và sự phục tùng như thế nào trong suốt cuộc đời mình, thì việc bắt đầu từ lớp học này, chứ không phải từ những giảng đường lộng lẫy hay văn phòng ở Thung lũng Silicon, sẽ là cách tiếp cận trung thực hơn. Cảm giác đau đớn trên mu bàn tay bị thước vụn không phải là một lý thuyết suông. Nó đã được khắc sâu vào da thịt trước tiên.

Sau này, ông trở thành một tỷ phú quản lý hàng tỷ đô la, tài trợ cho những người muốn tranh cử tổng thống và trở thành một trong những nhân vật quyền lực nhất Thung lũng Silicon. Nhưng điểm xuất phát của tất cả những điều đó lại nằm ở lớp học nhỏ bé nơi thành phố sa mạc này. Để hiểu một con người, không phải nhìn vào những gì họ sở hữu, mà là những gì họ đã phải chịu đựng để trưởng thành. Nơi khởi đầu của một người sau này tôn sùng tự do lại là một lớp học thiếu vắng tự do, và nơi khởi đầu của một người nắm giữ quyền lực tối cao lại là một đứa trẻ bị đánh đòn. Chính sự nghịch lý này đã tạo nên con người ông.

Thiel sinh ngày 11 tháng 10 năm 1967 tại Frankfurt am Main, bang Hessen, Tây Đức. Cha ông, Klaus Friedrich Thiel, là một kỹ sư hóa học, và mẹ ông là Susanne Thiel.

Hãy cùng nhìn lại Tây Đức vào năm 1967 một chút. Khi đó, hai mươi hai năm đã trôi qua kể từ khi chiến tranh kết thúc. Những thành phố bị tàn phá bởi bom đạn đã trỗi dậy trở lại, và người ta gọi đó là kỳ tích kinh tế. Frankfurt nằm ngay trung tâm của kỳ tích đó. Đây là một thành phố tài chính bên sông, nơi các ngành công nghiệp hóa chất và dược phẩm tập trung dày đặc ở khu vực Rhine-Main lân cận. Cơ hội việc làm mở ra ở khắp mọi nơi cho những kỹ sư hóa học như Klaus. Đồng thời, trong các gia đình Đức thế hệ đó luôn có một quá khứ không bao giờ được nhắc đến: Ai đã làm gì, ai đã chứng kiến điều gì nhưng lựa chọn im lặng. Sự im lặng đó được âm thầm truyền lại cho thế hệ sau. Việc Peter Thiel dành cả đời để trần trụi về vấn đề quyền lực và bạo lực sau này, có lẽ đã bị đè nặng bởi sức ảnh hưởng từ nơi ông sinh ra mà chính bản thân ông cũng không hề hay biết.

Tuy nhiên, gia đình Thiel không ở lại thành phố đó lâu. Khi Peter được khoảng một tuổi, gia đình đã băng qua Đại Tây Dương. Điểm định cư đầu tiên của họ là Cleveland, bang Ohio. Khi ấy, Cleveland là một thành phố thép và sản xuất công nghiệp ở vùng Trung Tây nước Mỹ. Đó là nơi

những lò luyện kim hoạt động ngày đêm bên bờ phía nam của Hồ Erie. Là một đứa trẻ sơ sinh, Peter không thể có ký ức gì về việc mình sinh ra ở Đức. Dù ngôn ngữ đầu tiên của ông là tiếng Đức, nhưng thế giới đầu tiên của ông lại là một thành phố nhà máy ở vùng Trung Tây nước Mỹ. Nơi sinh ra và nơi lớn lên đã lệch pha ngay từ đầu, và sự lệch pha này sẽ còn tiếp tục kéo dài mãi về sau.

Hộ chiếu ghi quốc tịch Đức, ở nhà nói tiếng Đức, nhưng ngoài phố lại vang lên tiếng Anh. Một đứa trẻ không thể trả lời ngắn gọn chỉ bằng một từ khi được hỏi: "Cháu từ đâu tới?". Câu hỏi đó đã đeo bám ông suốt đời. Ở Mỹ, ông là đứa trẻ đến từ Đức, và sau này, gốc gác Đức luôn là cái mác của một kẻ đứng ngoài lề. Đứng trước câu hỏi về nơi mình thuộc về, ngay từ đầu ông đã không thể đưa ra một câu trả lời trôi chảy.

Klaus Thiel làm việc trong ngành khai thác mỏ. Mỏ nằm ở nơi có tài nguyên, và đất đai thì không bao giờ phân bố một cách thuận tiện theo các đường biên giới do con người vạch ra. Vì vậy, các kỹ sư và quản lý của công ty khai khoáng phải di chuyển theo các vỉa quặng. Khi một mỏ khai thác xong hoặc một dự án mới bắt đầu, cả gia đình lại thu dọn hành lý lên đường. Đặc thù công việc này đã mang đến cho Peter thuở nhỏ cùng cậu em trai Patrick Michael Thiel một tuổi thơ trôi nổi. Ngôi nhà không phải là nơi chốn định cư lâu dài, mà chỉ là nơi thuê tạm bợ.

Đây chính là chìa khóa đầu tiên để thấu hiểu nhân vật Thiel. Hầu hết trẻ em lớn lên ở một nơi cố định. Trải qua cùng một con ngõ, cùng những người bạn, cùng một ngôi trường, chúng tự khắc hiểu được mình thuộc về đâu. Khi được hỏi quê quán ở đâu, chúng trả lời bằng một từ duy nhất. Nhưng Thiel không có từ duy nhất đó. Ông chưa bao giờ lớn lên như một đứa trẻ của một thành phố nào cả. Ông lớn lên như một đứa trẻ chỉ lướt qua nhiều thành phố khác nhau. Chiếc chậu cây bị dịch chuyển trước khi rễ kịp bám sâu vào lòng đất. Đối với một đứa trẻ như vậy, thế giới không phải là một trật tự được thiết lập sẵn, mà là một tập hợp các quy tắc phải học lại từ đầu sau mỗi lần di chuyển.

Năm 1971, gia đình rời Mỹ để đến Nam Phi. Sau đó, họ lại chuyển đến vùng Tây Nam Phi (South West Africa), nay là Namibia. Từ những lò nung của Cleveland đến sa mạc ở bán cầu nam. Đứa trẻ lên bốn tuổi đã băng qua các châu lục lần thứ hai.

Khu vực này lúc bấy giờ nằm dưới sự quản lý của Cộng hòa Nam Phi. Vốn là thuộc địa của Đức rồi được chuyển giao cho Nam Phi sau Thế chiến thứ nhất, dù Liên Hợp Quốc không thừa nhận quyền kiểm soát này nhưng Nam Phi vẫn kiên quyết không buông tay. Trụ cột của xã hội đó là chế độ phân biệt chủng tộc Apartheid. Trong tiếng Afrikaans, từ này có nghĩa là sự cô lập. Người da trắng và người da đen sống ở những khu vực khác nhau, học trường khác nhau, nhận đồng lương khác nhau, và độ tuổi qua đời cũng khác nhau.

Chế độ này không phải là một sự phân biệt đối xử mang tính trừu tượng. Nó là một cuộc sống thường nhật được định hình bởi luật pháp. Người da đen buộc phải mang theo thẻ thông hành và cần có giấy phép để ra ngoài khu vực quy định. Một số công việc bị cấm đoán ngay từ đầu đối với họ chỉ vì màu da. Những chiếc ghế công cộng, những bãi biển hay những lối đi nhất định đều được

phân chia rõ ràng cho từng sắc tộc. Một cậu bé da trắng từ bốn đến mười tuổi đã lớn lên ngay giữatâm điểm của thế giới đó. Cậu có lẽ đã được dạy rằng mọi sự phân chia này là điều hoàn toàn bình thường. Bởi lẽ đối với một đứa trẻ, thế giới chính là những gì nó nhìn thấy lần đầu tiên.

Nếu hình dung cảnh tượng của những gia đình da trắng sống ở đó vào thời điểm ấy, ta có thể đoán được cuộc sống thường nhật của họ ra sao. Có những người làm thuê da đen làm việc nhà và những lao động da đen chăm sóc vườn tược. Một đứa trẻ da trắng học được cách gọi tên trống không và ra lệnh cho những người da đen lớn tuổi hơn mình một cách tự nhiên. Không cần ai dạy bảo, bởi toàn bộ xã hội vốn vận hành như vậy. Hệ thống cấp bậc này không phải là quy tắc được viết trong sách vở, mà là bầu không khí xung quanh. Nó giống như việc hít thở vậy. Ý nghĩ cho rằng điều đó là sai trái khó lòng xuất hiện trong bầu không khí đó. Để nhận ra sai lầm, người ta phải từng được hít thở một bầu không khí khác. Thiel đã may mắn ở khía cạnh này. Ông đã rời nơi đó, lớn lên ở một nơi khác và sau này có thể nhìn lại những năm tháng ấy từ xa. Đó là một cự ly nhìn nhận mà những người ở lại đó cả đời không bao giờ có được.

Nơi cha ông, Klaus, làm việc là một mỏ khai thác uranium. Đó là mỏ uranium Rössing nằm giữa sa mạc Namib, cách Swakopmund khoảng 65 km về phía đông. Vào thời điểm đó, đây là một trong những mỏ khai thác uranium lộ thiên có quy mô hàng đầu thế giới. Thời gian Klaus làm việc tại Rössing được cho là vào khoảng từ năm 1975 đến năm 1977.

Bản thân cơ cấu sở hữu của mỏ Rössing đã cô đọng cả thời đại đó. Cổ đông lớn nhất là tập đoàn khai khoáng khổng lồ Rio Tinto có gốc rễ ở Anh và Nam Phi. Ngoài ra còn có sự tham gia của một cơ quan trực thuộc chính phủ Nam Phi, và chính phủ Iran dưới triều đại Pahlavi lúc bấy giờ cũng sở hữu cổ phần. Lợi ích của nhiều quốc gia đan xen vào nhau xung quanh một cái hố sâu hoắm giữa sa mạc. Tất cả là vì uranium vốn là một thứ tài nguyên cực kỳ đắt giá.

Uranium không phải là một khoáng sản bình thường. Nó là nguyên liệu để chế tạo bom nguyên tử. Trong những năm 1970, chính quyền Cộng hòa Nam Phi đang cố gắng sở hữu vũ khí hạt nhân. Nỗi sợ hãi rằng Liên Xô và các đồng minh của họ có thể tràn vào miền nam châu Phi luôn thường trực, và chính quyền thiểu số người da trắng muốn có một thứ vũ khí cuối cùng để bảo vệ chế độ của họ đến cùng. Từ lâu đã có những tranh cãi quốc tế về việc liệu lượng uranium khai thác từ Rössing đã chảy vào kế hoạch đó sâu đến mức nào. Luật pháp quốc tế không công nhận quyền khai thác tài nguyên của Namibia của Nam Phi. Tuy nhiên, mỏ quặng vẫn tiếp tục vận hành. Cậu bé Thiel đã chứng kiến cảnh tượng công việc kinh doanh vẫn trôi chảy ở nơi mà luật pháp cấm đoán như một phần của cuộc sống thường nhật.

Có hai thế giới tồn tại trong cùng một khu mỏ. Dưới lòng giếng mỏ là những người lao động da đen. Họ khai thác các chất phóng xạ trong tình trạng bị phơi nhiễm phóng xạ và chỉ nhận được đồng lương ít ỏi vừa đủ sống qua ngày. Họ hít phải khí radon, phổi bị tàn phá và nhanh chóng qua đời. Nơi ở của họ nằm cách bãi thải phóng xạ chỉ vài km. Nguy hiểm tích tụ ngay gần nhà của họ.

Phía trên khu mỏ, nơi sương mù ít khi chạm tới, là những ngôi nhà của các quản lý da trắng. Họ được sử dụng những bệnh viện tốt, sở hữu thẻ thành viên câu lạc bộ đồng quê và gửi con cái đến

các trường tư thục. Họ sống trong những biệt thự an toàn trên đỉnh núi, cách xa bức xạ và nhìn xuống những giếng mỏ bên dưới từ một khoảng cách xa xôi. Cùng một thứ uranium, một bên thicận kề cái chết, bên kia lại ở cách xa mối nguy hiểm. Khoảng cách chính là mạng sống. Việc bậnsống cách xa hiểm họa bao nhiêu được quyết định bởi màu da. Đó là cảnh tượng mà cậu bé Thiel nhìn thấy mỗi ngày. Cậu ở vị trí nhìn từ trên xuống dưới.

Peter Thiel là đứa trẻ của thế giới bên trên đó. Cậu lớn lên và được hưởng lợi từ một cấu trúc mà ở đó thiếu số thu lợi bằng cách hy sinh đa số. Một đứa trẻ bảy, tám tuổi khó lòng có thể hiểu được cấu trúc này bằng đầu óc của mình. Tuy nhiên, đứa trẻ vẫn tận hưởng những gì mình có mà không hề biết bản thân đang được hưởng đặc quyền gì. Nguồn nước sạch, ngôi nhà an toàn, những cuốn vở kẻ dòng. Sự thật rằng tất cả những thứ đó đang được đánh đổi bằng lá phổi của ai đó chỉ trở nên rõ ràng sau khi cậu rời khỏi nơi ấy, và thông qua những bài viết của người khác.

Tại thời điểm này, cần phải làm rõ một điều. Cậu bé Thiel không tạo ra hệ thống này, cũng không lựa chọn nó. Cậu chỉ là một đứa trẻ theo cha đến vùng đất đó vì công việc của ông. Tuy nhiên, những lợi ích mà cậu nhận được là có thật. Ngôi nhà trên núi, bệnh viện tốt, trường tư thục. Nếu xóa bỏ sự thật này, chúng ta sẽ lãng mạn hóa điểm xuất phát của cậu, còn nếu chỉ đọc sự thật này như một tội lỗi, chúng ta sẽ bắt một đứa trẻ phải gánh vác gánh nặng của người lớn. Cả hai đều không chính xác. Chỉ giữ lại sự thật đơn thuần rằng: một đứa trẻ đã lớn lên ở phần tươi sáng của một cấu trúc bất công, bất kể ý chí của bản thân. Việc cậu đón nhận trải nghiệm này như thế nào và biến nó thành cái gì thuộc về câu chuyện khi cậu đã trở thành người lớn.

Thành phố nơi gia đình Thiel lưu trú ở Tây Nam Phi là Swakopmund. Đó là một thành phố cảng nhỏ nằm ở nơi Đại Tây Dương giáp với sa mạc Namib. Một bên là đại dương lạnh giá, bên kia là những cồn cát trải dài vô tận. Buổi sáng, sương mù từ biển ùa vào bao phủ lấy thành phố. Nếu chỉ nhìn vào phong cảnh, đây là một nơi đẹp đẽ đến kỳ lạ. Thế nhưng, ẩn dưới vẻ đẹp đó lại là một thứ hoàn toàn khác.

Swakopmund từng là thuộc địa của Đức, và ngay cả trong những năm 1970, nơi đây vẫn bám giữ chặt chẽ những dấu vết của nước Đức. Tên đường phố viết bằng tiếng Đức, các tiệm bánh mang phong cách Đức, và mọi người chào nhau bằng tiếng Đức. Một số lời chào trong số đó không phải là lời chào thông thường. Rất lâu sau khi Thế chiến thứ hai kết thúc, thành phố này vẫn khét tiếng là nơi người ta công khai trao nhau lời chào kiểu phát xít "Heil Hitler" và kỷ niệm ngày sinh nhật của Adolf Hitler. Những lời nói vốn đã trở thành điều cấm kỵ ngay cả ở nước Đức bại trận vẫn tồn tại ở thành phố nơi rìa sa mạc này.

Trường học tiếng Đức mà Peter theo học đã phản ánh nguyên vẹn tinh thần của thành phố đó. Chương trình giáo dục giảng dạy thế giới quan chủ nghĩa dân tộc Cơ đốc giáo. Tiết học lịch sử dạy rằng người Nam Phi da trắng mới là những nạn nhân thực sự của vùng đất này. Những gì mà đa số người da đen bị cướp đoạt không hề được đề cập trong các bài học. Tư tưởng chủ nghĩa dân tộc Afrikaner nằm ẩn khuất giữa các dòng chữ trong sách giáo khoa. Trẻ em không được dạy để nghi ngờ điều đó. Chúng được dạy để học thuộc lòng.

Và có những chiếc thước kẻ. Ngôi trường rất nghiêm khắc và độc đoán. Đồng phục là bắt buộc, và kỷ luật được thực thi bằng hình phạt thể xác. Xòe mu bàn tay ra. Thước hạ xuống. Lại lần nữa. Kiểu giáo dục này dạy cho một số đứa trẻ sự phục tùng, nhưng với một số đứa trẻ khác, nó lại dạy điều ngược lại. Thiel thuộc nhóm thứ hai.

Cần nhìn nhận một chút về những gì hình phạt thể xác dạy cho chúng ta. Giáo dục bằng cách dùng thước đánh vào mu bàn tay không phải là dạy câu trả lời. Nó dạy về uy quyền. Sai thì đau, nên hãy làm theo lời bảo. Ở đó không có chỗ cho câu hỏi "tại sao". Các quy tắc không được giải thích mà chỉ được thực thi. Đứa trẻ càng thông minh thì càng khó chịu kiểu giáo dục này. Cậu muốn hỏi tại sao phải làm thế, nhưng câu trả lời duy nhất nhà trường trả lại là chiếc thước kẻ. Càng bị ép buộc phải phục tùng, bên trong đứa trẻ càng nuôi dưỡng điều ngược lại. Ý chí không làm theo những gì được bảo. Ý chí không chấp nhận câu trả lời do uy quyền định sẵn. Những lớp học như thế này chính là mảnh đất màu mỡ để những ý nghĩ đó lớn lên.

Sau này, khi nhìn lại thời kỳ này, ông nói rằng ác cảm mạnh mẽ đối với sự rập khuôn, kiểm soát và phục tùng đã hình thành trong ông vào thời điểm đó. Một ngôi trường bắt xếp hàng thẳng tắp, bắt hát chung một bài hát, không cho phép những câu trả lời khác biệt. Không có gì lạ khi một đứa trẻ lớn lên từ nơi đó lại bị thu hút bởi tư tưởng của chủ nghĩa tự do cá nhân (Libertarianism). Ý tưởng rằng phải giảm thiểu tối đa sự kiểm soát của chính phủ và thúc đẩy tự do cá nhân đến cùng cực. Hạt giống của ý tưởng đó không được gieo từ những cuốn sách lý luận chính trị mà từ những lớp học trên sa mạc. Tại điểm xuất phát của một người tin theo tự do, có một mu bàn tay từng bị đánh bằng thước kẻ.

Có một sự mâu thuẫn ẩn giấu ở đây. Mặc dù sự phản kháng của ông đối với sự kiểm soát là có thật, nhưng nơi ông lớn lên lại là một trong những hệ thống kiểm soát chặt chẽ nhất trong lịch sử nhân loại. Chế độ Apartheid quyết định nơi bạn ngủ, người bạn kết hôn và thậm chí cả nhà vệ sinh bạn sử dụng dựa trên chủng tộc. Sự kiểm soát mà Thiel từ chối là chiếc thước kẻ ở trường, còn đặc quyền cậu được hưởng là phần mà hệ thống kiểm soát khổng lồ đó ban tặng cho người da trắng. Trong cùng một thời kỳ, tại cùng một địa điểm, một đứa trẻ vừa có được sự phản kháng suốt đời đối với sự kiểm soát, vừa lớn lên trên sự an toàn do chính sự kiểm soát đó tạo ra. Hai điều này không thể hòa giải một cách gọn gàng. Tốt nhất là hãy để nguyên sự thật như vậy.

Tầm ảnh hưởng của khoảng thời gian sống ở Nam Phi và Tây Nam Phi đối với tuổi thơ của ông khó có thể đong đếm chỉ bằng số năm. Từ khoảng năm 1971 đến năm 1977, tức là giai đoạn từ bốn đến mười tuổi. Đó là độ tuổi mà thế giới quan của một con người bắt đầu hình thành. Bức tranh đầu tiên về những gì là bình thường hay bất thường, ai ở trên và ai ở dưới được vẽ ra vào thời điểm này. Trong bức tranh đầu tiên của Thiel, có hai thế giới bị chia cắt bởi chủng tộc. Ngôi nhà an toàn trên núi và cái chết dưới giếng mỏ. Ngôi trường bắt xếp hàng học thuộc lòng và chiếc thước kẻ. Con phố kỷ niệm Hitler. Tất cả những điều này đối với cậu là phong cảnh nền của thời thơ ấu.

Mỗi lần cha chuyển việc là một lần trường học thay đổi. Peter Thiel đã phải chuyển trường tiểu học tới bảy lần. Ở Mỹ, ở Nam Phi, ở Tây Nam Phi. Thành phố thay đổi, quốc gia thay đổi và châu

lục cũng thay đổi.

Chuyển trường không đơn thuần là thay đổi địa chỉ. Đó là việc bị ném vào giữa một nhóm người mới mỗi lần. Những đứa trẻ ở ngôi trường mới đã có bạn bè của riêng chúng. Chúng có những trò đùa chỉ chúng mới hiểu, và những câu chuyện về việc ai đã làm gì vào năm ngoái. Đứa trẻ mới đến hoàn toàn nằm ngoài tất cả những điều đó. Vào lúc cậu vừa kịp làm quen với các quy tắc, thì thời điểm ra đi lại cận kề.

Hơn nữa, những lần chuyển trường đó không phải là chuyện chuyển trường bình thường. Đó không phải là chuyển sang khu lân cận, mà là cuộc di chuyển băng qua các châu lục và thay đổi ngôn ngữ. Ở Mỹ cậu dùng tiếng Anh, còn ở ngôi trường tiếng Đức tại Tây Nam Phi cậu dùng tiếng Đức. Ở một ngôi trường cậu chơi bóng chày, ở ngôi trường khác cậu lại điểu hành theo hàng ngũ. Hành vi được chấp nhận ở nơi này lại bị chế giễu ở nơi khác. Cách ăn mặc, giọng điệu, cách chào hỏi, tất cả đều phải học lại từ đầu mỗi lần chuyển đi. Ngay cả những đứa trẻ cùng trang lứa cũng sống ở những thế giới hoàn toàn khác nhau. Một đứa trẻ lớn lên như vậy sẽ sớm nhận ra một điều: những quy tắc mà mọi người coi là hiển nhiên thực chất chỉ là những thỏa ước có giá trị ở địa phương đó mà thôi. Rằng lẽ thường ở một nơi có thể không còn đúng ở nơi khác. Nhận thức này đã nuôi dạy cậu trở thành một người không bao giờ bị ràng buộc hoàn toàn bởi lẽ thường của bất kỳ nơi nào.

Hơn nữa, những đứa trẻ khác đều biết rằng gia đình Thiel sẽ sớm chuyển đến một thị trấn khai thác mỏ khác. Ngay cả một đứa trẻ cũng có thể tính toán được rằng việc kết bạn sâu sắc với một người sắp rời đi chỉ mang lại sự thiệt thòi. Vì vậy, chúng giữ một khoảng cách nhất định với cậu. Peter tuy thông minh nhưng cô độc và có tính cách khép kín.

Thật dễ dàng để hình dung ra thời niên thiếu của anh khi nghĩ về việc tình bạn sẽ có hình dáng như thế nào đối với một đứa trẻ phải chuyển trường thường xuyên. Việc kết bạn cần có thời gian. Chỉ khi thời gian bên nhau tích lũy đủ thì mới hiểu được những trò đùa của nhau, và khi hiểu được đùa vui thì mới có thể trao gửi những bí mật. Thế nhưng, khoảng thời gian đó luôn bị gián đoạn. Ngay khi chuẩn bị thân thiết hơn, anh lại phải thu dọn hành lý và bắt đầu lại từ vạch xuất phát ở ngôi trường mới. Khi việc này lặp đi lặp lại bảy lần, một đứa trẻ sẽ đi đến một kết luận duy nhất: Đừng gắn bó quá sâu đậm. Để bớt đau lòng khi rời đi, tốt hơn hết là không nên dẫn thân quá nhiều ngay từ đầu. Cơ chế phòng vệ này giúp giảm bớt sự cô đơn, nhưng đồng thời luôn đặt một tấm kính ngăn cách giữa người với người. Tấm kính đó không dễ dàng bị phá vỡ.

Sau này, Thiel thường chia sẻ trong các buổi diễn thuyết rằng việc chuyển trường tiểu học bảy lần có lẽ là điều thể hiện rõ nhất tuổi thơ của mình. Khi một người tóm tắt thời thơ ấu của mình bằng một cụm từ, lựa chọn đó chính là chiếc cửa sổ để nhìn sâu vào con người họ. Anh đã không chọn thành tích học tập, giải thưởng hay những chuyến du lịch cùng gia đình, mà chọn số lần chuyển trường — con số bảy. Cảm giác không thuộc về bất kỳ nơi nào được gói gọn trong con số đó.

Anh đã sớm học được cách sống như một kẻ ngoại tộc. Thay vì cố gắng hòa nhập vào bên trong, anh học cách chấp nhận vị trí của mình ở phía bên ngoài. Cái tên mà sau này anh tự gọi mình đã

đúc kết điều đó: kẻ đi ngược chiều (contrarian). Đó là người luôn hoài nghi con đường của số đông và lật ngược lại những gì mọi người cho là đúng đắn thêm một lần nữa. Trước khi phẩm chất này trở thành một triết lý sống, nó vốn là một phương thức sinh tồn. Đẳng nào cũng không thể gia nhập vào đám đông, tốt hơn là nên rèn luyện nhãn quan quan sát từ bên ngoài đám đông.

Sau này khi đã trưởng thành, Thiel thường thích đặt ra một câu hỏi khi tuyển dụng nhân sự: Bạn tin vào điều gì là đúng trong khi hầu như mọi người khác đều cho là sai? Câu hỏi đó từ đâu mà có? Thói quen nghi ngờ những gì số đông cho là đúng không phải là thứ học được từ sách vở. Nó được đúc rút bằng chính trải nghiệm thực tế từ bảy lần chuyển trường, từ vị trí luôn đứng bên ngoài đám đông của anh. Người không thuộc về bên trong sẽ vô tình nhìn thấy những gì mà người bên trong coi là hiển nhiên. Sự hoài nghi rằng điều hiển nhiên đó có thể không thực sự hiển nhiên chính là đặc quyền của kẻ đứng bên ngoài. Nếu coi đó là một món quà của sự cô đơn, thì quả thực là như vậy.

Khoảng thời gian lang bạt kết thúc vào năm 1977. Vào năm Peter tròn mười tuổi, gia đình anh đã trở về Mỹ. Cho đến thời điểm đó, số trường học mà anh từng trải qua đã lên tới bảy ngôi trường.

Nơi dừng chân cuối cùng của họ là Foster City, bang California. Thành phố giáp vịnh San Francisco này là một đô thị được quy hoạch từ đầu thập niên 1960. Trên mảnh đất được bồi lấp từ những bãi bùn của vịnh, các con đường được vạch ra như bàn cờ, các con kênh được đào và những ngôi nhà giống hệt nhau được xây dựng san sát. Mọi thứ của thành phố đều bắt đầu từ bản vẽ thiết kế. Việc đặt trường học ở đâu, công viên ở đâu, hay luồng nước chảy thế nào đều đã được định sẵn. Đại học Stanford nằm cách đó không xa, ngay bên kia vịnh.

Có một sự tương phản kỳ lạ ở đây. Thị trấn mở giữa sa mạc là nơi con người tụ họp một cách tự nhiên quanh nguồn tài nguyên. Trái lại, Foster City là một thành phố được con người vẽ lên trên một tờ giấy trắng. Từ một thị trấn uranium hỗn loạn đến một vùng ngoại ô Mỹ được thiết kế bài bản. Thiel coi như đã sống qua cả hai kiểu thế giới: một nơi phát triển ngẫu nhiên và một nơi được tạo dựng có chủ đích ngay từ đầu. Ý tưởng thiết kế và xây dựng một thứ gì đó, ý tưởng bắt đầu từ tờ giấy trắng để thiết lập trật tự theo ý muốn của mình, là chủ đề mà sau này anh luôn quay lại mỗi khi thành lập công ty hay nói về tương lai. Thành phố này chính là thế giới được thiết kế đầu tiên mà anh từng sinh sống.

Vào thời điểm đó, thuật ngữ Thung lũng Silicon vẫn chưa được sử dụng rộng rãi. Tuy nhiên, vùng đất ấy đã bắt đầu chuyển mình thành một thứ gì đó lớn lao. Ở nơi nghiên cứu quân sự và trợ cấp của chính phủ liên bang đổ vào, đã có Hewlett-Packard, Intel và Fairchild Semiconductor. Apple thì vừa mới khởi đầu. Đó là thời kỳ các công ty được sinh ra từ gara ô tô, và những con chip nhỏ bằng lòng bàn tay đang dần thay thế những chiếc máy tính to bằng cả căn phòng. Từ mỏ uranium trên sa mạc đến tổ hợp bán dẫn ở California, thời thơ ấu của Peter Thiel đã bắc cầu qua ranh giới giữa sự kết thúc của một kỷ nguyên và sự khởi đầu của một kỷ nguyên khác.

Biết được những gì đang diễn ra ở khu vực đó vào thời điểm ấy, người ta sẽ thấy được vận may của Thiel đã chạm đến đâu. Vào năm 1976, Apple đã cho ra mắt chiếc máy tính đầu tiên. Đến năm

1977, những chiếc máy tính cá nhân hoàn chỉnh mà bất kỳ ai cũng có thể mua được bắt đầu xuất hiện trên thị trường. Đó chính là năm anh đặt chân đến Foster City. Đó là thời kỳ kéo chiếc máy tính vốn cần cả căn phòng để chứa các con chip bán dẫn nhỏ bằng lòng bàn tay xuống bàn làm việc. Đó là kỷ nguyên chứng kiến các công ty bắt đầu từ gara ô tô phát triển thành những tập đoàn khổng lồ. Một thời đại mới đang thức giấc quanh khu vực vịnh đó, và cậu bé Thiel mười tuổi đã bước vào ngay giữa tâm điểm của sự thức tỉnh ấy. Việc anh đến nơi này không phải là lựa chọn của bản thân mà là sự tình cờ do công việc của cha anh mang lại. Nhưng dù là ngẫu nhiên hay không, anh đã được đặt ở vị trí rất gần nơi tương lai đang được kiến tạo.

Vung đất đã thay đổi nhưng cảm giác thuộc về nơi đó thì không đi theo. Trong các trường học ở Mỹ vào cuối thập niên 1970 và thập niên 1980, một 'nerd' (mọt sách) không phải là một hình mẫu ngẫu nhiên. Một đứa trẻ thông minh, vụng về thể thao và thích đọc sách luôn là đối tượng bị trêu chọc. Đó là thời kỳ mà việc thích máy tính và toán học bị coi là một khuyết điểm chứ không phải niềm tự hào. Peter là một kiểu mọt sách điển hình và thường xuyên bị bắt nạt. Ngay cả ở nơi dừng chân sau bảy lần chuyển trường, anh vẫn tiếp tục đứng ở bên ngoài. Ở ngôi trường sa mạc, anh bị cô lập vì là đứa trẻ sắp rời đi; ở ngôi trường California, anh bị cô lập vì là một kẻ mọt sách. Chỉ có vị trí địa lý thay đổi, còn vị thế đứng bên ngoài thì vẫn giữ nguyên.

Đứa trẻ không tìm thấy chỗ đứng trong thế giới thực ấy đã bước vào những thế giới khác.

Một trong số đó là cờ vua. Trên bàn cờ, các quy tắc rất rõ ràng. Việc ai mới đến, họ nói ngôn ngữ nào, hay chuyện gì đã xảy ra năm ngoái đều không quan trọng. Điều quan trọng duy nhất là cách di chuyển các quân cờ. Cờ vua là trò chơi phù hợp với một đứa trẻ lang bạt. Bởi vì dù đi đến thành phố nào, các quy tắc vẫn giữ nguyên. Trong khi những trò đùa ở ngôi trường mới luôn phải học lại từ đầu, thì các quân cờ luôn di chuyển theo cùng một cách ở bất cứ nơi đâu. Anh đã tìm thấy trên bàn cờ một thế giới duy nhất không bao giờ thay đổi ngay cả ở những nơi xa lạ.

Peter tiến bộ rất nhanh. Ở độ tuổi đầu thiếu niên, anh đã trở thành một trong những kỳ thủ trẻ hàng đầu trên toàn nước Mỹ. Trên bàn cờ anh luôn mang theo bên mình có dán một nhãn dán: "Sinh ra để chiến thắng (born to win)". Đứa trẻ không thể kết bạn và bị bắt nạt ấy, nay tồn tại chỉ để chiến thắng trên bàn cờ đen trắng. Anh không thể chịu đựng được việc thất bại. Theo ký ức của những người từng chơi cờ với anh, mỗi khi thua, anh thường gạt phăng các quân cờ hoặc bật dậy rời khỏi chỗ ngồi. Bởi đối với anh, chiến thắng không phải là một trò chơi mà là việc chứng minh sự tồn tại của chính mình. Dù có mất đi tất cả, anh vẫn phải thắng trên bàn cờ này.

Sự nghiêm túc của anh đối với cờ vua được ghi nhận bằng những con số. Điểm số của anh tại Liên đoàn Cờ vua Hoa Kỳ (USCF) từng đạt tới 2342, giúp anh giành được danh hiệu Life Master (Đại kiện tướng trọn đời). Đây là vị trí mà chỉ một tỷ lệ cực kỳ nhỏ trong số những người chơi cờ vua thi đấu ở Mỹ đạt tới. Từ một kẻ mọt sách cô độc ở tuổi lên mười trở thành một kỳ thủ hàng đầu quốc gia ở độ tuổi cuối thiếu niên, chặng đường đó được đánh đổi bằng hàng ngàn ván đấu và vô số thế cờ được ghi nhớ. Anh đã thực sự nỗ lực để giành chiến thắng. Dòng chữ trên nhãn dán không phải là lời nói suông.

Một thế giới khác nữa là toán học. Trong thời gian học tại Trường Trung học cơ sở Bowditch (Bowditch Middle School) ở Foster City, anh đã giành vị trí thứ nhất trong kỳ thi học sinh giỏi toán toàn bang California. Trong thế giới của những con số và phép chứng minh, không có chỗ cho sự thất thường của con người. Câu trả lời chỉ có thể là đúng hoặc sai, và phán quyết đó không bị ảnh hưởng bởi sắc tộc hay xuất thân. Ở đó tồn tại một trật tự hoàn toàn trái ngược với ngôi trường nơi giáo viên gõ thước vào mu bàn tay để ép buộc đưa ra câu trả lời. Bàn cờ và các bài toán là những thế giới công bằng đối với anh. Một thế giới không hỏi về xuất thân mà chỉ hỏi về thực lực. Đó là một trong số ít những sân khấu nơi một đứa trẻ không thuộc về bất cứ đâu có thể chứng minh được vị trí của mình.

Thế giới thứ ba là sách. Cậu đã say mê ngẫu nhiên các tác phẩm tiểu thuyết khoa học viễn tưởng của Isaac Asimov và Robert A. Heinlein.

Hiểu được thế giới mà các tác giả này vẽ ra sẽ giúp chúng ta thấy được điều gì đã thu hút cậu bé. Asimov viết những câu chuyện dự đoán tương lai hàng trăm năm sau bằng thống kê và toán học. Đó là câu chuyện về một học giả dự đoán dòng chảy của cả một nền văn minh chỉ bằng bộ óc của một cá nhân. Heinlein thường vẽ nên hình ảnh những cá nhân tự đứng trên đôi chân của mình, những con người tự do khước từ sự can thiệp của quốc gia. Cả hai tác giả đều xem tương lai không phải là điều được định sẵn mà là thứ do chúng ta tạo ra. Và họ tin rằng người tạo nên tương lai đó không phải là đám đông, mà là số ít những người có tầm nhìn xa trông rộng. Đối với một đứa trẻ thông minh không tìm thấy vị trí của mình trong thực tại, những câu chuyện này là một lời hứa hẹn mạnh mẽ. Lời hứa rằng ngay cả khi bị ngó lơ ở hiện tại, kẻ nhìn thấy tương lai cuối cùng sẽ chiến thắng.

Và cậu đã đọc truyện giả tưởng của J.R.R. Tolkien. Tolkien chính là tác giả mà cậu say mê nhất. Ngay cả khi đã trưởng thành, ông vẫn thú nhận đã đọc Chúa tể những chiếc nhẫn (The Lord of the Rings) hơn mười lần. Thế giới quan của cuốn sách đó không chỉ dừng lại trong tâm trí ông. Sau này, nhiều công ty do ông thành lập đã lấy tên từ cuốn tiểu thuyết đó. Một trong số đó là Palantir. Trong câu chuyện của Tolkien, Palantir là quả cầu đá nhìn thấu những nơi xa xôi, hay nói cách khác là một quả cầu pha lê giám sát.

Trong Chúa tể những chiếc nhẫn có một công cụ cốt lõi liên quan đến quyền lực. Đó là Chiếc nhẫn Quyền lực. Chiếc nhẫn đó, dù rơi vào tay bất kỳ ai, cũng sẽ tha hóa người đó. Ngay cả một người lương thiện cũng sẽ thay đổi khi nắm giữ nó. Kết cục của câu chuyện không phải là sử dụng chiếc nhẫn mà là tiêu hủy nó. Bản thân sự cám dỗ muốn có được sức mạnh để sử dụng vào mục đích tốt đẹp đã là một cái bẫy. Chỉ có bản thân Thiel lúc nhỏ mới biết mình đã khắc ghi điều gì khi đọc câu chuyện này hơn mười lần. Tuy nhiên, rõ ràng là chủ đề về sự tha hóa của quyền lực đã sớm khắc sâu vào tâm trí cậu.

Câu chuyện của Tolkien là câu chuyện về những cá nhân nhỏ bé chống lại sức mạnh khổng lồ. Câu chuyện về những thực thể bình thường làm tròn bổn phận của mình trước bóng tối tưởng chừng không thể cưỡng lại. Câu chuyện về cách quyền lực tha hóa con người. Đối với một cậu bé

không thuộc về bất cứ nơi nào và luôn thu mình vào thế giới nội tâm, những câu chuyện này vừa là niềm an ủi, vừa là bản đồ dẫn đường. Rằng sức mạnh tập thể có thể chà đạp cá nhân. Nhưng cá nhân vẫn có thể đứng lên chống lại sức mạnh đó. Những gì đã học được bằng xương máu tại môi trường trên sa mạc, cậu lại tìm thấy chúng trong sách.

Ở đây có một sự trở trêu khác dự báo cho tương lai. Mượn tên từ một câu chuyện cảnh giác trước sự tha hóa của quyền lực, ông đã thành lập một công ty bán công cụ giám sát cho chính phủ. Thứ mà công ty mang tên quả cầu nhìn xa ấy dòm ngó không phải là quân đội của Sauron, mà là dữ liệu của người dân. Cái tên lấy từ câu chuyện của những người chống lại bóng tối giờ đây lại trở thành tên gọi của một công cụ để nhìn thấu bóng tối. Không rõ ông có ý thức được mâu thuẫn này hay không. Nhưng cái tên vẫn còn đó, và hai hướng đi mà cái tên đó chỉ ra cũng tồn tại song hành.

Từ khoảng mười tuổi, thế giới của riêng Peter Thiel trong tâm trí cậu ngày càng trở nên dày dặn hơn. Cậu chìm đắm trong các trò chơi nhập vai như Dungeons & Dragons, theo đuổi các giải đấu cờ vua, và làm quen với thế giới trong tiểu thuyết như thể chúng là của riêng mình. Thế giới bên ngoài càng không cho cậu một chỗ đứng, thì thế giới bên trong lại càng mở rộng hơn.

Những thế giới bên trong này có một điểm chung. Tất cả đều là những thế giới được cấu trúc bởi các quy tắc. Trong Dungeons & Dragons có những viên xúc xắc và sách luật lệ, trong cờ vua có những nước đi định sẵn, và trong thế giới của Tolkien có lịch sử và bản đồ nhất quán. Thực tế thì không như vậy. Trong đời thực, việc kết bạn với ai thật thất thường, việc chuyển đến thành phố nào phụ thuộc vào công việc của người cha, và không có lý do rõ ràng cho việc ai bị bắt nạt. Một thế giới với những quy tắc rõ ràng là nơi trú ẩn cho một đứa trẻ cô đơn. Ở đó, chỉ cần nỗ lực là có thể trở nên mạnh mẽ hơn, và khi đã mạnh mẽ hơn thì sẽ được công nhận. Công thức vốn không hoạt động trong thế giới thực ấy lại vận hành một cách chính xác trong thế giới của các quy tắc. Có lẽ điều ông theo đuổi suốt đời chính là tự tay thiết kế thực tại giống như thế giới của những quy tắc đó.

Sau khi vào học tại trường Trung học San Mateo (San Mateo High School), cậu đã vui đầu vào học tập. Vào năm 1985, cậu trở thành thủ khoa tốt nghiệp (valedictorian), đại diện cho các học sinh phát biểu từ biệt. Điều đó có nghĩa là cậu đã hoàn thành chương trình học với thành tích xuất sắc nhất trường. Sau hành trình chuyển trường tới bảy lần, cuối cùng cậu đã ở lại một nơi đủ lâu và tốt nghiệp nơi đó với tư cách là người đứng đầu.

Nhìn vào hình dáng của thành tựu này, có thể thấy cậu đã chọn con đường nào. Cũng có con đường hòa nhập vào đám đông để có được sự yêu mến. Cho dù là thể thao hay giao thiệp xã hội, đó là những lối đi phổ biến để nhận được sự thừa nhận từ bạn bè đồng trang lứa. Cậu đã không chọn con đường đó. Một phần vì cậu không thể đi, một phần vì cậu quyết định không đi. Thay vào đó, cậu chứng minh bản thân bằng những thành tích có thể đo lường được. Điểm thi, thứ hạng trong các kỳ thi học sinh giỏi, điểm cờ vua, thứ hạng tốt nghiệp. Sự thiện cảm của con người có thể thay đổi thất thường nhưng các con số thì không nói dối. Đứa trẻ không có được chỗ đứng nhờ sự nổi tiếng đã học được cách giành lấy vị trí bằng thành tích học tập. Trở thành người đứng đầu trong mọi lĩnh vực. Đó là cách để một kẻ đứng ngoài được công nhận mà không cần phải bước chân vào

bên trong nhóm.

Khoảng thời gian này, màu sắc chính trị của cậu bắt đầu hình thành. Cậu đã đọc sách của Ayn Rand. Triết lý coi sự ích kỷ cá nhân là đức hạnh và chủ nghĩa tập thể là tội ác là một bộ trang phục rất vừa vặn với một cậu bé lớn lên trong sự từ chối phục tùng. Nước Mỹ đầu thập niên 1980 đang bước vào kỷ nguyên của Ronald Reagan. Chính phủ nhỏ và thị trường tự do là khẩu hiệu của thời đại, và sự thành công của cá nhân được tôn sùng như một đức hạnh. Do ảnh hưởng từ cha mẹ, cậu hướng lòng mình về nền chính trị bảo thủ của Richard Nixon và Ronald Reagan. Sự ác cảm đối với sự kiểm soát bắt đầu từ ngôi trường trên sa mạc, nay đã được củng cố thành một lập trường vững chắc thông qua sách vở và chính trị.

Các nhân vật chính trong tiểu thuyết của Rand đều là những cá nhân cô độc đối mặt với đám đông. Những nhà phát minh, kiến trúc sư, doanh nhân đi theo con đường riêng của mình dù thế giới không công nhận. Những thiên tài không khuất phục trước sự tầm thường của số đông. Đối với một cậu bé luôn phải đứng bên ngoài do bảy lần chuyển trường, câu chuyện này giúp cậu nhìn nhận hoàn cảnh của mình theo một cách khác. Rằng việc không thể hòa nhập với đám đông không phải là điểm yếu mà có thể là một dấu hiệu. Rằng kẻ đứng ngoài mới là người nhìn thấy sự thật. Logic đảo ngược sự cô đơn thành minh chứng cho sự ưu việt này từ đó về sau đã ăn sâu vào tư duy của cậu. Bản thân cậu có lẽ cũng không thể phân định rõ ràng cho đến cùng rằng đó là sự thấu suốt hay chỉ là sự tự an ủi.

Khi nối kết bảy lần chuyển trường thành một đường thẳng, ta có thể thấy được phác họa về một con người.

Khởi đầu từ thành phố công nghiệp Cleveland, đi qua ngôi làng nhỏ ở Nam Phi nơi phân chia con người bằng sắc tộc, vượt qua ngôi trường dạy tiếng Đức trên sa mạc nơi dùng thước kẻ đánh vào mu bàn tay, cho đến khi đặt chân tới thành phố quy hoạch ở California nơi chất bán dẫn được sinh ra. Tuổi thơ của Peter Thiel đã dao động giữa những thái cực vô cùng khắc nghiệt. Những người công nhân đang chết dần khi khai thác uranium và những căn biệt thự an toàn trên đỉnh núi. Con đường kỷ niệm Hitler và một công ty máy tính khởi đầu từ nhà để xe. Ông đã nhìn thấy cả hai đầu cực đó.

Tại đây, có một điều trở nên rõ ràng. Vì không thuộc về bất kỳ nơi nào nên ông sở hữu một đôi mắt không mắc nợ bất kỳ ai. Đứa trẻ không thể hòa nhập vào đám đông đã học được cách quan sát đám đông từ bên ngoài, và hình thành thói quen hoài nghi thêm một lần nữa những gì số đông tin là đúng. Thói quen này sau này sẽ giúp ông trở nên giàu có, đồng thời cũng biến ông thành một nhân vật nguy hiểm. Ông đã sớm nhận ra đám đông chiếm đa số và sự kiểm soát của nhà nước có thể chà đạp cá nhân một cách tàn nhẫn đến nhường nào. Và cũng bằng đôi mắt đó, ông đã nhìn thấy cách số ít thống trị số đông như thế nào. Từ trên đỉnh núi Rössing.

Hai góc nhìn này đã cùng tồn tại trong con người ông suốt cả cuộc đời. Một con mắt căm ghét sự kiểm soát. Mu bàn tay bị thước kẻ đánh đã dạy cho ông điều đó. Con mắt còn lại xem việc số ít đứng trên số đông là một cảnh tượng hiển nhiên. Ngôi nhà trên đỉnh núi đã dạy cho ông điều đó.

Một đứa trẻ lớn lên dưới bóng mát của sự kiểm soát trong khi vẫn căm ghét sự kiểm soát đó. Một đứa trẻ khao khát tự do nhưng lại chấp nhận vị trí đứng đầu của hệ thống cấp bậc như một lẽ tự nhiên. Việc hai yếu tố này cùng chung sống trong một con người như thế nào sẽ là câu hỏi mà toàn bộ cuốn sách này đi tìm lời giải. Phong cảnh của thời thơ ấu không mang lại câu trả lời cho câu hỏi đó. Nó chỉ hé lộ hình dáng của câu hỏi mà thôi.

Việc tô vẽ tuổi thơ của ông bằng những đức hạnh hay kết tội nó như một lỗi lầm đều không chính xác. Một đứa trẻ lớn lên khi liên tục dao động giữa các thái cực, và trong quá trình đó, cậu đồng thời khắc sâu vào máu thịt sự phản kháng đối với sự kiểm soát và sự quen thuộc với hệ thống phân cấp. Không thuộc về bất kỳ nơi nào, cậu đã học cách quan sát thế giới từ bên ngoài. Liệu điều này đã biến ông thành một thiên tài hay một kẻ nguy hiểm, vẫn chưa đến lúc để phán xét. Sự phán xét đó chỉ có thể thực hiện được sau khi đã chứng kiến toàn bộ những gì ông dựng lên và những gì ông đã phá bỏ.

Mùa hè năm 1985, Thiel mười bảy tuổi bước lên bục giảng trong bộ lễ phục tốt nghiệp. Đó là khoảnh khắc đại diện cho các bạn cùng khóa phát biểu lời chia tay tại điểm cuối của hành trình chuyển trường bảy lần. Trước mắt cậu là Stanford ở phía bên kia vịnh, một Thung lũng Silicon đang dần thức giấc, và một câu chuyện dài mà cậu chưa hề hay biết. Dù là một học sinh ưu tú trên bục giảng, cậu vẫn là một người đứng ngoài ở đâu đó. Vị thế ấy rất cuộc đã không bao giờ thay đổi. Thay vì bước vào giữa đám đông, cả đời ông chỉ quan sát họ từ bên ngoài và tự tạo lập một vị trí cho riêng mình.

Cậu bé từng chìa mu bàn tay chịu những cú vụt thước kẻ năm xưa, lớn lên đã thành lập một công ty được đặt tên theo viên đá nhìn xa. Trong câu chuyện của Tolkien, viên đá đó vốn là vật để giám sát kẻ thù nhưng cuối cùng lại khống chế chính người nhìn vào nó. Người lớn lên với lòng căm ghét sự kiểm soát rồi sẽ tạo ra thứ gì, câu chuyện đó thậm chí còn chưa bắt đầu.

Chương 2: Thế giới trên bàn cờ

Một đứa trẻ sáu tuổi đang chăm chú nhìn vào bàn cờ sáu mươi tư ô. Trong tay cậu đang cầm một quân tốt, và bàn tay đó đã bất động một lúc lâu. Đó là một sự im lặng có thể khiến người lớn cảm thấy sốt ruột. Đứa trẻ không phải dừng lại để kết thúc lượt đi của mình, mà là để nhìn ra nước đi tiếp theo, nước đi sau đó của đối thủ và xa hơn thế nữa. Tên của cậu là Peter Andreas Thiel. Cảnh tượng bắt đầu từ bàn ăn của một ngôi nhà ở California này sẽ sớm chuyển đến những hàng dài trong hội trường thi đấu, những chiếc đồng hồ lớn, và thế giới của những quy tắc không thể rút lại một khi tay đã rời khỏi quân cờ.

Thực tế cậu bé học chơi cờ vua từ năm sáu tuổi là chiếc cúc áo đầu tiên để hiểu về đứa trẻ này. Trong khi các bạn cùng trang lứa học chơi trò đuổi bắt và đi xe đạp, cậu đã học cách ngồi yên tại chỗ cho đến khi ván cờ kết thúc. Có thể nói cậu đã bắt đầu rèn luyện từ khi còn nhỏ để nhìn nhận rõ ràng trên bàn cờ thế nào là thua cuộc và sai lầm của mình bắt đầu từ đâu. Trong cờ vua, hầu như không có chỗ cho sự may rủi. Không có xúc xắc, cũng không có những quân bài bị giấu. Người thua cuộc không thể nói rằng đối thủ đã gặp may. Họ thua vì bản thân đã không nhìn xa trông rộng bằng đối thủ. Việc một đứa trẻ sáu tuổi phải đối mặt với sự thật đó mỗi tuần là nơi bắt đầu nhào nặn nên con người mang tên Thiel.

Hội trường thi đấu vào cuối tuần là một nơi khắc nghiệt đối với một kỳ thủ nhỏ tuổi. Cậu ngồi lẫn giữa những người lớn, đối mặt với những đối thủ cao hơn mình một cái đầu. Bên cạnh, chiếc đồng hồ tích tắc trôi, và mỗi lần đi một nước cờ, cậu phải nhấn nút để chuyển giờ sang đối phương. Nếu hết giờ, dù đang ở thế cờ tốt đến mấy, cậu cũng sẽ thua ngay lập tức. Không thể đi lại. Khoảnh khắc tay rời khỏi quân cờ, nước đi đó đã kết thúc, và tiếp theo cậu phải hoàn toàn gánh chịu kết quả đó để chơi tiếp. Thiel thời niên thiếu đã lớn lên trong những quy tắc này. Trước khi có ai đó dạy cho cậu từ 'trách nhiệm', cậu đã tự học được nó từ chiếc đồng hồ và bàn cờ. Rằng kết quả từ nước đi của chính mình không ai có thể gánh vác thay.

Tài năng của cậu sớm được thể hiện qua những con số. Vào năm 1980, cậu xếp thứ 7 toàn quốc trong hạng mục dưới 13 tuổi của Liên đoàn Cờ vua Hoa Kỳ (USCF). Khi đó, chỉ số rating của cậu là 1791. Điều này có nghĩa là một đứa trẻ khoảng mười hai tuổi đứng thứ bảy trong số hàng vạn bạn bè cùng trang lứa. Sau này, cậu sẽ sở hữu các danh hiệu Life Master và National Master của USCF. Chỉ số rating USCF được công bố cuối cùng của cậu vào năm 2005 là 2287. Giữa thứ hạng 7 và điểm số 2287, hai con số này chứa đựng một trò chơi mà cậu chưa bao giờ hoàn toàn buông tay trong suốt cuộc đời mình.

Người ta kể rằng trên bàn cờ cậu sử dụng có dán một nhãn dán ghi "sinh ra để chiến thắng (born to win)". Nếu đó là sự thật, câu nói đó chính là câu đúc kết thời thơ ấu của cậu. Chơi để thắng. Chơi không phải để giải trí. Hầu hết những đứa trẻ chơi cờ vua ở một thời điểm nào đó sẽ chìm đắm vào vẻ đẹp của chính trò chơi, vào dòng chảy và hình dáng của các nước đi. Điều nổi bật trong những ký ức của Thiel không phải là sự ngưỡng mộ mang tính thẩm mỹ như vậy, mà là sự kiên trì hướng

tới kết quả. Cậu nói rằng ngay cả khi đã trưởng thành, bản thân vẫn luôn cảnh giác với việc lún quá sâu vào cờ vua. Sau khi đạt đến một trình độ nhất định, cậu đã không cố gắng nâng cao kỹ năng của mình thêm nữa. Lý do cho điều này thật thú vị. Bởi vì cậu xem cờ vua có thể trở thành một kiểu 'thực tế thay thế (alternate reality)'. Cậu tin rằng nếu trở nên quá thành thạo thế giới trên bàn cờ, người ta sẽ phải đánh đổi bằng sự đánh đổi to lớn (massive tradeoffs) là bỏ lỡ những điều thực sự quan trọng trong cuộc sống bên ngoài bàn cờ.

Mối liên kết của ông với cờ vua vẫn không hoàn toàn bị cắt đứt ngay cả khi đã trưởng thành. Ông đã không tham gia bất kỳ giải đấu chính thức nào kể từ sau năm 2003. Tuy nhiên, vào ngày 30 tháng 11 năm 2016, ông lại một lần nữa đứng trước bàn cờ. Đó là trận đấu tie-break đầu tiên của trận chung kết Giải vô địch Cờ vua Thế giới giữa Sergey Karjakin và Magnus Carlsen. Giống như cú ném bóng danh dự trong bóng chày, ông đã có vinh dự đi nước cờ đầu tiên. Đứa trẻ từng cầm quân tốt lúc sáu tuổi, nay cận kề tuổi năm mươi, đã đi nước cờ đầu tiên trước mặt hai kỳ thủ hàng đầu thế giới. Trong khoảng thời gian đó, ông đã bán PayPal, thành lập Palantir và trở thành nhà đầu tư bên ngoài đầu tiên của Facebook. Bàn cờ đã rời xa ông, nhưng ông chưa bao giờ rời bỏ bàn cờ.

Sự cảnh giác này sau đó đã được dịch nguyên vẹn thành triết lý kinh doanh của ông. Tuy nhiên, phải mất thêm hai mươi năm nữa để sự chuyển dịch đó diễn ra, và Peter Thiel thời trẻ vẫn chưa thể đúc kết nó thành lời. Thay vào đó, cậu đã học bằng cả cơ thể mình trước tiên. Rằng để chiến thắng trong cờ vua, người ta phải nhìn thấy kết cục trước. Trong các bài giảng sau này, ông thường thích trích dẫn lời của cựu vô địch thế giới José Raúl Capablanca. Đó là câu nói: để học cờ vua một cách đúng đắn, trước hết phải học từ tàn cuộc (endgame). Không phải là những đòn tấn công rực rỡ ở giai đoạn khai cuộc, mà là giai đoạn cuối cùng của bàn cờ khi hầu hết các quân cờ đã biến mất. Phải biết ai là người chiến thắng ở đó trước thì mới có thể thiết kế ngược lại tất cả các nước đi trước đó.

Sau này, Thiel đã áp dụng nguyên vẹn ý tưởng này vào các công ty. Ông thường hỏi các doanh nhân: cơ sở nào để công ty này vẫn duy trì vị trí dẫn đầu thị trường sau 10 năm, 15 năm hoặc 20 năm nữa? Lập luận của ông là không phải công ty đi đầu (first mover) mà là công ty trụ lại cuối cùng (last mover) mới là người chiến thắng. Ông cũng ví điều này với cờ vua. Mặc dù bên cầm quân Trắng đi trước có lợi thế, nhưng lợi thế đó chỉ là một ưu thế nhỏ tương đương với một phần ba quân tốt. Bản thân việc đi trước không làm kết thúc trò chơi. Người chiếu hết cuối cùng sẽ là người có được tất cả. Người ta nói rằng trong các bài giảng, ông đã tự mình cẩn thận để không sử dụng quá nhiều phép ẩn dụ về cờ vua. Bản thân thái độ thận trọng đó đã cho thấy ông muốn quay trở lại với phép ẩn dụ đó thường xuyên đến mức nào.

Cách dạy của Capablanca đã ăn sâu vào tâm trí non nớt của cậu như thế nào là điều đáng để giải thích thêm một lần nữa. Những người mới bắt đầu chơi thông thường sẽ nghĩ từ nước đi đầu tiên. Bắt đầu bằng thế khai cuộc nào, hướng đòn tấn công đầu tiên vào đâu. Capablanca khuyên hãy làm ngược lại. Hãy khắc ghi vào cơ thể mình trước tiên xem ai là người chiến thắng chỉ bằng

một ô khác biệt trong tàn cuộc có vẻ tẻ nhạt, nơi chỉ còn lại vài quân tốt và quân vua. Nếu biết được bức tranh của hồi kết, người ta sẽ thấy rõ cần bảo vệ cái gì và từ bỏ cái gì trong những cuộc đối quân hỗn loạn ở trung cuộc. Nếu không biết hồi kết, người ta sẽ lạc lối ở giữa trận. Một khi lối tư duy này đã cắm rễ vào đầu một người, nó sẽ tràn ra ngoài bàn cờ vua. Thói quen tự hỏi một công việc sẽ kết thúc như thế nào ngay từ khi bắt đầu. Thiel đã rèn luyện thói quen này từ năm sáu tuổi. Không phải ngẫu nhiên mà câu hỏi ông liên tục đặt ra sau này với tư cách là một nhà đầu tư là " Công ty này sẽ có diện mạo như thế nào sau 10 hoặc 20 năm nữa". Ông cũng nhìn nhận các công ty từ tàn cuộc.

Một điều khác mà cờ vua đã dạy cho Thiel là bản chất của sự cạnh tranh. Trên bàn cờ, hai người đối đầu trực tiếp một cách đối xứng hoàn hảo để tranh giành cùng một nguồn tài nguyên. Khi một bên chiếm được một ô, bên kia sẽ mất đi ngàn ấy. Đó là một trò chơi có tổng bằng không, không thêm cũng không bớt. Thiel thời thơ ấu đã chơi hàng ngàn ván cờ trong cấu trúc này. Cùng với đó, có một suy nghĩ ngày càng trở nên rõ ràng hơn trong cậu. Sự cạnh tranh giúp con người giỏi hơn trong một lĩnh vực hạn hẹp nào đó, nhưng cái giá phải trả là nó cướp đi khả năng nhìn nhận những gì thực sự có giá trị. Nhận thức được rằng nếu quá bận tâm vào việc nâng cao điểm số SAT thêm một bậc hay vượt qua thêm một người trong cuộc thi bơi lội, người ta thậm chí sẽ quên đi lý do tại sao mình đang làm việc đó. Ý nghĩ này đã được định hình vững chắc trong cuộc cạnh tranh thi cử ở trường trung học. Tuy nhiên, phải đến rất lâu sau đó, vào năm 2014, ông mới mài giũa nó thành một câu nói sắc bén như lưỡi dao: "Cạnh tranh là dành cho những kẻ thất bại" (competition is for losers) để công bố với thế giới. Cậu thiếu niên của những năm 1980 vẫn chưa có câu nói đó. Cậu chỉ mới có cảm giác về nó.

Bản chất của cảm giác đó rất đáng để chúng ta xem xét kỹ hơn. Những ai đã dẫn thân sâu vào các giải đấu cờ vua đều sẽ nhận ra một điều. Việc nâng cao chỉ số rating là vô hạn. Từ 1791 lên 1800, rồi lại lên 1900. Cứ leo lên một bậc là lại có một đối thủ mạnh tương ứng đang chờ đợi, và để đánh bại đối thủ đó, người ta lại phải vùi đầu vào những cuốn sách về khai cuộc suốt nhiều tháng trời. Điểm số tăng lên như vậy sẽ thay đổi được gì bên ngoài bàn cờ? Thiel thời niên thiếu dường như đã đứng trước câu hỏi này tại một thời điểm nào đó. Lý do cậu dừng việc nâng cao thực lực ở một mức độ nhất định, lý do cậu gọi cờ vua là một 'thực tế thay thế' chính là nằm ở đây. Cậu nhận thấy rằng việc leo lên đến đỉnh của một chiếc thang trò chơi khiến con người bận rộn hơn việc tự hỏi chiếc thang đó đang tựa vào đâu. Khi mãi mê leo thang, người ta không nghĩ đến việc di chuyển chiếc thang đó. Chiêm nghiệm này sau này đã trở lại dưới một hình thức khác trong cuốn sách của ông. Kỳ thi tuyển sinh vào các trường đại học danh tiếng, sự cạnh tranh thăng tiến ở các công ty luật lớn, cuộc tranh giành vị trí ở Phố Wall. Ông xem chúng là những chiếc thang cùng loại. Chiếc thang chật hẹp mà ai cũng muốn leo lên. Những người đánh cược cả cuộc đời để leo thêm một bậc trên chiếc thang đó. Ông quyết định rằng tốt hơn hết là bước xuống và xây dựng một nơi khác mà không ai leo lên. Hạt giống của quyết định đó đã được gieo từ bàn cờ sáu mươi tư ô.

If bàn cờ đã dạy cho cậu tính logic của sự cạnh tranh, thì những cuốn sách lại mở rộng thế giới của cậu theo hướng hoàn toàn ngược lại. Nếu cờ vua là sáu mươi tư ô đóng kín, thì những cuốn

sách cậu đọc lại là vô tận. Trong khi những đứa trẻ cùng tuổi đang tụ tập trên sân vận động và chơi bóng bầu dục Mỹ, Thiel thời niên thiếu lại đang tung những viên xúc xắc của trò chơi Dungeons & Dragons. Cậu xây dựng trong đầu mê cung dưới lòng đất mà vị Dungeon Master đã vẽ trên giấy thành một không gian ba chiều, ghi nhớ các quy tắc và điều khiển các đội quân giả tưởng. Nếu thể thao là cuộc cạnh tranh bằng thể chất, thì trò chơi này là một thế giới được xây dựng bằng trí óc.

Trong Dungeons & Dragons, người dẫn dắt trò chơi được gọi là Dungeon Master. Người đó tạo ra thế giới, đặt ra các quy tắc và thiết kế những gì sẽ xảy ra trong đó. Trong khi những người chơi khác phiêu lưu trong thế giới đó, Dungeon Master nắm giữ chính thế giới đó trong tay. Nếu cờ vua là trò chơi diễn ra trên một bàn cờ đã định sẵn, thì đây là vị trí tạo ra chính bàn cờ đó. Về vai trò của Thiel thời niên thiếu, nhiều bài viết sau này đã gọi ông là một Dungeon Master. Bất kể điều đó có đúng sự thật hay không, hình ảnh đó đã luôn theo sát ông. Một người bị thu hút bởi vị trí tạo ra quy tắc hơn là người tuân theo quy tắc do người khác tạo ra. Ông muốn vượt lên trên việc chiến thắng trong một trò chơi đã định sẵn, để tự mình thiết kế trò chơi đó. Việc sự thúc đẩy này dẫn đến đâu sẽ được trả lời ở phần sau của cuốn sách này. Ông đã thiết lập quy tắc cho công ty, vẽ lại bàn cờ thị trường, và cuối cùng thậm chí còn nhúng tay vào cả bàn cờ chính trị.

Những tác giả mà ông liên tục nhắc đến là Isaac Asimov và Robert A. Heinlein. Tác phẩm khoa học viễn tưởng (SF) của hai người này đã gieo vào đầu độc giả nhỏ tuổi một tiền đề: Tương lai không được định sẵn, và công nghệ có thể thay đổi tương lai đó thành một hình dạng khác. Các nhân vật trong tiểu thuyết của Asimov cố gắng dự đoán và thiết kế nền văn minh hàng ngàn năm sau bằng toán học, trong khi các nhân vật chính của Heinlein hành động theo niềm tin của riêng họ để chống lại nhà nước và đám đông. Có thể nói, một mặt ông đã đọc được niềm tin rằng tương lai có thể tính toán được, mặt khác là niềm tin rằng một cá nhân có thể đúng đắn hơn tập thể. Hạt giống cho câu hỏi mà Thiel sẽ đặt ra sau này – tại sao chúng ta không còn tưởng tượng về một tương lai táo bạo hơn nữa – chính là nằm ở đây.

Thời kỳ cuối những năm 1970 và đầu những năm 1980 khi ông đọc Asimov và Heinlein là thời điểm niềm tin vào tương lai mà nước Mỹ từng nuôi dưỡng đang dần nguội lạnh. Con người đã đặt chân lên Mặt Trăng vào năm 1969, nhưng sau đó vũ trụ đã không tiến xa hơn nữa. Máy bay phản lực siêu thanh đã bị hủy bỏ chỉ vì lý do quá đắt đỏ. Vào thời điểm thế giới của người lớn ngày càng nghi ngờ về tương lai, cậu bé Thiel đang đọc những cuốn tiểu thuyết về nền văn minh thiên hà hàng ngàn năm sau. Loạt truyện Foundation của Asimov kể về một nhà toán học dự báo dòng chảy tương lai bằng thống kê và thiết kế một nhóm nhỏ để ngăn chặn sự sụp đổ của nền văn minh. Ý tưởng cho rằng tương lai không phải là một làn sương mù mà là một thứ có thể tính toán và thiết kế được. Tiểu thuyết của Heinlein đã tô thêm một màu sắc khác vào đó. Các nhân vật chính của ông là những cá nhân nghi ngờ chính phủ và các quan niệm thông thường của đa số, tự đưa ra phán đoán bằng cái đầu của mình và hành động. Một bên bảo hãy thiết kế tương lai, bên kia bảo đừng đi theo đám đông. Hai thông điệp đó đã lồng ghép lại trong một độc giả. Thành niềm tin rằng tương lai có thể thiết kế được, và thiết kế đó không đến từ đám đông mà đến từ trí óc của một cá nhân.

Nhưng có một thứ khác đã cuốn hút ông sâu sắc hơn bất kỳ điều gì. Đó chính là Trung Địa (Middle-earth), thế giới do John Ronald Reuel Tolkien (J. R. R. Tolkien) sáng tạo ra. Thiel từng thú nhận rằng ông đã đọc "Chúa tể những chiếc nhẫn" (The Lord of the Rings) hơn mười lần. Ông đọc khi còn nhỏ, đọc lại khi lớn lên, và đọc lại lần nữa khi đã trưởng thành. Một người đọc một cuốn sách hơn mười lần không phải để tìm kiếm cốt truyện của nó. Cốt truyện thì họ đã nắm rõ ngay từ lần đọc thứ hai. Điều khiến ông liên tục tìm về chính là cấu trúc của thế giới đó và những câu hỏi được cài cắm bên trong.

Ngay trung tâm của "Chúa tể những chiếc nhẫn" là Chiếc nhẫn Tuyệt đối. Đó là một vật thể ban cho người đeo sức mạnh to lớn, nhưng chính sức mạnh đó lại gặm nhấm người đeo từ bên trong. Thay vì tranh giành để chiếm hữu chiếc nhẫn, các nhân vật trong truyện quyết định ném nó vào ngọn lửa không ai có thể sử dụng để tiêu hủy nó. Đó là chủ đề về sự tha hóa của quyền lực (corruption through power): quyền lực sẽ tha hóa con người ngay khi họ nắm giữ nó, vì vậy lựa chọn khôn ngoan nhất là từ chối bản thân quyền lực đó. Cậu bé Thiel đã khắc cốt ghi tâm chủ đề này. Và bên cạnh đó còn có một bức tranh khác: hình ảnh một vài người Hobbit thấp bé đối đầu với Mordor, một đế chế khổng lồ như một cỗ máy. Một cá nhân đứng trước sức mạnh tập thể mang tính máy móc và phi nhân tính (mechanistic, collective forces). Câu chuyện về một cá nhân cuối cùng đã thay đổi cả chiều hướng lịch sử. Điểm xuất phát trọn đời của ông—rằng tự do và quyền tự trị của cá nhân luôn đi trước đám đông hay quốc gia—đã được định hình giữa những trang sách này.

Quan điểm về quyền lực của Tolkien sâu sắc hơn những gì thể hiện trên bề mặt. Chiếc nhẫn Tuyệt đối không chỉ nguy hiểm khi rơi vào tay kẻ ác. Ngay cả khi một người vô cùng lương thiện nắm giữ nó, họ cũng sẽ bị tha hóa. Vị hiền triết trong câu chuyện được đề nghị nhận chiếc nhẫn để dùng vào việc thiện, nhưng đã từ chối bằng giọng nói run rẩy. Bởi ông biết rằng nếu mình sử dụng nó, ban đầu ông sẽ hành động nhân từ nhưng cuối cùng sẽ trở thành một bạo chúa. Quyền lực không phải là thứ làm cho kẻ xấu trở nên tồi tệ hơn, mà nó hủy hoại ngay cả những người tốt. Vì thế, con đường an toàn duy nhất không phải là sử dụng sức mạnh đó, mà là tiêu hủy nó. Mệnh đề này đã ăn sâu vào tâm trí cậu bé đã đọc câu chuyện này hơn mười lần: Quyền lực gặm nhấm kẻ nắm giữ nó. Làm thế nào một người thực sự tin vào mệnh đề này lại đi thành lập một công ty nắm giữ quyền lực dữ liệu khổng lồ? Câu hỏi này không dễ trả lời. Có lẽ ông nghĩ rằng riêng bản thân mình sẽ không bị viên đá đó mê hoặc. Có lẽ ông tin rằng công cụ tốt hay xấu là tùy thuộc vào người sử dụng. Câu trả lời sẽ được hé lộ dần khi chúng ta dõi theo cuộc đời của ông.

Đến đây, có một điều trở nên rõ ràng. Cậu bé Thiel khi đọc Tolkien đã tiếp nhận cả lời răn dạy phải cảnh giác trước sự tha hóa của quyền lực, lẫn niềm tin rằng cá nhân có thể chiến thắng một tập thể khổng lồ. Hai bài học này cùng tồn tại song hành trong một con người. Độc giả nào biết về Thiel sau này chắc chắn sẽ phải khựng lại ở đây. Bởi vì người độc giả từng cảnh giác trước sự tha hóa của quyền lực đó, khi lớn lên lại thành lập một công ty chuyên bán công cụ phân tích dữ liệu cho các cơ quan tình báo quốc gia. Cậu bé từng căm ghét sức mạnh của tập thể khổng lồ, khi trưởng thành lại đẩy công ty của mình vào ngay trung tâm của sức mạnh đó. Cuốn sách đã trao cho ông một niềm tin nhất quán, nhưng cuộc đời ông không hề đi theo niềm tin đó một cách rập

khuôn. Sự lệch pha này là một nút thắt sẽ còn lặp đi lặp lại trong suốt cuốn sách. Hiện tại, chúng ta chỉ ghi nhận một thực tế rằng hạt giống đó đã được gieo từ những trang sách của Tolkien.

Tình yêu của ông dành cho Tolkien sâu đậm đến mức nào được thể hiện trọn vẹn qua tên gọi của những công ty mà ông thành lập khi trưởng thành. Có ít nhất năm công ty và quỹ đầu tư do ông thành lập hoặc rút vốn lấy tên từ các thực thể và vật thể trong Trung Địa, bao gồm Valar Ventures và Mithril Capital. Valar là những vị thần trong thần thoại của Tolkien, còn Mithril là loại kim loại huyền thoại siêu nhẹ nhưng cực kỳ rắn chắc. Ví dụ nổi tiếng nhất trong số đó chính là công ty phân tích dữ liệu Palantir. Trong tiểu thuyết, các Palantíri là những viên đá thấu thị ma thuật cho phép nhìn thấy những nơi xa xôi, phản chiếu hình ảnh của quá khứ lẫn tương lai. Đó là vật dụng được dùng để do thám kẻ thù, liên lạc với đồng minh và dàn xếp các âm mưu. Tầm nhìn ban đầu của công ty—nhằm ngăn chặn khủng bố sau sự kiện 11/9 bằng cách đọc các mô hình từ nguồn dữ liệu phân tán—đã trùng khớp hoàn hảo với hình ảnh của viên đá nhìn thấu vạn vật từ xa đó. Tên của các pháp nhân được ông thành lập để âm thầm quản lý các khoản đầu tư cá nhân cũng mang phong cách tương tự: Rivendell One LLC, Rivendell 7, Rivendell 25. Rivendell là nơi trú ẩn của tộc tiên trong tiểu thuyết, và cũng là nơi tổ chức cuộc họp quyết định số phận của chiếc nhẫn. Ông thậm chí đã quản lý một tài khoản Roth IRA khổng lồ thông qua Rivendell Trust. Có một điều chắc chắn: để chế ngoài đời thực mà ông xây dựng đã được dựng lên trên chính tấm bản đồ tưởng tượng mà ông từng đi qua hơn mười lần hồi thơ ấu.

Không thiếu những doanh nhân đặt tên công ty theo các câu chuyện thần thoại. Thế nhưng, hiếm có ai kiên trì rút ra hơn năm cái tên từ thế giới của duy nhất một tác giả trong suốt hàng thập kỷ như vậy. Tên gọi không đơn thuần là một tấm biển hiệu. Cách bạn gọi tên thứ mình tạo dựng sẽ tiết lộ cách bạn nhìn nhận về nó. Khi gọi công ty phân tích dữ liệu của mình là viên đá thấu thị, ông đã hình dung nó như một công cụ ma thuật nhìn thấu vạn vật từ xa. Khi gọi pháp nhân đầu tư của mình là nơi trú ẩn của tộc tiên, ông đang phác họa một nơi chốn an toàn tách biệt khỏi sự xô bồ của thế gian. Như vậy, ngay cả khi đã trưởng thành và phải đối phó với tiền bạc lẫn quyền lực của thế giới thực, một góc trong tâm trí ông vẫn luôn trải rộng tấm bản đồ của Trung Địa. Tuy nhiên, viên đá Palantír trong tiểu thuyết cũng là một vật thể nguy hiểm, có thể lừa dối và mê hoặc kẻ nhìn vào nó. Một công cụ mà khi người ta cố gắng nhìn xa, họ lại bị mắc kẹt vào những ảo ảnh của kẻ thù. Nhìn lại việc công ty đó sau này đứng giữa tâm điểm của các tranh cãi về xâm phạm quyền riêng tư, cái tên mà ông lựa chọn dường như đã mang theo cả tầm nhìn lẫn bóng tối của nó. Liệu ông đã biết rõ hai mặt này khi chọn tên hay chỉ nhìn thấy phần tầm nhìn tươi sáng thì không ai có thể rõ.

Tại đây, một tác giả khác xuất hiện cùng các tác phẩm của mình: Ayn Rand. Khi còn là một thiếu niên theo học tại trường Trung học San Mateo, Thiel đã chìm đắm trong các tiểu thuyết của Rand. Đó là "Suối nguồn" (The Fountainhead) (1943) và "Atlas nhún vai" (Atlas Shrugged) (1957). Nếu Tolkien khắc họa sự đối đầu giữa cá nhân và tập thể bằng ngôn ngữ thần thoại, thì Rand lại diễn tả điều đó một cách trực diện bằng ngôn ngữ của chính trị và kinh tế. Trong thế giới của Rand, người hùng là cá nhân tự đứng vững bằng chính năng lực của mình, còn cái ác là chính phủ và đám đông muốn bòn rút những thành quả của cá nhân đó. Nếu Tolkien cảnh giác trước sự tha hóa của quyền

lực, thì Rand coi chính sự can thiệp của chính phủ là cái ác. Hai tác phẩm này đã gặp nhau trong tư tưởng của chàng thanh niên, xây dựng nên bộ khung của một người theo chủ nghĩa tự do cá nhân (libertarian) đề cao việc giảm thiểu sự can thiệp của chính phủ và tôn vinh tối đa năng lực cá nhân. Nếu Tolkien là nền tảng cảm xúc, thì Rand đã khoác lên cảm xúc đó một ngôn ngữ chính trị.

Những nội dung mà hai cuốn tiểu thuyết của Rand truyền tải cho thấy cậu thiếu niên Thiel đã bị thu hút bởi điều gì. Nhân vật chính của "Suối nguồn" là một kiến trúc sư. Anh từ chối những phong cách kiến trúc mà thế giới mong muốn và kiên quyết bảo vệ thiết kế của mình đến cùng, để rồi cuối cùng tự tay cho nổ tung tòa nhà do chính mình xây dựng khi thấy nó bị sửa đổi sai lệch. Đó là một nhân vật thà chọn phá hủy chứ quyết không thỏa hiệp. Trong "Atlas nhún vai", những nhà phát minh và doanh nhân đang nâng đỡ cả thế giới bỗng một ngày đồng loạt ngừng làm việc và biến mất. Họ làm vậy vì nhận thấy xã hội đang tước đoạt thành quả từ năng lực của họ. Khi họ biến mất, thế giới sụp đổ. Thông điệp của cả hai câu chuyện đều cực kỳ rõ ràng: những cá nhân kiệt xuất mới là người vận hành thế giới, còn tập thể và chính phủ tìm cách bẻ gãy ý chí của các cá nhân đó chính là cái ác. Chúng ta hoàn toàn có thể hình dung thông điệp này sẽ tác động mạnh mẽ thế nào đến một học sinh ưu tú vốn thờ ơ với sự công nhận của bạn bè, một kỳ thủ cờ vua luôn nhìn ra nước đi chiếu hết từ trước. Ông chắc chắn đã tự đặt mình vào vị trí của những cá nhân trong các cuốn tiểu thuyết đó (suy đoán). Tuy nhiên, triết học của Rand có một khía cạnh sắc bén mà Tolkien không có. Người hùng của Tolkien là người khước từ quyền lực, trong khi người hùng của Rand lại tin rằng mình có tư cách thống trị thế giới bằng năng lực của bản thân. Khước từ và thống trị. Cậu thiếu niên Thiel đã tiếp nhận cả hai luồng thôi thúc này cùng một lúc, và cả hai đã không ngừng tranh đấu bên trong con người ông suốt cả cuộc đời.

Những thiếu niên tìm đọc Rand không hề hiếm. Với những người trẻ cảm thấy mình khác biệt, người hùng của Rand giống như một tấm gương phản chiếu chính họ. Nổi lòng rằng thế giới không nhận ra giá trị của mình, cùng khao khát không muốn bị hòa lẫn vào đám đông tầm thường, đã được tiểu thuyết của Rand khoác lên một lập luận logic chặt chẽ. Nhiều người trải qua thời kỳ đó, lớn lên và thoát ra khỏi tầm ảnh hưởng của nó. Nhưng Thiel thì không. Ngay cả khi đã trưởng thành, ông vẫn không từ bỏ chủ nghĩa tự do cá nhân vốn luôn cảnh giác với sự can thiệp của chính phủ và đề cao năng lực của mỗi cá nhân. Rất hiếm người có thể thúc đẩy niềm tin từ năm hai mươi tuổi với cùng một cường độ khi đã bước sang tuổi năm mươi. Hầu hết mọi người khi va chạm với thế giới sẽ mài giũa niềm tin của mình cho bớt sắc nhọn. Thiel thì không chịu mài giũa. Sự cứng đầu đó đã khiến ông trở nên khác biệt, đồng thời cũng là mồi lửa cho những tranh cãi xung quanh ông. Một con người suốt cả cuộc đời không bao giờ xóa đi để viết lại những gì đã khắc ghi từ thuở thiếu niên. Sự cứng cỏi đó vừa là sức mạnh, vừa là giới hạn của ông.

Nhìn vào nơi chàng trai trẻ này lớn lên, ta có thể thấy niềm tin của ông đã nhận được dưỡng chất từ đâu. Foster City, California, nơi gia đình ông định cư, là một thành phố quy hoạch mới được xây dựng trên vùng đất lấn biển của Vịnh San Francisco. Ở khu vực không xa Đại học Stanford này, các công ty như Hewlett-Packard, Fairchild Semiconductor, Intel và Apple đang quy tụ về. Đó là thời kỳ Thung lũng Silicon đang dần định hình, trước khi cái tên này được chính thức công nhận.

Câu chuyện về những công ty khởi nghiệp từ gara đánh bại các tập đoàn khổng lồ chính là bầu không khí bao trùm nơi đây. Có thể nói, câu chuyện của Tolkien và Rand về việc một cá nhân nhỏ bé lật ngược cả một bàn cờ khổng lồ đang thực sự diễn ra ngay bên ngoài khung cửa sổ của ông.

Bản thân thành phố Foster City cũng bắt đầu từ ý tưởng của một con người duy nhất. Nơi đó vốn dĩ là một đầm lầy bùn bên vịnh. Vào những năm 1960, một nhà phát triển bất động sản đã lấp đầm lầy đó để tạo ra đảo, đào các con đường kênh rạch, quy hoạch đường sá theo hình bàn cờ rồi dựng lên cả thành phố. Đó không phải là vùng đất do tự nhiên ban tặng, mà là vùng đất do con người thiết kế và kiến tạo. Vẽ nên một thành phố từ hư vô. Việc một đứa trẻ lớn lên ở một nơi như vậy tin rằng thế giới không phải là thứ để nguyên như vốn có mà có thể được vẽ lại là điều hoàn toàn dễ hiểu. Một thành phố quy hoạch trên vùng đất lấn biển, những công ty bán dẫn đi lên từ gara, và những cuốn sách kêu gọi khước từ bàn tay của chính phủ. Cả ba yếu tố này bao quanh một cậu bé và cùng nói chung một điều: bàn cờ có thể được sắp đặt lại từ đầu.

Bầu không khí trong gia đình ông mang đậm tính bảo thủ. Thiel thừa hưởng khuynh hướng chính trị của cha mẹ và lớn lên trở thành một học sinh vô cùng kính trọng Richard Nixon và Ronald Reagan. Đầu những năm 1980, khi ông đang học trung học, chính là thời đại của Reagan. Đó là lúc những tiếng nói đòi thu hẹp bộ máy chính phủ, cắt giảm thuế, đề cao tự do cá nhân và doanh nghiệp lấp đầy Washington. Những cuộc thảo luận chính trị nghe ở nhà và triết lý đọc trong sách cùng hướng về một ngả: chính phủ càng nhỏ càng tốt, cá nhân càng lớn càng hay. Tinh thần bảo thủ nhận từ cha mẹ được tiếp nối bởi tư duy chủ nghĩa tự do cá nhân tiếp thu từ Rand. Sự kính trọng dành cho Nixon và Reagan cùng trí óc say mê đọc Ayn Rand đã kết hợp nhịp nhàng mà không hề xung đột bên trong một cậu học sinh.

Ở trường, ông đạt điểm A ở tất cả các môn và giữ chức đội trưởng đội tuyển toán học, hướng tới mục tiêu vô địch giải đấu khu vực. Đôi mắt từng nhìn ra nước đi chiếu hết trên bàn cờ, nay lại hướng về một bàn cờ khác mang tên kỳ thi tuyển sinh đại học. Ông là một học sinh ưu tú. Thế nhưng, có một điều gì đó ở ông vào thời kỳ này mà danh xưng học sinh ưu tú không thể lột tả hết được.

Ông không bận tâm việc người ta gọi mình là một kẻ mọt sách (nerd) hay gì đi nữa. Ông không tốn năng lượng để tìm kiếm sự thừa nhận từ bạn bè đồng trang lứa. Sự chú ý của ông chỉ hướng về một mục tiêu duy nhất: nắm giữ các quy tắc và giành chiến thắng trong trò chơi mà mình dấn thân vào. Và vào thời kỳ này, có một sự kiện đã chứng minh ý nghĩa của việc "nắm giữ quy tắc" có thể đi xa đến mức nào.

Trong những năm học trung học, Thiel từng làm một việc là đi thi hộ kỳ thi SAT cho các học sinh khóa dưới. Ông nhận 500 đô la cho mỗi lần thi. Vào những năm 1980, việc xác minh danh tính tại các phòng thi SAT không hề nghiêm ngặt như ngày nay. Quy trình đối chiếu từng giấy tờ tùy thân có ảnh còn rất lỏng lẻo, và những học sinh biết được kẻ hở này có thể ngồi vào bàn thi dưới tên của người khác. Thiel đã nhìn thấy kẻ hở đó và quy đổi nó thành tiền. 500 đô la để đổi lấy việc nâng

điểm số cho học sinh khóa dưới. Với một học sinh trung học vào giữa thập niên 1980, 500 đô la chomột lần thi hộ không phải là số tiền nhỏ. Thi hộ là hành vi gian lận rõ ràng, nếu bị phát hiện, cơ hộ vào Stanford mà ông hằng mơ ước sẽ tiêu tan ngay lập tức. Ông biết rất rõ rủi ro này. Nhưng ông vẫn làm dù biết rõ. Việc diễn giải giai thoại này thế nào xin nhường lại cho độc giả. Nó có thể được xem như một trò đùa nguy hiểm của một cậu bé thông minh, hoặc cũng có thể là tín hiệu đầu tiên của một thiên hướng biết tính toán để lách qua kẽ hở của hệ thống. Có một điều chắc chắn: ông không hề coi các quy tắc là thiêng liêng. Quy tắc chỉ là các điều kiện trên bàn cờ để giành chiến thắng, chứ bản thân chúng không phải là thứ bắt buộc phải tuân thủ. Có vẻ như ông cho rằng chỉ cần đạt được mục đích, việc bẻ cong hay phá vỡ quy tắc đều có thể được biện minh (suy đoán). Người độc giả của Tolkien từng cảnh giác trước sự tha hóa của quyền lực, và cậu thiếu niên mười bảy tuổi ngồi trong phòng thi dưới một cái tên giả, chính là cùng một người.

Điều quan trọng là chúng ta không nên vội vàng khép lại mâu thuẫn này. Một mặt, cậu là một cậu bé đã tìm về hơn mười lần với câu chuyện ném chiếc nhẫn Tuyệt đối vào ngọn lửa. Một cậu bé đã khắc cốt ghi tâm bài học rằng quyền lực gặm nhấm con người, vì vậy cần phải khước từ nó. Mặt khác, cậu lại là một thiếu niên nhận 500 đô la để đi thi hộ cho người khác, một cậu bé không hề ngần ngại khi vi phạm các quy tắc. Cả hai trông có vẻ mâu thuẫn. Thế nhưng, chúng lại được kết nối bởi một sợi chỉ chung: cả hai cậu bé đều không coi các quy tắc có sẵn là thiêng liêng. Nếu thứ mà độc giả của Tolkien khước từ là quy luật của quyền lực, thì thứ mà cậu thiếu niên trong phòng thi phá vỡ lại là nội quy trường học. Khước từ và vi phạm là hai việc khác nhau. Tuy nhiên, cả hai đều dựa trên cùng một tiền đề: "quy tắc tự thân nó không phải là thứ bắt buộc phải tuân theo". Tuân thủ quy tắc nào và phá vỡ quy tắc nào là do mục đích quyết định. Tiền đề nguy hiểm này đã sớm định hình bên trong con người ông ở tuổi thiếu niên. Sau này, việc ông vừa bắt tay với chính phủ vừa tự nhận là người theo chủ nghĩa tự do cá nhân, hay việc ông vừa căm ghét sự cạnh tranh lại vừa muốn giành chiến thắng khốc liệt hơn bất kỳ ai, đã bị mọi người coi là mâu thuẫn. Một trong những gốc rễ của sự mâu thuẫn đó nằm chính ở đây, tại phòng thi ở San Mateo.

Năm 1985, Peter Thiel tốt nghiệp Trường Trung học San Mateo. Ông là thủ khoa (valedictorian) phát biểu từ biệt đại diện cho toàn thể học sinh tốt nghiệp. Cùng năm đó, ông nhập học Đại học Stanford. Chuyên ngành của ông không phải khoa học máy tính mà là triết học. Vào thời điểm đó tại Stanford, chuyên ngành thu hút đông đảo sinh viên nhất là kinh tế học, và lĩnh vực công nghệ vẫn được coi là một ngành phụ bên lề trong trường. Việc người sau này sẽ trở thành kiến trúc sư của Thung lũng Silicon lại lựa chọn triết học, tự bản thân điều đó đã là một cột mốc đáng nhớ. Ông quyết định học trước ngôn ngữ đặt câu hỏi về việc thế giới nên vận hành như thế nào, thay vì học cách viết mã code.

Thủ khoa tốt nghiệp đại diện cho toàn thể bạn học cùng khóa đứng trên bục phát biểu tại lễ tốt nghiệp. Học sinh đạt điểm A tất cả các môn, đội trưởng dẫn dắt đội tuyển thi toán, kỳ thủ lọt vào bảng xếp hạng cờ vua toàn quốc. Đó là vị trí cao nhất của sự công nhận mà nhà trường có thể dành cho ông. Không có ghi chép nào lưu lại những gì cậu thiếu niên mười bảy tuổi đứng trên bục ngày hôm đó đã phát biểu. Tuy nhiên, chúng ta biết cậu ấy đã làm gì để đứng được ở vị trí đó. Cậu

ấy đã tuân thủ luật chơi do nhà trường đề ra tốt hơn bất kỳ ai để leo lên đỉnh vinh quang. Và đồng thời, cậu ấy cũng âm thầm phá vỡ những quy tắc đó và đi thi hộ người khác. Cùng một ngôi trường, cùng một thời điểm, cùng một con người đã làm cả hai việc. Việc tuân thủ luật lệ một cách hoàn hảo để đứng nhất, và việc vi phạm luật lệ để kiếm tiền. Đối với cậu ấy, cả hai dường như đều là một trò chơi như nhau. Trò chơi giành chiến thắng. Học sinh ưu tú trên bục tốt nghiệp và kẻ gian lận trong phòng thi vốn là cùng một người.

Hãy dừng lại ở đây một chút để nhớ lại nơi cậu thiếu niên này đã bắt đầu. Như đã thấy ở chương trước, cậu ấy đã phải chuyển trường tiểu học tới bảy lần cho đến năm lên tám tuổi. Đó là một đứa trẻ học cách rời đi trước khi học cách ở lại. Đối với một đứa trẻ như vậy, bàn cờ vua sáu mươi tư ô là thế giới duy nhất không bao giờ thay đổi, hiển hiện y hệt nhau ở bất cứ nơi đâu. Ngay cả khi thành phố thay đổi, trường học thay đổi và bạn bè thay đổi, các nước đi của quân tốt (pawn) và logic của tàn cuộc (endgame) vẫn giữ nguyên. Bàn cờ đó chính là điểm tựa cố định duy nhất mà cậu bé lang thang có thể bám víu vào.

Thử nghĩ xem một đứa trẻ phải chuyển trường bảy lần sẽ lớn lên với tâm thế như thế nào. Kết bạn rồi cũng sớm phải chia ly. Dẫu có khó khăn lắm mới hòa nhập được vào một nhóm, thì học kỳ sau lại là một lớp học xa lạ khác. Một đứa trẻ như vậy thật khó lòng học cách dựa dẫm sâu sắc vào các mối quan hệ giữa người với người. Thay vào đó, cậu gán bó tâm trí với thứ gì đó vận hành đồng nhất ở bất cứ đâu. Với Thiel, đó là bàn cờ và những cuốn sách. Luật chơi cờ vua ở California hay ở bất cứ nơi nào khác cũng đều giống nhau. Vùng Trung Địa (Middle-earth) của Tolkien vẫn ở nguyên vị trí đó ngay cả khi gia đình chuyển đi. Con người ra đi, nhưng bàn cờ và những cuốn sách thì không rời bỏ ông. Có lẽ một phần lý do giúp ông đứng vững vàng suốt đời dựa trên tư tưởng hơn là con người, trên logic hơn là các mối quan hệ, chính là nằm ở đây (suy đoán). Từ khi còn nhỏ, ông đã học được cách không tin vào những thứ đổi thay, và cách đặt trọn niềm tin vào những thứ bất biến.

Đến năm 1985, ông không còn là một đứa trẻ lang bạt nữa. Ông đã có được khả năng nhìn thấy trước thế cờ tàn từ bàn cờ; có được niềm tin từ Asimov và Heinlein rằng tương lai có thể được tái thiết kế; có được chủ đề trọn đời từ Tolkien về cá nhân, quyền lực và sự tha hóa; và có được ngữ pháp để chuyển dịch những điều đó sang ngôn ngữ chính trị từ Rand. Là một độc giả trung thành của hai tác giả luôn cảnh giác trước sự độc quyền quyền lực của các tập thể khổng lồ và nhà nước, thế nhưng ông lại đi theo con đường hoàn toàn trái ngược trong thế giới kinh doanh. Ông trở thành người căm ghét đối thủ cạnh tranh, coi bản thân sự cạnh tranh là phần dành cho kẻ thua cuộc, và xây dựng một đế chế độc quyền (Monopoly) mà không ai có thể xâm phạm. Một độc giả từng tôn sùng tự do nay lại đi thiết kế công cụ giám sát cho quốc gia.

Cuốn sách này sẽ chậm rãi đi theo hành trình lý giải làm thế nào sự mâu thuẫn đó có thể xảy ra. Tuy nhiên, điều rõ ràng lúc này là những công cụ ông sẽ mang theo đã được trang bị đầy đủ. Tâm nhìn thấu suốt kết cục trước. Đôi tay không xem quy tắc là điều thiêng liêng. Trái tim đề cao cá nhân và hoài nghi tập thể. Và lăng kính nhìn nhận thực tại như một ván cờ. Chàng thiếu niên mười

bảy tuổi đã mang theo bốn điều này lên chuyến xe hướng về Stanford. Bàn cờ mà ông chuẩn bị chơi sau này rộng lớn hơn rất nhiều so với sáu mươi tư ô cờ. Thung lũng Silicon nằm ở một đầu, còn Washington ở đầu bên kia.

Thế nhưng, vào năm 1985, không một ai biết được những công cụ đó sẽ hướng về đâu. Tầm nhìn thấu suốt kết cục trước có thể được dùng để xây dựng những công ty vĩ đại, hoặc cũng có thể được dùng để thiết kế công cụ giám sát con người. Đôi tay không xem quy tắc là điều thiêng liêng có thể được dùng để phá đổ các ngành công nghiệp cũ kỹ, hoặc cũng có thể dùng để điền đáp án dưới tên người khác trong phòng thi. Trái tim đề cao cá nhân có thể hướng đến việc bảo vệ tự do, nhưng cũng có thể dẫn đến việc một cá nhân đứng trên cao nhìn xuống số đông. Cùng một công cụ có thể hướng theo cả hai ngã. Cờ vua và những cuốn sách thời thơ ấu đã trao cho ông những công cụ mạnh mẽ, nhưng chúng lại không quyết định những công cụ đó sẽ gọt giũa nên thứ gì.

Ông đã ghi nhớ suốt đời bài học của Tolkien về việc cảnh giác trước sự tha hóa của quyền lực. Dẫu vậy, ông vẫn bước thẳng vào trung tâm của quyền lực. Ông thậm chí còn xuất bản một cuốn sách về nhận thức rằng sự cạnh tranh làm lu mờ mắt con người. Dẫu vậy, ông lại cố chấp với việc giành chiến thắng hơn bất cứ ai. Trước sự mâu thuẫn này, có người gọi đó là sự đạo đức giả, cũng có người gọi đó là một chiến lược nhất quán. Cuốn sách này hiện tại không phân định bên nào đúng. Tuy nhiên, có một điều chắc chắn là sự mâu thuẫn đó không phải đột nhiên xuất hiện khi ông đã trưởng thành. Nó đã âm thầm lớn lên từ bàn tay cầm quân tốt năm sáu tuổi, từ câu chuyện Chúa tể những chiếc nhẫn được đọc đi đọc lại hơn mười lần, và từ chiếc bàn nơi ông nhận 500 đô la để thi hộ người khác. Ông hẳn đã cố gắng hình dung trước kết cục của ván cờ đó trông như thế nào, giống như mọi khi. Bởi vì, theo lời dạy của Capablanca, ông là một người luôn nhìn từ kết cục trước. Chàng thiếu niên mười bảy tuổi rời San Mateo mang theo tất cả những điều đó bên mình, hướng về một bàn cờ rộng lớn hơn mà bản thân sẽ chơi.

Chương 3: Huyền thoại về sự đa dạng

Mùa thu năm 1985, trên một bãi cỏ tại khuôn viên trường Stanford có dựng một căn nhà tạm bằng ván gỗ. Đó là công trình do chính các sinh viên dùng tay đóng đinh dựng lên. Họ gọi nó là 'nhà tạm', nhằm mô phỏng khu ổ chuột nơi người da đen sinh sống ở Cộng hòa Nam Phi. Đây là cuộc biểu tình đòi Stanford rút vốn đầu tư khỏi những công ty có giao dịch với chính quyền phân biệt chủng tộc Apartheid ở Nam Phi. Trước căn nhà đó, các sinh viên đã hô vang khẩu hiệu, ngồi biểu tình ôn hòa và thức trắng đêm nhiều ngày liền.

Vào thời điểm đó, có một tân sinh viên đang rảo bước trên chính khuôn viên trường ấy. Đó là một cậu thiếu niên mười bảy tuổi, dáng người cao ráo và ít nói: Peter Thiel, người vừa tốt nghiệp thủ khoa trường Trung học San Mateo. Cậu đã nghĩ gì khi đi ngang qua ngôi nhà tạm kia? Điều chắc chắn là cậu đã không tham gia vào những lời hô hào đó. Thiel tôn kính Nixon, ủng hộ Reagan và đọc sách của Ayn Rand. Và cậu sớm nhận ra rằng, ở ngôi trường mình đang theo học, hầu như chẳng có ai có cùng suy nghĩ với mình.

Vào thời kỳ này, Stanford đang đứng trước một vị thế khá kỳ lạ. Phía bên kia bức tường ở mạn sườn đông của khuôn viên trường, một thế giới mới mang tên Thung lũng Silicon đang phát triển bùng nổ. Apple vừa mới ra mắt dòng máy Macintosh, và những công ty khởi nghiệp từ gara để xe đã phình to thành các doanh nghiệp tuyển dụng hàng ngàn nhân sự chỉ sau vài năm ngắn ngủi. Sự phấn khích về việc kiến tạo tương lai ngập tràn khắp vùng đất đó. Thế nhưng, vào cùng thời điểm ấy, bên trong ngôi trường đại học nuôi dưỡng những nhân tài sẽ chống đỡ cho tương lai đó, một cuộc chiến xoay quanh quá khứ lại đang diễn ra vô cùng nảy lửa. Nên bắt sinh viên đọc tác phẩm gì, tên của ai sẽ được giữ lại trong các giảng đường? Bức tranh một bên tường ngoài đang xây dựng ngày mai, còn bên trong lại tranh chấp về ngày hôm qua. Đó chính là cảnh tượng đầu tiên mà Thiel nhìn thấy khi bước chân vào đại học.

Nếu hiểu được hoàn cảnh trường thành của Thiel, ta có thể đoán được tại sao ông không thể hòa nhập vào bầu không khí đó. Sinh ra tại Đức, Thiel đã trải qua thời thơ ấu ở cả Nam Phi lẫn Namibia, liên tục chuyển từ nước này sang nước khác theo chân người cha là kỹ sư mỏ. Ông là một đứa trẻ không bao giờ gắn bó lâu dài với bất kỳ ngôi trường nào. Điểm tựa của ông không phải là bạn bè đồng trang lứa, mà là sách vở, trò chơi và những con số. Ông say mê cờ vua, giải toán, và lớn lên như một người cảm thấy thoải mái hơn khi tin vào lẽ phải của riêng mình thay vì hòa mình vào đám đông. Một đứa trẻ như thế khi rơi vào một khuôn viên trường đại học nhuộm màu tả khuynh đậm nét, thì việc không thể hòa nhập có lẽ là điều đã được định sẵn.

Việc trở thành nhóm thiểu số sẽ đẩy con người ta vào một trong hai lựa chọn: im lặng hoặc lên tiếng to hơn. Thiel đã chọn về sau. Tuy nhiên, phải mất một thời gian để lựa chọn đó định hình cụ thể, và trong quá trình đó, ông đã nắm giữ được một công cụ tư duy sẽ theo ông suốt cuộc đời. Tại sao con người ta lại tranh giành nhau vì cùng một thứ? Chương này là câu chuyện về việc công cụ đó đã đến tay ông như thế nào, nó đã chỉ ra cho ông thấy điều gì và đã che mắt ông khỏi điều gì.

Chiến trường mang tên Văn hóa Phương Tây

Vào cuối thập niên 1980, cuộc chiến nảy lửa nhất tại Stanford lại nổ ra xung quanh thời khóa biểu giảng dạy một cách đầy bất ngờ. Có một môn học đại cương bắt buộc mà bất kỳ tân sinh viên nào cũng phải học. Tên của nó là 'Văn hóa Phương Tây' (Western Culture). Đó là một chương trình kéo dài một năm học để đọc các tác phẩm kinh điển phương Tây, bắt đầu từ Plato. Vấn đề nằm ở danh mục bài đọc. Những tác giả có tên trong danh sách đó hầu như toàn bộ là người da trắng, hầu như toàn bộ là nam giới, và hầu như toàn bộ đều đã qua đời.

Các sinh viên theo xu hướng tiến bộ cùng một số giáo sư đã lên tiếng phản đối điều này. Vào năm 1987, các tổ chức bao gồm Liên minh Sinh viên Da đen đã tổ chức một cuộc tuần hành. Một trong những khẩu hiệu họ hô vang đã được trích dẫn đi trích dẫn lại nhiều lần: "Hey hey, ho ho, Western Culture's got to go (Này này, hô hô, Văn hóa Phương Tây phải biến đi thôi)". Người ta kể lại rằng Mục sư Jesse Jackson, một nhà thơ kiêm nhà hoạt động xã hội, đã dẫn đầu cuộc tuần hành đó. Họ lập luận rằng việc chỉ bắt đọc sách của đàn ông da trắng không phải là sự đa dạng, và đó là một danh sách thậm chí không chứa nổi một nửa thế giới.

Trường đại học đã lập ra một ủy ban để xem xét vấn đề này và cuối cùng đã phải đầu hàng. Vào mùa xuân năm 1988, Hội đồng trường Stanford đã quyết định bãi bỏ môn học 'Văn hóa Phương Tây'. Thay thế vào đó là một môn học mới có tên là 'Văn hóa, Ý tưởng và Giá trị' (Culture, Ideas and Values). Môn học này bắt đầu được áp dụng từ năm học 1988-1989. Danh sách bài đọc mới đã bổ sung thêm tác phẩm của các tác giả nữ giới, người da màu và những tác giả ngoài khu vực phương Tây.

Thiel đã phản đối quyết định này. Dưới góc nhìn của ông, đây không đơn thuần là câu chuyện thêm bớt vài cuốn sách. Chương trình giảng dạy mới bao gồm cả cuốn hồi ký của Rigoberta Menchú, một phụ nữ bản địa Guatemala. Đó là cuốn tự truyện của một người phụ nữ sinh ra trong một gia đình thổ dân nghèo khó và đã mất đi người thân trong các cuộc bạo lực của lực lượng quân đội. Thiel không hài lòng với cách cuốn sách này được đưa vào giảng đường. Ông cho rằng đó không phải là sự tò mò học thuật nhằm tìm hiểu nền văn hóa ngoài phương Tây, mà là một hành vi chính trị nhằm đưa chính nền văn minh phương Tây vào ghế bị cáo. Ông gọi toàn bộ xu hướng này bằng cụm từ "vỡ kịch tâm lý tả khuynh" (left-wing psychodrama). Theo ý ông, đó không phải là nơi giảng dạy các sự thật, mà là một sân khấu để diễn vở kịch của sự tội lỗi.

Ở đây có một điều cần phải làm rõ. Việc chẩn đoán của Thiel đúng hay sai không phải là câu hỏi mà cuốn sách này sẽ trả lời. Cuốn hồi ký của Menchú sau này cũng từng vướng vào những tranh cãi xoay quanh tính chính xác của một số tình tiết thực tế. Thế nhưng, việc đọc cuốn sách đó trong giảng đường có đồng nghĩa với sự suy tàn của văn minh phương Tây hay không lại là một câu hỏi hoàn toàn khác. Thiel đã gộp chung cả hai điều đó lại làm một. Ông tin chắc rằng từ 'đa dạng' thực chất chỉ là một bức màn nguy trang cho phép duy nhất một luồng tư tưởng tồn tại. Rằng người ta đang gom những con người có đầu óc giống hệt nhau nhưng mang vẻ ngoài khác biệt lại một chỗ rồi gọi đó là sự đa dạng.

Mười một người và một tờ báo

Chỉ với niềm tin mãnh liệt thì chẳng thể thay đổi được điều gì. Thiel quyết định thành lập một cơ quan truyền thông. Năm 1987, ông cùng các đồng nghiệp, bao gồm cả Norman Book, đã sáng lập một tờ báo sinh viên. Tên của nó là 'The Stanford Review' (Đánh giá Stanford). Đây là tờ báo thể hiện rõ nét khuynh hướng bảo thủ và chủ nghĩa tự do cá nhân. Thiel đảm nhận vai trò tổng biên tập đầu tiên cho đến khi tốt nghiệp vào năm 1989, và Norman Book đồng hành với tư cách là người đồng sáng lập kiêm thư ký tòa soạn. (Số lượng người chính xác tham gia vào việc sáng lập tờ báo có sự khác biệt tùy theo từng nguồn tài liệu.)

Tờ báo cần tiền bạc và cả những lời khuyên. Cả hai thứ đó đều đến từ bên ngoài. Người ta nói rằng Irving Kristol, người được mệnh danh là cha đỡ đầu của chủ nghĩa tân bảo thủ, đã cung cấp tài chính và hướng dẫn trí tuệ. Đây là một phần trong trào lưu lớn của phe bảo thủ tại Washington nhằm cấm chốt các điểm tựa bên trong các khuôn viên đại học. Có thể nói, một trong những điểm tựa đó đã được đặt vào tay của một tân sinh viên trường Stanford.

Bản chất của tờ The Stanford Review được thể hiện rõ qua các trang viết của nó. Đó không phải là một tạp chí học thuật nhã nhặn. Sự khiêu khích chính là vũ khí của họ. Một nhà bình luận đã chỉ trích hành vi tình dục của những người đàn ông đồng tính là phi tự nhiên. Một bài viết khác mô tả việc đưa tác phẩm của các nhà văn không phải da trắng vào chương trình 'Văn hóa Phương Tây' là dấu hiệu báo trước sự sụp đổ của phương Tây. Một số báo thậm chí đã dành trọn vẹn để bào chữa cho một sinh viên bị truy tố về tội xâm hại tình dục trẻ vị thành niên. Sinh viên đó sau này đã bị tòa tuyên án có tội.

Chúng ta nên nhìn nhận thế nào về người thanh niên đã tạo ra một ấn phẩm như vậy? Có thể xem anh ta là một kẻ phản kháng cô độc chống lại sự đạo đức giả của thời đại, hoặc cũng có thể xem anh ta là một người trẻ tuổi nguy trang sự chế giễu đối với những kẻ yếu thế thành đức tin của mình. Cả hai góc nhìn này đều đang hướng về cùng một ấn phẩm. Bản thân Thiel tự coi mình là về trước, một kẻ dị giáo chống lại luồng tư tưởng duy nhất đang thống trị khuôn viên trường. Những gì ông đạt được qua sự khiêu khích này là rất rõ ràng. Đó chính là cái tên của mình. Tại khuôn viên Stanford, ba chữ Peter Thiel, dù muốn hay không, đã trở thành một cái tên mà mọi người đều biết.

Cuộc chiến này có một đồng minh. Đó là David O. Sacks. Hai người họ được liên kết bởi một điểm chung kỳ lạ. Đó là cả hai đều từng trải qua thời thơ ấu ở Nam Phi dưới chế độ apartheid. Hai con người lớn lên khi tận mắt chứng kiến hệ thống phân biệt chủng tộc, giờ đây lại sát cánh bên nhau ở vị trí phản đối kịch liệt hơn ai hết chính sách đa dạng của các trường đại học Mỹ. Tốt hơn hết là cứ để chi tiết này nguyên vẹn như thế. Việc cùng một trải nghiệm không dẫn đến cùng một kết luận, đó chính là chuyện của con người.

Sau khi Thiel nhận bằng cử nhân triết học và rời đi vào năm 1989, Sacks đã tiếp quản vị trí tổng biên tập. Cuộc chiến của hai người không dừng lại ở một tờ báo. Vào năm 1995, họ đã cùng nhau xuất bản một cuốn sách. Tiêu đề của cuốn sách trùng với tiêu đề của chương này: 'Huyền thoại về sự đa dạng: Chủ nghĩa đa văn hóa và chính trị của sự bất khoan dung tại Stanford (The Diversity

Myth)'. Cuốn sách được xuất bản thông qua một viện nghiên cứu bảo thủ mang tên Viện Independent, và Giáo sư Elizabeth Fox-Genovese của Đại học Emory đã viết lời tựa.

Lập luận của cuốn sách rất gay gắt và võ đoán. Hai người viết rằng sự phân biệt chủng tộc thực sự ở Mỹ hiện nay hầu như đã biến mất. Họ cũng lập luận rằng trường đại học không phải là nơi nuôi dưỡng sự đa dạng, mà là vườn ươm tạo ra sự rập khuôn của tư tưởng cánh tả. Đoạn văn được trích dẫn liên tục từ cuốn sách là phần lật ngược định nghĩa về sự đa dạng: việc tập hợp những người có vẻ ngoài khác nhau nhưng lại có cách nói và cách nghĩ giống hệt nhau không phải là sự đa dạng.

Dư chấn sau đó vô cùng lớn. Hiệu phó học vụ của Stanford lúc bấy giờ là Condoleezza Rice — người sau này trở thành Ngoại trưởng Hoa Kỳ. Hiệu trưởng là Gerhard Casper. Cả hai đã công khai chỉ trích cuốn sách của Thiel và Sacks. Họ gọi đó là một 'bức tranh biếm họa' bóp méo ác ý chương trình giảng dạy dành cho tân sinh viên và là 'sự kích động thuần túy'. Những người nắm quyền lực cao nhất ở trường đại học đã trực tiếp chĩa mũi tên vào cuốn sách của hai cựu sinh viên.

Câu chuyện này có một phần hậu vĩ diễn ra sau một khoảng thời gian dài. Vào năm 2016, Thiel đã chính thức xin lỗi về hai đoạn mô tả gây tranh cãi trong cuốn sách này đề cập đến phong trào chống khủng hoảng hiếp dâm và nạn hiếp dâm khi hẹn hò. Đó là hơn hai mươi năm sau khi cuốn sách được xuất bản. Thời điểm đưa ra lời xin lỗi thật trùng hợp. Vào năm đó, Thiel đang trên đường bước vào trung tâm của chính trường Mỹ. Liệu lời xin lỗi đó là chân thành hay là một sự tính toán, điều đó tùy thuộc vào sự phán xét của độc giả.

Người thầy của kẻ ghét sự cạnh tranh

Điều quan trọng nhất mà Thiel nhận được ở Stanford không phải là tờ báo hay cuốn sách. Đó chính là những bài giảng của một người.

René Girard. Ông là một nhà phê bình văn học kiêm triết gia đến từ Pháp, lúc bấy giờ đang giảng dạy tại Stanford. Trong mắt các sinh viên, Girard được biết đến là một vị giáo sư khác biệt, đi ngược lại với các trào lưu học thuật thịnh hành. Thiel đã ngồi trong lớp học của ông, và ngay tại đó, ông đã tìm thấy một tư tưởng sẽ nâng đỡ toàn bộ thế giới quan của mình suốt đời. Mỗi lương duyên giữa hai người không dừng lại ở giảng đường mà đã phát triển thành một tình bạn suốt đời.

Tư tưởng của Girard nếu tóm gọn lại trong một câu thì sẽ là thế này: Con người không tự mình quyết định những gì bản thân mong muốn. Họ nhìn thấy những gì người khác muốn, rồi muốn theo như vậy.

Nếu điều này nghe có vẻ khó hiểu, hãy rời giảng đường một lát và hình dung một cảnh tượng sau đây. Hãy tưởng tượng một căn phòng có hai đứa trẻ. Trong phòng có khoảng một trăm món đồ chơi nằm rải rác. Đứa lớn nhặt một món trong số đó lên, đó là một chiếc ô tô màu đỏ cũ kỹ. Cho đến khoảnh khắc đó, đứa thứ hai chưa từng đoái hoài gì đến chiếc xe ấy. Thế nhưng, ngay khi đứa lớn cầm lấy nó, đứa nhỏ cũng đột nhiên muốn có chiếc xe màu đỏ đó. Chín mươi chín món đồ chơi còn lại bỗng chốc biến mất khỏi tầm mắt của chúng. Cả hai bắt đầu khóc lóc và tranh giành nhau món đồ duy nhất đó.

Tại sao đứa trẻ thứ hai lại muốn đứng chiếc xe đó? Không phải vì chiếc xe đột nhiên trở nên tốt hơn, mà là vì đứa lớn muốn có nó. Điểm khởi đầu thực sự của ham muốn không phải là vật thể, mà là người bên cạnh. Girard gọi đây là ham muốn bắt chước (mimetic desire). Khi chúng ta muốn một thứ gì đó, ham muốn đó không xuất phát trực tiếp từ đối tượng, mà đi qua một người khác cũng đang khao khát nó. Ham muốn luôn có một hình mẫu. Chúng ta hướng tay theo nơi mà hình mẫu ấy đang chỉ vào.

Thế giới của người trưởng thành cũng không hề khác biệt. Một nhà hàng vốn không ai thèm ngó ngang tới, bỗng một ngày xuất hiện hàng dài xếp hàng, thế là dòng người lại đổ xô đến vì nhìn thấy hàng dài đó. Họ xếp hàng trước cả khi kiểm tra xem món ăn có ngon hay không. Ngôi nhà mà ai đó muốn mua sẽ tăng giá, còn ngôi nhà không ai muốn sẽ giảm giá xuống. Một suất học tại trường đại học danh tiếng, một vị trí ở một công ty đang phát đạt, một thứ duy nhất mà ai ai cũng muốn sở hữu. Lý do thứ đó trở nên quý giá thường không phải vì bản chất nó quý giá, mà là vì có quá nhiều người cùng muốn có nó vào một thời điểm.

Nơi Girard rút ra tư tưởng này không phải là giảng đường kinh tế học, mà là từ những trang sách tiểu thuyết. Ban đầu ông vốn là một nhà nghiên cứu văn học. Đọc đi đọc lại các tác phẩm vĩ đại của Cervantes với Don Quixote, Stendhal, Flaubert, Dostoevsky, và Proust, ông đã phát hiện ra một mô-típ chung: ham muốn của các nhân vật không bao giờ nảy sinh trực tiếp. Don Quixote muốn trở thành hiệp sĩ để bắt chước người hùng Amadis trong tiểu thuyết hiệp sĩ. Đó không phải là giấc mơ tự thân, mà là một ước mơ được sao chép từ hình mẫu trong sách. Girard nhận thấy ham muốn luôn có ba đỉnh: bản thân tôi, đối tượng tôi muốn, và hình mẫu đã muốn đối tượng đó trước. Chúng ta không thể ham muốn bất kỳ điều gì nếu không thông qua một hình mẫu. Ông đã gửi gắm phát hiện này vào cuốn sách đầu tay của mình mang tên 'Lời nói dối lằng mạp và sự thật tiểu thuyết'. Nguyên lý hoạt động của quảng cáo cũng dựa trên chính mô-típ này. Quảng cáo không giải thích tính năng của sản phẩm, nó chỉ cho thấy người sở hữu sản phẩm đó đáng ngưỡng mộ và ghen tị ra sao. Chúng ta bị thuần hóa để khao khát người đeo chiếc đồng hồ chứ không phải bản thân chiếc đồng hồ.

Điểm đáng sợ trong góc nhìn của Girard nằm ở phần tiếp theo. Khi số lượng người muốn cùng một thứ tăng lên, sự cạnh tranh càng trở nên khốc liệt. Và khi cạnh tranh gay gắt, con người sẽ quên mất ban đầu mình thực sự muốn gì. Ban đầu, chiếc xe màu đỏ là mục tiêu. Nhưng khi cuộc tranh giành kéo dài, chiếc xe dần bị gạt sang một bên, và việc đánh bại đối phương trở thành mục đích duy nhất. Girard đã cảnh báo rằng: những kẻ cạnh tranh sẽ quên đi đối tượng ban đầu gây ra mâu thuẫn, chỉ tập trung vào việc đánh bại đối thủ. Người từng là hình mẫu của ham muốn giờ đây biến thành chướng ngại vật cần vượt qua, và cuối cùng trở thành kẻ thù.

Thiel đã mang tư tưởng này ra khỏi giảng đường. Và ông đã soi chiếu lại cuộc đời mình bằng chính thước đo đó.

Sau khi tốt nghiệp Trường Luật Stanford, ông đã cạnh tranh với các bạn cùng khóa để giành vị trí thư ký luật tại Tòa án Tối cao Liên bang. Trong giới luật pháp Mỹ, vị trí đó được coi là nấc thang

cuối cùng trên chiếc thang cao nhất. Để giành được nấc thang đó, những người trẻ thông minh đã phải vắt kiệt sức lực của mình suốt nhiều năm trời. Thiel cũng là một trong số họ. Và ông đã không có được vị trí đó. (Chi tiết cụ thể về việc vào thời điểm đó Thiel đã cạnh tranh để làm thư ký cho vị thẩm phán nào, hay liệu ông có vào đến vòng phỏng vấn cuối cùng hay không, tùy thuộc vào từng nguồn tài liệu.) Sau này, ông đã để lại một lời nhận xét kỳ lạ về thất bại đó. Ông nói rằng vào lúc ấy ông cứ ngỡ cuộc đời mình thế là chấm hết, nhưng nếu giành được vị trí đó, ông có lẽ sẽ mãi mãi ở lại trên chiếc thang ấy cả đời. Nhờ bị trượt mà ông mới có thể bước xuống khỏi chiếc thang đó.

Con đường ông đi sau khi tốt nghiệp trường luật là một lộ trình bằng phẳng của giới tinh hoa. Đầu tiên, ông làm thư ký luật cho Thẩm phán Edmondson tại Tòa án Phúc thẩm Liên bang Khu vực 11, rồi sau đó gia nhập Sullivan & Cromwell, một công ty luật lớn ở New York. Đó là nơi mà ai cũng khao khát được bước chân vào. Thế nhưng, cảnh tượng mà Thiel nhìn thấy ở đó lại vô cùng kỳ lạ. Những người ở ngoài cửa đều muốn vào trong, còn những người ở trong cửa lại đều muốn thoát ra ngoài. Sau này, ông đã ví nơi đó với nhà tù Alcatraz: bên trong ai cũng mơ về một cuộc vượt ngục, còn bên ngoài thì ai nấy đều xếp hàng để được vào. Khoảng thời gian ông ở lại đó không hề kéo dài. (Có thông tin được trích dẫn rộng rãi rằng thời gian ông làm việc tại Sullivan & Cromwell chỉ khoảng hơn 7 tháng.)

Thiel đã có thể lý giải bản chất của sự vỡ mộng về bản thân bằng ngôn ngữ của Girard. Những vị trí mà ông từng khao khát đến thế—dù là thư ký luật tại Tòa án Tối cao hay tại một công ty luật danh tiếng—lý do ông muốn có chúng không phải vì chúng thực sự phù hợp với ông. Mà ông muốn chúng chỉ đơn giản vì mọi người khác đều muốn chúng. Ông giống như đứa con thứ hai tranh giành chiếc xe hơi màu đỏ. Khác biệt duy nhất là ông đã nhận ra mình chính là đứa con thứ hai đó.

Từ đây, một câu nói mà sau này sẽ định hình nên con người ông đã được khơi nguồn: "Cạnh tranh là dành cho những kẻ thất bại (Competition is for losers)." Tuy nhiên, phải rất lâu sau đó, vào năm 2014, câu nói này mới chính thức ra đời. Không phải chàng thanh niên Thiel của đầu những năm 1990 đã luôn cửa miệng câu nói này. Khi ấy, thứ ông có không phải là một đức tin đã trưởng thành, mà là một công cụ tư duy vừa mới nắm bắt được. Đó là ý chí quyết không bước vào cánh cửa hẹp nơi người ta chen chúc, và trực giác rằng việc cùng muốn những thứ mà mọi người khác muốn chính là một cạm bẫy. Sau này, khi trở thành một doanh nhân và lớn tiếng hô hào "đừng cạnh tranh, hãy độc quyền", cội nguồn của tiếng hô ấy chính là từ lớp học này. Ông đã học được cách ghét bỏ sự cạnh tranh từ một triết gia người Pháp.

Một góc khuất

Đến đây, có lẽ chúng ta cần dừng lại một chút. Ý tưởng về ham muốn bắt chước rõ ràng là rất sắc bén. Nó soi rọi một cách tổ tường lý do tại sao con người lại tranh giành nhau một cách vô nghĩa vì những thứ giống nhau. Tuy nhiên, giống như mọi công cụ mạnh mẽ khác, công cụ này cũng có những góc khuất.

Nếu mọi ham muốn chỉ là sự bắt chước, thì mọi sự cạnh tranh đều trở nên ngớ ngẩn. Khi ai đó khao khát một điều gì đó một cách nghiêm túc, một lưỡi dao lập tức được trao vào tay ta để gạt phất ham muốn đó đi bằng câu nói: "Người chỉ đang bắt chước người khác mà thôi." Các phong trào xã hội, các yêu sách đòi quyền lợi, hay khát vọng hướng tới một hoàn cảnh tốt đẹp hơn, tất cả đều có thể bị hạ thấp xuống chỉ còn là tâm lý đám đông trước lưỡi dao này. Đối với những sinh viên phản đối chế độ phân biệt chủng tộc Apartheid trước những cúp lều lụp xụp trên khuôn viên đại học, Thiel giờ đây có thể nhìn họ giống như những đứa trẻ đang tranh giành chiếc xe hơi màu đỏ. Bất kể nội dung đằng sau cơn giận dữ của họ là gì, nó đều có thể bị quy giản thành sự cuồng loạn của một đám đông bắt chước lẫn nhau.

Một góc khuất khác lại nằm ở nơi sâu sắc hơn. Bản thân Girard đã tìm kiếm con đường thoát khỏi sự bắt chước trong tôn giáo. Nhận ra rằng ham muốn của mình là đi vay mượn từ người khác, và ngừng tham gia vào bạo lực đám đông—đó chính là sự hoán cải mà ông đã nói đến. Thế nhưng, phương thuốc mà Thiel rút ra từ cùng một lý thuyết lại mang một sắc thái hoàn toàn khác. Ông đã diễn dịch con đường thoát khỏi đám đông thành cách để giành chiến thắng một cách thông minh hơn: Hãy tránh xa những thị trường nơi người ta đang tranh giành và chiếm lĩnh một thị trường không có ai. Lời dạy tránh bầy bắt chước đã chuyển hóa thành chiến lược sở hữu mọi thứ một mình ở nơi không có đối thủ cạnh tranh. Cùng đọc một cuốn sách, nhưng mỗi người chỉ tiếp nhận tương xứng với tầm vóc của riêng mình. Một nhà phê bình sau này đã mỉa mai rằng Thiel đã lấy đi mọi thứ từ Girard, ngoại trừ Phúc âm. Đánh giá thuộc về người đọc, nhưng việc người thầy và người trò xuất phát từ cùng một điểm để rồi đi đến những nơi khác nhau là điều rất đáng ghi nhận.

Đây chính là hình hài mà thuyết ham muốn bắt chước đã mang lấy dưới bàn tay của Thiel. Lý thuyết đó đáng lẽ đã có thể mang lại cho ông sự khiêm tốn để nghi ngờ ham muốn của chính mình. Trên thực tế, ở một số khía cạnh, nó đã hoạt động như vậy. Nhưng đồng thời, nó cũng hoạt động như một sự tự tin để xem thường ham muốn của người khác. Đó là sự tự tin rằng chỉ mình ông thoát khỏi đám đông đang bị cuốn đi, rằng đám đông đang bắt chước còn ông thì thấu suốt cơ chế đó. Cùng một lý thuyết, một mặt trở thành tấm gương tự soi xét bản thân, mặt khác lại trở thành tháp canh để nhìn xuống người khác. Trong con người Thiel, hai khía cạnh này rất cuộc chưa bao giờ tách rời nhau.

Vật tế thần trên thập tự giá

Những gì Girard mang lại cho Thiel không chỉ là triết lý kinh doanh. Ông cũng giúp Thiel dựng lại đức tin của mình.

Thiel lớn lên trong một gia đình Tin Lành Phúc âm bảo thủ. Cha mẹ ông là những người sùng đạo. Tuy nhiên, Thiel đã không thể tiếp nhận trọn vẹn đức tin theo chủ nghĩa cơ bản của thể hệ cha mẹ mình. Đối với ông, đức tin ấy quá cứng nhắc và khép kín. Đó là một dạng niềm tin mà một người trẻ thông minh khó lòng chấp nhận bằng lý trí của mình. Ông đứng lảng lảng ở khoảng giữa đức tin và lý trí.

Girard đã lấp đầy khoảng trống đó. Là một tín đồ Công giáo sùng đạo, ông đã áp dụng thuyết bắt chước vào toàn bộ lịch sử nhân loại và tôn giáo. Cốt lõi của thuyết này là khái niệm cơ chế vật tế thần (scapegoat mechanism).

Lời giải thích của Girard tiếp tục như sau: Khi mọi người bắt đầu tranh giành cùng một thứ vì ham muốn bắt chước, xung đột sẽ không dừng lại ở mối quan hệ giữa người với người. Một người khác chứng kiến cuộc tranh chấp của người bên cạnh sẽ bắt chước cuộc tranh chấp đó, và khi sự thù hận bắt chước sự thù hận, toàn bộ cộng đồng sẽ bị cuốn vào vòng xoáy bạo lực. Đó là trạng thái mà tất cả mọi người đều trở thành kẻ thù của nhau. Khi trạng thái này đạt đến đỉnh điểm, cộng đồng sẽ đứng trước bờ vực sụp đổ.

Vào lúc đó, nhân loại thời cổ đại đã tình cờ phát hiện ra một lối thoát. Đó là hướng toàn bộ sự thù hận của mọi người vào một cá nhân duy nhất. Một người yếu nhất, khác biệt nhất và dễ bị bắt nạt nhất trong cộng đồng. Đổ hết mọi trách nhiệm lên đầu người đó, và tất cả mọi người đồng lòng xua đuổi hoặc giết chết họ. Khi ấy, một cách kỳ diệu, hòa bình sẽ quay trở lại. Sau khi bạo lực vốn hướng vào nhau được trút hết lên một người, bầu không khí tĩnh lặng tạm thời sẽ bao trùm lên những người còn lại. Nhờ sự hy sinh của một cá nhân đó mà tất cả được hòa giải. Girard coi đây là cội nguồn sâu kín của các tôn giáo và nghi lễ cổ xưa của nhân loại. Lễ vật được dâng lên bàn thờ, suy cho cùng, chính là vật tế thần hứng chịu thay bạo lực của cộng đồng.

Đến đây, câu chuyện nghe như một sự giải phẫu tôn giáo một cách lạnh lùng. Nhưng Girard lại rẽ theo hướng hoàn toàn ngược lại. Ông cho rằng Kitô giáo không phải là tôn giáo biện minh cho cơ chế vật tế thần này, mà trái lại, là tôn giáo vạch trần và đập tan nó.

Theo cách lý giải của Girard, câu chuyện trong các Phúc âm có góc nhìn hoàn toàn khác biệt so với bất kỳ huyền thoại nào khác. Các huyền thoại cổ xưa luôn được kể từ góc độ của đám đông, qua con mắt của những kẻ sát hại con dê tế thần. Theo đó, con dê tế thần xứng đáng phải chịu tội và cái chết của nó giúp khôi phục lại trật tự. Thế nhưng, câu chuyện về Chúa Jesus lại được kể từ chính góc nhìn của con dê tế thần, vạch rõ thực tế rằng Ngài hoàn toàn vô tội. Đám đông dồn ép Ngài vào đường tội lỗi rồi đóng đinh trên thập giá, nhưng Phúc âm đã chỉ ra Ngài không hề có tội ngay từ đầu. Câu chuyện này đã phơi bày ra ánh sáng trò lừa bịp lâu đời khi đám đông dồn bạo lực lên một người duy nhất và gọi đó là công lý. Dưới góc nhìn của Girard, cái chết của Chúa Jesus là một sự kiện vô hiệu hóa vĩnh viễn trò lừa bịp đó. Một sự hy sinh vô tội duy nhất đã vạch trần chính cơ chế ấy, để không còn ai có thể bị biến thành con dê tế thần nữa.

Thiel đã tiếp nhận sâu sắc cách lý giải này. Đó chính là hình thức đức tin mà ông hằng tìm kiếm. Bởi lẽ, nó mở ra con đường giúp ông bảo vệ lập luận Cơ đốc giáo là chân lý về mặt trí tuệ, mà không cần phải mù quáng tuân theo chủ nghĩa căn bản của cha mẹ mình. Ông tự mô tả đức tin của mình là "có phần dị giáo". Dù khẳng định Cơ đốc giáo là chân lý, ông lại đứng ở một vị thế độc đáo khi không cảm thấy cần phải ép buộc hay thuyết phục người khác tin theo chân lý đó. Đó là một đức tin tin tưởng nhưng không truyền giáo. Thái độ tin chắc mình nắm giữ chân lý nhưng không bao giờ áp đặt lên người khác, điều này cũng xứng đáng được liệt kê vào danh sách những mâu thuẫn

của ông.

Kẻ dị giáo trong đám đông

Ở đây, chúng ta cần kết nối các dữ kiện lại với nhau. Cuộc biểu tình của cánh tả trên khuôn viên trường đại học năm 1985, con dê tế thần trên thập giá, và sự đúng đắn chính trị đã làm lung lay xã hội Mỹ sau này. Trong tâm trí của Thiel, ba điều này được xâu chuỗi lại thành một đường thẳng.

Chẩn đoán của Thiel là thế này: Trong một xã hội nơi quyền lực của giáo hội bị suy yếu, một khoảng trống sẽ xuất hiện trong tâm trí con người. Khoảng trống mà tôn giáo từng chiếm giữ không thể để trống mãi. Vì vậy, một tôn giáo thế tục mới đã tràn vào lấp đầy khoảng trống đó. Đó là những gì ông gọi là chủ nghĩa woke (wokeism).

Theo ông, tôn giáo mới này mang một mâu thuẫn kỳ lạ. Nó vừa phản Cơ đốc giáo, lại vừa mang đậm tính Cơ đốc giáo một cách thái quá. Chủ nghĩa woke vay mượn khái niệm tội tổ tông của Cơ đốc giáo. Đó là một cấu trúc nơi con người sinh ra đã có tội, và phải liên tục thú tội cũng như sám hối. Những ai không cố gắng hiến đũa cho những kẻ yếu thế và nạn nhân sẽ bị lên án không thương tiếc. Đến đây, nó trông có vẻ như đã bê nguyên xi ngôn ngữ của Cơ đốc giáo. Nhưng Thiel nói rằng một yếu tố quyết định đã bị bỏ sót. Đó là sự thiếu vắng của ơn cứu độ và sự tha thứ. Trong Cơ đốc giáo đích thực, có một con đường mà ở đó mọi người đều được tha thứ thông qua một sự hy sinh duy nhất. Thế nhưng, trong chủ nghĩa woke không có con đường đó. Dù có thú nhận tội lỗi thì sự tha thứ cũng không bao giờ đến, và người ta chỉ liên tục lặp lại việc tìm kiếm những con dê tế thần mới để trừng trị. Hình phạt không có sự hòa giải, mặc cảm tội lỗi không có sự cứu rỗi. Đó chính là bản chất của văn hóa woke mà Thiel đã nhìn thấy.

Và ông hướng chẩn đoán này quay trở lại điểm xuất phát của mình. Bối cảnh mà ông đã đấu tranh tại Stanford vào những năm 1980, vở kịch tâm lý cánh tả tôn sùng Menchú làm thần tượng và đưa môn Văn hóa Phương Tây lên ghế bị cáo. Ông coi đó là hình ảnh sơ khai của chủ nghĩa woke. Đám đông không ngừng tìm kiếm những con dê tế thần, nhóm người gọi một suy nghĩ duy nhất là sự đa dạng. Bản chất của cảnh tượng mà ông lần đầu nhìn thấy năm mười bảy tuổi ấy, vài thập kỷ sau đã lan rộng ra toàn xã hội Mỹ.

Tính chính xác của chẩn đoán này vẫn còn nhiều điều đáng bàn. Liệu có hợp lý khi kết nối chính sách đa dạng tại giảng đường với một hiện tượng xã hội khổng lồ, hay bản thân thuật ngữ chủ nghĩa woke có đang nhồi nhét quá nhiều thứ vào cùng một giỏ hay không – những lời chỉ trích như vậy hoàn toàn có thể được đưa ra. Tuy nhiên, đối với bản thân Thiel, bức tranh này là nhất quán. Trong tâm trí ông, ham muốn bắt chước, con dê tế thần và văn hóa woke không phải là những mảnh ghép rời rạc, mà là một bức tranh toàn cảnh duy nhất.

Vì vậy, hãy nhớ lại cậu thiếu niên mười bảy tuổi lặng lẽ đi qua trước ngôi nhà tạm vào mùa thu năm 1985. Ông là một người thuộc thiểu số. Một người không thể hòa nhập vào đám đông. Thế nhưng, sau khi trải qua lớp học của René Girard, vị thế đó đã đảo ngược một cách kỳ lạ. Không phải là kẻ không thể hòa nhập, mà là người đã thấu suốt trò lừa bịp của đám đông. Không phải là

kẻ bị cuốn trôi theo dòng người, mà là người đứng từ trên cao nhìn xuống họ. Bộ y phục mà ông sẽ khoác lên người suốt đời, bộ y phục của một kẻ đi ngược dòng (contrarian) – người duy nhất chỉ về hướng ngược lại khi tất cả chạy theo một hướng – đã bắt đầu được cất may vào khoảng thời gian này.

Bộ y phục đó đã đưa ông đi tới đâu? Đó là câu chuyện tiếp theo. Tuy nhiên, có một điều đáng để lưu ý trước. Đó là người thanh niên bắt đầu bằng việc khinh miệt sự bắt chước của đám đông này, về sau lại tập hợp quanh mình một nhóm người vô cùng trung thành. Nhóm người sẽ được gọi là PayPal Mafia. Giống như kẻ ghét bỏ sự cạnh tranh lại thiết lập nên sự độc quyền, người khinh miệt đám đông bắt chước lại tự gây dựng nên một đội ngũ của riêng mình. Hạt giống của sự mâu thuẫn đó cũng đã được gieo trồng ngay từ những năm tháng ở Stanford.

Phần II Nhà tù mang tên Cạnh tranh (1989~1998)

Chương 4: Trong và ngoài Alcatraz

Vào ngày chạp mốt 7 tháng 3 ngày, Peter Thiel đã dọn dẹp bàn làm việc của mình.

Đó là văn phòng của Sullivan & Cromwell ở Manhattan, New York. Đây là một trong những hãng luật lâu đời và kiêu kỳ bậc nhất nước Mỹ. Bàn làm việc của một luật sư chứng khoán chẳng có gì to tát. Có lẽ trên đó chất đầy các bản dự thảo hợp đồng, những cuốn bìa còng dày cộp dán nhãn phân trang xếp thành hàng, và ở một góc là những bản công bố phát hành chưa kịp xem xét. Anh đã dọn dẹp chúng từng thứ một.

Từ phía bên kia hành lang, một đồng nghiệp làm việc chung tiến lại gần. Nếu mong đợi một lời chào tạm biệt thông thường dành cho người ra đi, thì đó là một lời chào đi chệch hướng. Người đồng nghiệp nói: "Peter, thấy cậu rời khỏi đây tớ thực sự thấy nhẹ lòng. Tớ chưa từng nghĩ rằng việc trốn thoát khỏi Alcatraz lại có thể xảy ra."

Alcatraz là nhà tù trên đảo nằm giữa vịnh San Francisco. Nơi đây bị bao vây bởi dòng nước lạnh giá cùng những luồng chảy xiết, luôn gắn liền với lời đồn rằng một khi đã vào thì không thể sống sót trở ra. Câu đùa của người đồng nghiệp mang đầy gai góc. Anh ta ví công ty luật tập trung những người trẻ thông minh bậc nhất nước Mỹ ấy như một nhà tù không lối thoát. Dù vậy, bản thân anh ta lại không thể tự mình thoát ra.

Sau này, khi hồi tưởng lại cảnh tượng này, Thiel đã nói thêm một điều: "Tất nhiên, tất cả những gì cần làm để thoát khỏi nhà tù đó chỉ là bước qua cổng chính và không bao giờ quay lại nữa." Không hề có song sắt. Cổng chính luôn rộng mở. Không một ai trói anh vào bàn làm việc cả. Thế nhưng, những con người bên trong lại không thể bước ra ngoài. Bởi vì họ thậm chí còn không dám nghĩ đến việc rời đi.

Để hiểu đúng về cảnh tượng này, trước tiên chúng ta phải lần theo con đường đã đưa anh đến trước chiếc bàn làm việc đó. Bởi lẽ, để biết anh đã rời bỏ điều gì, ta cần phải xem anh đã làm những gì để đạt được nó.

Thời trẻ của Thiel là điển hình của một lộ trình ưu tú được vạch sẵn. Quỹ đạo cuộc đời anh được định hình từ sớm đến mức vào năm lớp 8, một người bạn đã viết vào lưu bút tốt nghiệp của anh rằng: "Tớ biết 4 năm nữa cậu sẽ vào thẳng năm hai Đại học Stanford." Nghe giống như đùa nhưng lại là một lời tiên tri đúng một nửa. Thiel đã tốt nghiệp thủ khoa trường Trung học San Mateo và vào Đại học Stanford đúng như lời người bạn ấy.

Năm 1989, anh nhận bằng Cử nhân Triết học (Philosophy BA) tại Stanford. Đó là Triết học. Đây quả là một chuyên ngành bất ngờ đối với một người định trở thành luật sư chọn học ở bậc đại học. Thế nhưng, lúc đó anh không hành động với quyết tâm rõ ràng là sẽ trở thành luật sư.

Sau khi nhận bằng cử nhân, anh ngay lập tức học lên Trường Luật Stanford (Stanford Law School). Và vào năm 1992, anh tốt nghiệp với tấm bằng Tiến sĩ Luật (J.D.). Cử nhân Triết học năm 1989, tốt nghiệp trường luật năm 1992. Giữa hai mốc thời gian này là khoảng cách 3 năm. Đại học

và trường luật không phải là một khối thống nhất. Tuy nhiên, trong suốt giai đoạn đó, logic mà anh theo đuổi vẫn nhất quán: tiến lên nấc thang tiếp theo, đó là tất cả.

Sau này, khi nhìn lại thời kỳ này, Thiel đã có một lời thú nhận kỳ lạ. Đối với những sinh viên ưu tú bao gồm cả anh, giáo dục là một loại vật thay thế (substitute). Nó đã thay thế điều gì? Nó thay thế việc nghiêm túc suy nghĩ về tương lai của chính mình. Thay vì đối mặt trực tiếp với câu hỏi mình sẽ làm gì tiếp theo hay sẽ sử dụng cuộc đời mình vào việc gì, họ tham gia các kỳ thi, lấy điểm số và tích lũy các tấm bằng. Trong thời gian học tập, họ có thể trì hoãn câu hỏi nặng nề đó.

Lý do anh chọn ngành luật cũng là sự tiếp nối của logic đó. Không phải vì anh có thiên chức nào đối với luật pháp. Mà là để vẽ thêm một dòng rạch rõ hơn những người khác vào sơ yếu lý lịch. Và để mở rộng tối đa các lựa chọn cho tương lai sau này. So với việc quyết định rõ ràng một điều gì đó ngay lúc này và đặt cược cả cuộc đời vào nó, thì việc giữ cho mọi cánh cửa hé mở và từng bước đi trên con đường có vẻ an toàn nhất lại được xem là cách hành xử khôn ngoan.

Sự lựa chọn này không chỉ của riêng anh. Hầu hết những người bạn cùng khóa có thành tích xuất sắc tại trường cùng anh đều đi theo con đường tương tự. Những sinh viên học giỏi đã chọn vào trường y hoặc trường luật, và đó là lựa chọn được mọi người công nhận là an toàn nhất. Hiếm có ai hỏi rằng họ muốn tạo ra thứ gì hay muốn giải quyết vấn đề nào. Ai nấy đều mải miết giành điểm số và trang bị các bằng cấp chứng chỉ. Ở trong dòng chảy đó, dường như họ chẳng bao giờ lo bị lạc đường. Bởi lẽ ai cũng đang bước đi cùng một hướng.

Kiểu hành xử này sau này được Thiel gọi là sự lạc quan bất định (indefinite optimism). Họ mơ hồ tin rằng tương lai rồi sẽ tốt đẹp lên. Tuy nhiên, tương lai đó cụ thể ra sao, hay bản thân phải tạo dựng điều gì để đạt đến tương lai ấy thì họ lại không vẽ ra. Họ chỉ đơn giản là nắm giữ quân bài tốt nhất có thể có ở hiện tại, và trì hoãn việc lựa chọn lâu nhất có thể. Cụm từ "để ngỏ các lựa chọn" nghe thì có vẻ khôn ngoan, nhưng thực chất lại đồng nghĩa với việc không đưa ra bất kỳ quyết định nào.

Năm 1992, Thiel đang đứng ở trung tâm của logic đó. Và theo logic ấy, nấc thang tiếp theo đã được định sẵn. Đó là vị trí thư ký tòa án.

Trên chiếc thang ưu tú của giới luật có một trình tự mà ai cũng biết. Đầu tiên là tốt nghiệp trường luật danh tiếng với thành tích xuất sắc. Tiếp theo là vào làm thư ký tòa án (law clerk) tại tòa phúc thẩm liên bang. Và từ đó, bước thêm một bước nữa để trở thành thư ký tòa án tại Tòa án Tối cao liên bang. Người ta tin rằng một khi đã trải qua những vị trí này, con đường sự nghiệp suốt đời về cơ bản đã được dọn sẵn.

Thiel từng bước leo lên những nấc thang đó. Ngay sau khi tốt nghiệp trường luật vào năm 1992, ông làm thư ký pháp lý cho Thẩm phán James Larry Edmondson tại Tòa phúc thẩm Liên bang Khu vực 11 (U.S. Court of Appeals for the Eleventh Circuit). Công việc kéo dài từ năm 1992 đến năm 1993. Nơi làm việc là Montgomery, bang Alabama. Vị trí thư ký pháp lý hỗ trợ thẩm phán tòa phúc thẩm, tự thân nó, đã là một thành tựu mà chỉ một tỷ lệ cực kỳ nhỏ trong số các bạn học cùng khóa

có được.

Nhưng tòa phúc thẩm chỉ là một trạm dừng chân chứ không phải là đích đến cuối cùng. Điều ông thực sự khao khát nằm ở bước tiếp theo: vị trí thư ký pháp lý tại Tòa án Tối cao Liên bang Hoa Kỳ.

Để hình dung được vị thế của công việc này, hãy nhìn vào các con số. Mỗi năm, có hàng chục nghìn người tốt nghiệp từ các trường luật trên khắp nước Mỹ. Trong số đó, chỉ có vài chục người trở thành thư ký pháp lý của Tòa án Tối cao mỗi năm. Trong thế giới của những người học luật, không có chiếc cúp nào rõ ràng và danh giá hơn thế. Đó là đỉnh cao hiển nhiên mà ai cũng phải công nhận, không cần bàn cãi về định nghĩa của sự thành công. Đối với một người luôn hướng mắt về nấc thang tiếp theo để leo lên như Thiel, vị trí này là nấc thang cao nhất và cũng là nấc thang cuối cùng.

Khi đó ông mới 25 tuổi. Và ông đã đến rất gần cánh cửa cuối cùng. Có bốn vị trí trợ lý cho các thẩm phán Tòa án Tối cao, và tám ứng viên đã trải qua cuộc phỏng vấn cuối cùng để tranh giành bốn vị trí này. Cơ hội là một phần hai. Ông gần như đã chạm tay vào đích.

Những người phỏng vấn ông là hai thẩm phán Tòa án Tối cao Liên bang: Thẩm phán Anthony Kennedy và Thẩm phán Antonin Scalia. Phong cách của hai người hoàn toàn khác nhau. Kennedy là vị thẩm phán khó đoán, đóng vai trò như một bánh lái cân bằng giữa phe tiến bộ và phe bảo thủ trong từng vụ án. Trong khi đó, Scalia lại là một tiếng nói đại diện cho trường phái bảo thủ, người luôn kiên định rằng Hiến pháp phải được diễn giải chính xác theo câu chữ vào thời điểm nó được ban hành. Được cả hai người lựa chọn đồng nghĩa với việc phải vượt qua hai bộ tiêu chuẩn hoàn toàn khác biệt cùng một lúc.

Ông đã ngồi phỏng vấn riêng với từng người. Bầu không khí diễn ra rất tốt đẹp, ít nhất là theo cảm nhận của ông. Cuộc thảo luận về các nguyên lý pháp lý giữa người phỏng vấn và ứng viên diễn ra trôi chảy, và ông cảm thấy mình đang thể hiện rất tốt. Ông tin tưởng tuyệt đối rằng chỉ cần bước lên nấc thang cuối cùng này, thành công trong suốt phần đời còn lại của ông sẽ được đảm bảo một cách hoàn hảo. Bởi vì cho đến lúc đó, những nấc thang ông từng bước qua chưa bao giờ phản bội ông.

Kết quả là ông đã bị từ chối. Cả hai thẩm phán đều chọn người khác.

Đối với một người đã quen với việc chiến thắng trong mọi cuộc cạnh tranh suốt cả cuộc đời, thất bại này không chỉ đơn thuần là một lần thi trượt. Đó là bởi vì tất cả những gì ông tích lũy và xây dựng đều hướng về một điểm duy nhất. Tốt nghiệp thủ khoa, bằng triết học, trường luật, thư ký tòa phúc thẩm—tất cả những nấc thang này suy cho cùng đều là sự chuẩn bị cho nấc thang cuối cùng mang tên Tòa án Tối cao. Khi bỏ lỡ nấc thang đó, toàn bộ chiếc thang mà ông đã leo bỗng trở nên lung lay về mặt ý nghĩa.

"Chiến thắng, do đó tôi có giá trị." Cái tôi của ông được xây dựng trên phương trình này. Nhưng giờ đây, về quan trọng nhất chống đỡ phương trình đó đã sụp đổ. "Nếu không chiến thắng, tôi là ai?" Câu hỏi này cứ bám lấy ông không buông.

Bản thân Thiel đã mô tả giai đoạn này là một "cuộc khủng hoảng tuổi lửng lơ kéo dài" (rolling quarter-life crisis). Một cuộc khủng hoảng danh tính thông thường sẽ ập đến rồi qua đi. Nhưng cuộc khủng hoảng của ông thì cứ tiếp diễn liên tục. Nó không kết thúc bằng một lần bị từ chối, bởi vì câu hỏi về việc bản thân đã sống vì điều gì vẫn đeo bám ông suốt một thời gian dài sau đó.

Điều này bộc lộ rõ ràng điểm yếu trong cách sống mà ông đã theo đuổi suốt đời. Những người chỉ biết nhìn vào nấc thang tiếp theo để leo lên sẽ bị lạc lối khi bậc thang kết thúc. Ông chưa bao giờ tự hỏi bản thân thực sự muốn gì. Vượt qua các kỳ thi và giành lấy những vị trí chính là mục tiêu, và mục tiêu đó lại dẫn đến mục tiêu tiếp theo. Đối với những người như vậy, điểm cuối của chiếc thang không phải là sự cập bến mà là một sự rơi tự do. Khi không còn nấc thang nào để leo tiếp, ông không có lời giải thích nào cho việc tại sao mình lại nỗ lực leo lên đến vậy. Không có câu trả lời nào khác ngoài việc chiến thắng. Và ông đã thất bại trong lần duy nhất đó.

Câu chuyện này còn có một phần hậu vĩ. Hãy tua nhanh thời gian một chút. Vào năm 2004, gần 10 năm sau khi bị từ chối, Thiel đã trở thành một tỷ phú sau khi đồng sáng lập và phát triển PayPal. Vào khoảng thời gian đó, ông tình cờ gặp lại một người bạn cũ. Đó là người bạn từng giúp Thiel chuẩn bị cho cuộc phỏng vấn thư ký Tòa án Tối cao thời còn ở trường luật. Đây là cuộc hội ngộ sau 10 năm.

Người bạn không hỏi ông "Đạo này thế nào?". Thay vào đó, anh ấy cười rạng rỡ và hỏi: "Peter, cậu có nghĩ rằng việc trượt vị trí thư ký Tòa án Tối cao hồi đó thực sự là một điều may mắn không?"

Thiel lúc đó mới nhận ra rằng người bạn của mình đã đúng. Nếu ông giành chiến thắng trong cuộc cạnh tranh cuối cùng đó và bước chân vào Tòa án Tối cao, cuộc đời ông sẽ trôi về đâu? Thay vì sáng tạo ra những điều mới mẻ, ông có lẽ đã dành cả đời để làm những công việc giấy tờ như sắp xếp biên bản lấy lời khai nhân chứng hay chỉnh sửa các hợp đồng của người khác. Con đường đó có thể rất danh giá, nhưng nó hoàn toàn khác biệt với con đường ông đi sau này. Thất bại đau đớn hơn bất cứ điều gì khi xưa, giờ đây nhìn lại, lại là một sự may mắn vô bờ bến đã đưa cuộc đời ông rẽ sang một hướng hoàn toàn khác.

Tuy nhiên, sự nhận thức này chỉ đến sau đó rất lâu. Ở thời điểm thất bại, không hề có sự an ủi nào như thế. Thiel của năm 1993 không có cách nào hiểu được trò đùa của người bạn vào năm 2004. Thiel của năm 1993 chỉ đơn giản là một kẻ vừa ngã xuống từ nấc thang cao nhất trên chiếc thang mà ông đã leo cả đời.

Điều tiếp theo mà kẻ bị ngã làm là tìm kiếm một chiếc thang khác.

Vì không thể vào được Tòa án Tối cao Liên bang, ông đã nhắm tới một đỉnh cao khác được công nhận trong giới luật. Vì vậy, ông đã đến New York. Và ông đã gia nhập Sullivan & Cromwell với tư cách là một luật sư chứng khoán. Đó là vào năm 1993.

Sullivan & Cromwell là một nơi làm việc hoàn hảo nếu nhìn từ bên ngoài. Đó là nơi xử lý các giao dịch khổng lồ của Phố Wall, và là công ty mà bất kỳ sinh viên tốt nghiệp trường luật danh tiếng nào cũng muốn ghi tên mình vào ít nhất một lần. Nơi đây nổi tiếng là khó vào, và một khi đã vào được,

nó sẽ trở thành điểm khởi đầu cho một sự nghiệp lẫy lừng. Nếu không thể trở thành trợ lý luật pháp tại Tòa án Tối cao, thì việc làm luật sư chứng khoán tại một công ty luật hàng đầu là một lựa chọn thay thế đủ danh giá.

Nhưng những gì Thiel thấy ở bên trong lại khác xa so với những gì người ta tưởng tượng từ bên ngoài.

Đó là một nơi kỳ lạ. Ở bên ngoài, mọi người đều sốt sắng tìm mọi cách để vào được. Thế nhưng, khi đã ở bên trong, ai nấy cũng đều tìm mọi cách để thoát ra ngoài. Những người đã nỗ lực hết mình để vào được, lại lập tức tính kế rời đi ngay khi vừa bước chân vào. Sự mâu thuẫn này bao trùm bầu không khí của công ty luật đó.

Đứng trước cảnh tượng này, người mà Thiel nghĩ đến là một người thầy thời còn học ở Stanford. Đó là Giáo sư René Girard. Girard là người đã dành cả đời để hoàn thiện lý thuyết mang tên "ham muốn bắt chước" (mimetic desire), và Thiel thời sinh viên đã bị cuốn hút sâu sắc bởi các bài giảng của ông. Ý tưởng của Girard là thế này. Con người không tự quyết định bản thân muốn gì. Họ nhìn thấy những gì người bên cạnh muốn và muốn theo điều đó. Ham muốn không bắt nguồn từ bên trong chúng ta, mà là được mượn từ người khác.

Girard thường giải thích điều này bằng cách so sánh với căn phòng của một đứa trẻ. Hai đứa trẻ được đưa vào một căn phòng đầy đồ chơi. Một đứa trẻ nhặt lên một món đồ chơi bất kỳ. Ngay khoảnh khắc đó, đứa trẻ còn lại sẽ bỏ qua tất cả những đồ chơi khác trong phòng để muốn có bằng được món đồ chơi đó. Không phải vì món đồ chơi đó đặc biệt tốt. Mà là vì đứa trẻ bên cạnh muốn có nó. Lập luận của Girard là thế giới của người lớn cũng không có gì khác biệt. Chúng ta tin rằng mình tự biết bản thân muốn gì, nhưng thực chất chỉ nhìn vào những gì người khác muốn rồi muốn theo mà thôi. Và khi số lượng người muốn cùng một thứ tăng lên, cuộc tranh giành xung quanh nó sẽ càng trở nên khốc liệt.

Cảnh tượng tại Sullivan & Cromwell chính là một minh chứng sống động cho lý thuyết đó. Mọi người theo đuổi vị trí đó không phải vì bản thân họ thực sự muốn nó. Họ đổ xô vào đó chỉ để theo đuổi ham muốn của những người khác vốn cũng thêm khát nơi này. Không một ai nghiêm túc tự hỏi việc ngồi ở vị trí đó và trải qua mỗi ngày có ý nghĩa thế nào đối với bản thân, hay nó sẽ đưa cuộc đời mình đi về đâu. Vì không hỏi, nên khi thực sự bước vào, họ cảm thấy trống rỗng. Đó là lý do tại sao ở bên trong, ai nấy đều muốn rời đi.

Các đồng nghiệp tranh giành, đấu đá lẫn nhau để được thăng tiến lên vị trí luật sư thành viên (partner). Cuộc cạnh tranh đó vô cùng khốc liệt. Và trong sự khốc liệt ấy, họ đang tự bào mòn bản thân từng chút một. Chiến thắng để làm gì thì không rõ ràng. Bởi vì chính việc chiến thắng đã trở thành mục đích cuối cùng.

Nghĩ về một ngày của luật sư chứng khoán, bản chất của sự trống rỗng đó sẽ hiện rõ. Công việc của anh ta không phải là tạo ra thứ gì đó mới mẻ. Đó là chuẩn bị đầy đủ không thiếu một giấy tờ nào theo yêu cầu của pháp luật cho các doanh nghiệp muốn phát hành cổ phiếu hoặc trái phiếu.

Đó là trau chuốt câu từ trong bản cáo bạch phát hành, kiểm tra các điều khoản quy định, và ghi lại các yếu tố rủi ro không được bỏ sót. Công việc đòi hỏi phải chính xác và tỉ mỉ. Nhưng đích đến của sự chính xác đó luôn là những giao dịch của người khác. Không có gì là của riêng họ. Nó gần giống như việc tinh chỉnh quy trình, tức là tối ưu hóa quy trình (procedural optimization). Đó là làm cho mọi việc vận hành trơn tru hơn trong một khuôn khổ có sẵn, chứ không phải là tạo ra một khuôn khổ mới.

Thiel không thể chịu đựng được cảnh tượng này.

Đó là 7 tháng 3 ngày.

Thiel đã rời Sullivan & Cromwell chỉ sau 7 tháng 3 ngày làm việc tại đó. Có lý do để ông ghi nhớ khoảng thời gian này chính xác đến từng ngày và luôn nhắc lại nó. Bởi vì khoảng thời gian đó đối với ông tuy ngắn ngủi nhưng mang tính quyết định.

Và đúng vào khoảnh khắc ông đang thu dọn hành lý, một người đồng nghiệp ở hành lang đã tiến lại gần và nhắc đến câu chuyện về Alcatraz. Đó chính là cảnh tượng được ghi ở ngay đầu chương này.

Người đồng nghiệp đã đúng. Nơi đó chính là Alcatraz. Chỉ là những song sắt của nhà tù đó không được làm bằng sắt. Cổng chính luôn rộng mở cho bất kỳ ai. Tất cả những gì cần làm để thoát ra chỉ là bước ra ngoài và không bao giờ quay lại. Thế nhưng, những con người thông minh ở bên trong lại không thể bước ra.

Tại sao họ lại không thể bước ra? Bởi vì bản ngã của họ nằm ở trong đó. Họ đã luôn chiến thắng trong các cuộc cạnh tranh để được vào đây, và tin rằng chiến thắng đó chính là bản thân mình. Bước ra khỏi đây đồng nghĩa với việc tự tay vứt bỏ chiến thắng đó. Điều đó tạo cảm giác như một sự thất bại. Vì vậy, họ đã ở lại. Họ thậm chí không dám tưởng tượng đến việc rời đi, dù ngày nào cũng muốn thoát ra nhưng ngày nào cũng quay trở lại bàn làm việc.

Thiel đã bước ra ngoài. Và không bao giờ quay trở lại.

Nếu chỉ coi 7 tháng 3 ngày này là trải nghiệm làm việc ngắn ngủi của một người trẻ tuổi, chúng ta sẽ bỏ lỡ điểm cốt lõi. Khoảng thời gian này đã trở thành nền tảng định hình lại hoàn toàn cách Thiel nhìn nhận sự cạnh tranh (competition).

Ý nghĩ mà ông đúc rút ra là thế này. Khi ai đó cạnh tranh với người khác vì một thứ gì đó, ánh mắt của họ sẽ tự nhiên đổ dồn vào người bên cạnh. Làm sao để đánh bại người kia. Trong khi mãi mê với câu hỏi này, kỹ năng của họ trong lĩnh vực hẹp đó chắc chắn sẽ được cải thiện. Cạnh tranh làm con người ta trở nên sắc bén hơn. Đó là sự thật.

Vấn đề nằm ở cái giá phải trả. Trong khi tập trung toàn bộ tâm trí vào việc đánh bại người bên cạnh, chúng ta lại đánh mất khả năng nhìn nhận điều gì thực sự quan trọng trong cuộc sống. Tại sao tôi lại tham gia cuộc chơi này, việc chiến thắng trong cuộc chơi này có ý nghĩa gì đối với cuộc đời tôi, những câu hỏi lớn như vậy biến mất khỏi tầm mắt. Thiel tin chắc rằng bi kịch thực sự của

cạnh tranh không phải là thất bại, mà là đánh mất vĩnh viễn tầm nhìn để nhận biết điều gì mới là quan trọng.

Ông thường thích trích dẫn câu nói của Henry Kissinger để minh họa cho điều này. Kissinger vốn là một học giả sau đó bước vào tâm điểm của ngành ngoại giao. Ông đã trải nghiệm thế giới đại học từ bên trong và ghi nhớ những cuộc tranh giành ở đó tàn khốc đến nhường nào. Kissinger từng chiêm bếm về chính trị nội bộ của các giáo sư Harvard thế này: Trận chiến khốc liệt đến thế bởi vì họ tranh giành một chiếc bánh quá nhỏ bé. Những cuộc tranh chấp trong học giới không diễn ra vì quyền lực to lớn thay đổi thế giới. Chúng chỉ xoay quanh một phòng nghiên cứu, một chức danh, hay một suất biên chế vĩnh viễn. Quan sát của Kissinger là dù phần thưởng có nhỏ bé, hay chính vì nó nhỏ bé, nên cuộc chiến lại càng độc địa hơn. Khác biệt càng nhỏ, phần thưởng càng ít ỏi thì cuộc chiến càng tàn nhẫn. Con người ta rơi vào những cuộc đấu tranh điên cuồng hơn chỉ để bảo vệ sự khác biệt tầm thường của chính mình.

Thiel đã đẩy hiểu biết này đi xa hơn nữa. Mọi người tin rằng cuộc cạnh tranh càng khốc liệt thì chiến thắng càng có giá trị. Thế nhưng, đó thường là một ảo tưởng. Việc đám đông đổ xô về một nơi thường được người ta gọi là trí tuệ đám đông (wisdom of crowds) và nghĩ rằng câu trả lời nằm ở đó. Theo góc nhìn của Thiel, điều ẩn giấu phía sau không phải là trí tuệ, mà là sự điên rồ của đám đông (madness of crowds). Đó là bản năng muốn trở nên giống hết những người khác, bản năng không muốn bị tách rời khỏi bầy đàn.

Các đối thủ cạnh tranh chiến đấu với nhau vì họ quá giống nhau. Giống như gia tộc Montague và gia tộc Capulet đã chia rẽ Romeo và Juliet vậy. Hai gia tộc đó có gì khác biệt lớn đến thế? Hầu như không có gì khác biệt. Họ va chạm vì quá giống nhau, và khi va chạm, họ thậm chí quên mất lý do ban đầu mình bắt đầu tranh đấu. Cạnh tranh thường diễn ra theo cách này. Những con người giống hết nhau, tranh giành cùng một thứ, và lao vào nhau mà quên đi lý do vì sao.

Lộ trình ưu tú vào cuối thập niên 1980 và đầu thập niên 1990, thời kỳ Thiel trải qua tuổi trẻ của mình, đã phản ánh một lát cắt thu nhỏ của xã hội Mỹ. Trau chuốt sơ yếu lý lịch, chiến thắng trong các cuộc cạnh tranh trước mắt, và qua đó mở rộng các lựa chọn trung và dài hạn. Ba điều này được coi là những việc mà một người trẻ thông minh đương nhiên phải làm.

Những người đi theo lộ trình đó coi tương lai là một điều bất định. Vì vậy, thay vì xây dựng một tầm nhìn rõ ràng hay đặt cược cuộc đời vào một kế hoạch cụ thể, họ lại bám lấy các cuộc cạnh tranh thi cử và xin việc trước mắt một cách ám ảnh. Họ bước lên và chỉ nhìn vào bậc thang tiếp theo. Họ không hỏi những bậc thang đó cuối cùng sẽ dẫn đến đâu.

Nghịch lý mà Thiel chỉ ra một cách sắc sảo nằm ở đây. Các luật sư và nhà tài chính ở New York tin rằng họ đang đi trên con đường an toàn (low-risk track). Họ coi đó là một lựa chọn sáng suốt để né tránh rủi ro. Tuy nhiên, dưới góc nhìn của Thiel, con đường đó lại là con đường nguy hiểm hơn bất kỳ con đường nào khác. Đó là một lộ trình có rủi ro cực kỳ cao (high-risk track), nơi xác suất không bao giờ làm được điều thực sự có ý nghĩa trong đời là cao hơn bất kỳ ai. Đó là con đường có tỷ lệ thất bại thấp, nhưng tỷ lệ kết thúc cuộc đời mà không tạo dựng được bất kỳ thứ gì lại cao hơn

bất kỳ con đường nào khác.

Nơi mà người ngoài muốn vào còn người trong lại muốn ra. 7 tháng 3 ngày tại Sullivan & Cromwell đã chỉ cho ông một hướng đi. Đừng cố gắng chen chân qua cánh cửa hẹp mà ai ai cũng đang tranh nhau lao vào. Hãy bước ra khỏi dòng người đang xếp hàng trước cánh cửa đó, rẽ qua góc phố, và tìm kiếm một cánh cửa khác chưa ai phát hiện ra, một cánh cửa bí mật (secret gate). Đó là ý nghĩ rằng con đường có thể nằm ở nơi không có đám đông tụ tập.

Có một điều cần làm rõ ở đây. Thiel ở thời kỳ này vẫn chưa phải là người đã hoàn thiện triết lý của mình. Tuyên bố nổi tiếng của ông "Cạnh tranh là dành cho những kẻ thất bại (Competition is for losers)" mãi về sau, vào năm 2014 mới ra đời. Thiel khi rời bỏ bàn làm việc ở New York vào năm 1993 chưa từng thốt ra câu nói đó. Những gì ông có lúc bấy giờ không phải là một lý thuyết hoàn chỉnh, mà chỉ là cảm giác khó chịu không thể lý giải và một linh tính nào đó. Linh tính rằng con đường này không phải là con đường dành cho mình.

Lý thuyết luôn đến muộn hơn trải nghiệm. Sự vỡ mộng của 7 tháng 3 ngày đến trước, và câu văn đúc kết nó một cách gọn gàng phải mất tới 20 năm sau mới xuất hiện. Vì biết trước kết cục nên chúng ta muốn kết nối cả hai lại làm một. Thế nhưng, đối với bản thân Thiel, giữa trải nghiệm năm 1993 và câu nói năm 2014 là cả một quãng thời gian dài cùng nhiều lần thử nghiệm và sai sót.

Ý tưởng về cánh cửa bí mật cũng có mặt tối của nó. Nói rằng con đường nằm ở nơi người khác không xếp hàng, nói ngược lại, cũng có nghĩa là đi đến nơi người khác không thể nhìn thấy. Tìm kiếm một cánh cửa khuất tầm mắt của mọi người có thể đồng nghĩa với việc bước vào một nơi mà người ta không phán xét. Trong số những công ty do Thiel thành lập sau này, có những công ty hoạt động chính tại những nơi ẩn khuất như vậy. Sự lựa chọn khước từ cánh cửa hẹp của ông không phải lúc nào cũng dẫn đến những nơi tươi sáng hơn. Tuy nhiên, đối với Thiel của năm 1993, cánh cửa đó vẫn chỉ là một hướng đi trừu tượng. Nó dẫn đến đâu, phía sau nó có gì, ngay cả ông cũng không hề hay biết.

Cũng không phải sau khi rời công ty luật là Thiel lập tức chạy đến Silicon Valley ngay.

Sau khi rời Sullivan & Cromwell vào năm 1993, ông làm việc với tư cách là một nhà giao dịch các sản phẩm phái sinh (derivatives) tại Credit Suisse. Đó là sự chuyển dịch từ thế giới luật pháp sang thế giới tài chính. Sản phẩm phái sinh là các hợp đồng tài chính mà giá trị của chúng gắn liền với sự biến động giá của các tài sản khác. Hiểu một cách đơn giản, đó là việc đặt cược vào sự biến động của tỷ giá hối đoái hoặc lãi suất. Ví dụ, người ta mua bán các hợp đồng bằng cách định giá trước việc đồng đô la sẽ tăng hay giảm giá sau ba tháng. Nếu dự đoán đúng thì kiếm được tiền, sai thì mất tiền. Nếu công việc ở công ty luật là kiểm tra các giao dịch của người khác trên giấy tờ, thì giao dịch tài chính là việc trực tiếp đặt cược nhận định của bản thân vào sự chuyển động của thị trường. Kết quả vì thế cũng quay lại một cách nhanh chóng và rõ ràng hơn. Rời khỏi công ty luật, ông lại tiếp tục vật lộn với những con số của thị trường tại một bàn làm việc khác ở một thành phố khác.

Sau vài năm trải nghiệm thị trường tài chính như thế, ông trở lại California vào năm 1996. Đó là nơi có Silicon Valley. Trải qua những nấc thang của giới luật và bàn giao dịch của Wall Street, cuối cùng ông mới chuyển hướng sang thế giới của việc kiến tạo một điều gì đó.

Nền tảng của sự chuyển hướng này là trải nghiệm kéo dài 7 tháng 3 ngày. Về sau, ông đã cải biên câu đầu tiên trong cuốn tiểu thuyết "Anna Karenina" của Tolstoy để tóm tắt suy nghĩ của mình như thế này. Tolstoy viết rằng những gia đình hạnh phúc đều giống nhau, còn mỗi gia đình bất hạnh lại bất hạnh theo một cách riêng. Thiel đã đảo ngược hoàn toàn điều này: Những doanh nghiệp hạnh phúc đều khác nhau, bởi họ tạo ra thế độc quyền nhờ giải quyết một vấn đề độc nhất chưa ai xử lý. Những doanh nghiệp bất hạnh lại giống hệt nhau, bởi họ cuối cùng không thể thoát khỏi cái bẫy của sự đồng đều tất yếu mang tên cạnh tranh.

Nguồn gốc gieo mầm cho câu nói này rất rõ ràng. Nó đến từ những hành lang của công ty luật đó—một nơi mà người bên ngoài muốn vào còn người bên trong lại muốn ra, nơi mọi người đều giống hệt nhau và cùng bất hạnh như nhau.

Tuy nhiên, thật vội vàng nếu coi sự khai sáng đó là sự thức tỉnh của một vị anh hùng. Đúng là Thiel đã nhìn ra cái bẫy của sự cạnh tranh. Thế nhưng, nơi ông hướng tới sau khi rời bỏ cạnh tranh là đấu thì vẫn chưa thể nói hết trong chương này. Dù căm ghét cạnh tranh, về sau ông lại ca ngợi độc quyền hơn bất kỳ ai khác. Từ chốn cánh cửa hẹp, ông chạm tới quyền lực lớn hơn thông qua cánh cửa bí mật mà chỉ mình ông biết. Việc ông hướng tới điều gì sau khi bước ra khỏi Alcatraz chỉ sau 7 tháng 3 ngày là câu chuyện tiếp theo.

Vào lúc này, chỉ có một điều rõ ràng. Ông đã mở cửa chính bước ra ngoài và không bao giờ quay lại. Những người thông minh còn ở lại bên trong có lẽ ngày hôm nay cũng lại quay về bàn làm việc của mình, dù trong lòng vẫn luôn muốn ra đi.

Chương 5: Cạnh tranh dành cho kẻ thất bại

Một ngày nọ vào năm 1993, tại một phòng giao dịch ở Manhattan, New York, Peter Thiel đang chăm chú quan sát giá quyền chọn tiền tệ. Với tư cách là một nhà giao dịch phái sinh của Credit Suisse, công việc của ông là mua bán dựa trên việc tỷ giá hối đoái sẽ biến động theo hướng nào và ở mức độ bao nhiêu. Yên và đô la, mác và đô la. Những con số lướt nhanh trên màn hình, và các đồng nghiệp bên cạnh đang hét lớn với ống nghe điện thoại kẹp trên vai. Chỉ vài tháng trước, ông còn là một luật sư. Vài tháng trước đó nữa, ông là một sinh viên trường luật. Và giờ đây, ông đang giao dịch các sản phẩm phái sinh tỷ giá hối đoái.

Nơi làm việc đã thay đổi. Chỗ ngồi đã thay đổi, và chức danh trên danh thiếp cũng thay đổi. Nhưng có một điều không hề thay đổi. Nhìn xung quanh, ai nấy đều khao khát cùng một thứ.

Khi rời Sullivan & Cromwell chỉ sau 7 tháng 3 ngày, Thiel tin rằng mình đã thoát khỏi một thứ gì đó. Công ty luật đó là nơi mà người ngoài thì khao khát bước vào, còn người trong thì ai nấy đều muốn thoát ra. Chính ông đã mô tả nơi đó giống như nhà tù Alcatraz. Các luật sư tốt nghiệp cùng một trường, vượt qua cùng một kỳ thi, tập trung trong cùng một văn phòng và tranh giành cùng một vị trí đối tác. Ông đã đi qua cánh cửa hẹp đó, để rồi nhận ra rằng phía sau cánh cửa ấy lại chứa đầy những cánh cửa hẹp khác.

Rời bỏ ngành luật, điểm đến tiếp theo của ông là lĩnh vực tài chính. Năm 1993, ông gia nhập Credit Suisse và trở thành nhà giao dịch phái sinh chuyên về quyền chọn tiền tệ.

Quyền chọn tiền tệ là quyền trao đổi một loại tiền tệ này lấy một loại tiền tệ khác vào một ngày xác định với tỷ giá hối đoái được định sẵn. Đó là quyền lợi chứ không phải nghĩa vụ. Nếu dự đoán đồng yên sẽ tăng giá, họ mua quyền mua; nếu nghĩ nó sẽ giảm, họ mua quyền bán. Nếu dự đoán chính xác, họ thực hiện quyền để thu lời từ chênh lệch giá; nếu sai, họ từ bỏ quyền và chỉ mất đi số tiền phí đã trả ban đầu. Cốt lõi của giao dịch quyền chọn tiền tệ là mua bán mức độ biến động của tỷ giá hối đoái. Bản thân sự biến động chính là hàng hóa. Thứ mà Thiel giao dịch là cái giá được đặt cho sự không chắc chắn của tương lai. Đó là công việc phù hợp với những người có đầu óc nhạy bén và giỏi toán học, và Thiel hội tụ cả hai điều đó.

Trong khi giao dịch ngoại hối vào ban ngày, ông cũng đảm nhận một công việc khác. Đó là viết diễn văn cho cựu Bộ trưởng Giáo dục Hoa Kỳ William Bennett. Bennett là một nhà bình luận bảo thủ từng giữ chức Bộ trưởng Giáo dục dưới chính quyền Ronald Reagan. Ông là người chuyên viết lách và diễn thuyết đề cao đạo đức, học vấn và đức hạnh. Thiel là người gọt giũa những câu từ sẽ được phát ngôn bởi vị này. Một tay ông tính toán sự biến động của sản phẩm phái sinh tỷ giá hối đoái, tay còn lại ông lựa chọn những câu chữ đạo đức để dùng trong bài phát biểu của một chính trị gia.

Hai công việc này nhìn bề ngoài dường như chẳng có liên hệ gì với nhau. Một bên là thế giới của những con số, bên kia là thế giới của ngôn từ. Nhưng cả hai thế giới đều được lấp đầy bởi cùng một

kiểu người. Những người tốt nghiệp các trường đại học danh tiếng, chọn đúng phe và dồn hết năng lượng để tiến lên nấc thang tiếp theo. Chính trường Washington hay giới tài chính Manhattan đều giống nhau ở chỗ mọi người luôn liếc nhìn nhau và cùng nhắm vào một vị trí. Dưới góc nhìn của Thiel, giới tài chính Phố Wall về bản chất không khác gì các công ty luật. Chỉ là có nhiều tiền quạ lại hơn, còn hành vi của con người bên trong đó thì y hệt nhau. Họ nhìn người bên cạnh, thèm muốn những gì người bên cạnh có, và cố gắng đánh bại người bên cạnh.

Trong khoảng thời gian này, trong đầu Thiel thường xuất hiện tiếng nói của một người. Đó là René Girard, người ông đã gặp trong những năm học đại học tại Stanford.

Girard là giáo sư văn học và nhân học người Pháp. Thiel đã gặp ông khi còn là sinh viên đại học tại Stanford. Là một sinh viên triết học, Thiel ngồi trong giảng đường của Girard và chứng kiến một lý thuyết phê bình văn học tìm cách giải thích toàn bộ bản chất con người. Girard đọc con người theo cách ông đọc các cuốn tiểu thuyết. Từ tác phẩm Don Quixote của Cervantes, các nhân vật của Stendhal, cho đến những bi kịch của Dostoevsky, ông liên tục vạch ra cùng một cấu trúc tương tự. Cuộc gặp gỡ này đã để lại dấu ấn sâu đậm trong lòng Thiel. Sau này, ông đã nhiều lần chia sẻ rằng trong số những gì được học, lý thuyết của Girard là thứ có ảnh hưởng sâu sắc nhất đến ông.

Cốt lõi tư tưởng mà Girard mài giũa suốt đời có thể được tóm tắt trong một câu. Đó là con người không biết bản thân thực sự muốn gì. Chúng ta không sinh ra với những ham muốn tự thân. Chúng ta bắt chước ham muốn. Một vật trở nên đáng khao khát không phải vì bản thân nó tỏa sáng, mà vì có người khác đang thèm muốn nó. Girard gọi đây là ham muốn bắt chước (mimetic desire). Chúng ta nhìn vào một hình mẫu và cùng vươn tay về phía mà hình mẫu ấy đang hướng tới. Thế nhưng, ngay khi hình mẫu và ta cùng muốn một thứ, người đó lập tức trở thành đối thủ. Người mà ban đầu ta muốn giống họ, bỗng chốc trở thành kẻ thù mà ta nhất định phải đánh bại.

Phần thực sự sắc sảo trong phân tích của Girard nằm ở bước tiếp theo. Khi sự cạnh tranh ngày càng sâu sắc, người ta quên mất ban đầu mình chiến đấu vì cái gì. Đối tượng của ham muốn mờ nhạt dần, chỉ còn lại đối thủ. Hai bên gườm gườm nhìn nhau, không phải để đoạt lấy thứ đối phương đang sở hữu, mà là ám ảnh với việc phải đánh bại đối phương bằng mọi giá. Nguyên nhân của cuộc chiến biến mất, chỉ còn lại bản thân cuộc chiến.

Thiel cảm nhận rằng ông đã chứng kiến lý thuyết này vận hành sống động ngay tại phòng giao dịch của Credit Suisse. Những kẻ thông minh nhất, những người tốt nghiệp từ các ngôi trường danh giá nhất, lại đang lao về cùng một hướng như một đàn gia súc. Họ khao khát cùng một khoản tiền thường, cùng một đợt thăng tiến, và cùng một vị trí. Không một ai tự hỏi bản thân có thực sự muốn điều đó hay không. Họ muốn vì người bên cạnh muốn. Họ cố giành lấy chỉ vì người bên cạnh có được.

Có hai câu chuyện mà Thiel rất thích trích dẫn. Một câu chuyện liên quan đến một từ duy nhất. Trong tiếng Anh thời Shakespeare, từ 'ape' nghĩa là loài vượn, đồng thời cũng mang nghĩa là 'bắt chước'. Con người là loài động vật thích bắt chước. Bắt chước là điểm khởi đầu của sự học hỏi, nhưng đồng thời cũng là khởi điểm của sự điên rồ. Câu chuyện còn lại là nhận xét dí dỏm của

Henry Kissinger dành cho các giáo sư Harvard. Ông nói rằng sở dĩ các cuộc tranh chấp trong học giới khốc liệt đến thế là vì phần đặt cược quá nhỏ. Thiel vô cùng tâm đắc với nghịch lý này. Khi sự khác biệt quá lớn, người ta không tranh đấu. Chỉ khi hầu như không có sự khác biệt, con người mới chiến đấu tàn khốc hơn bao giờ hết để bảo vệ sự khác biệt mong manh đó. Khoảng cách giữa nhà giao dịch bên cạnh và tôi càng thu hẹp, khoảng cách nhỏ bé ấy lại càng trở nên sống còn.

Nhận xét của Kissinger đối với Thiel nghe như một quy luật. Người ta thường nghĩ rằng sự khác biệt lớn sẽ châm ngòi cho những cuộc chiến lớn. Nhưng những gì Thiel và Girard nhìn thấy lại hoàn toàn ngược lại. Khi hai học giả trong cùng một lĩnh vực đi đến những kết luận gần như trùng khớp, họ sẽ dành cả đời để tranh cãi quanh khoảng cách hẹp đó. Ai là người nghĩ ra ý tưởng đó trước, chú thích của ai chính xác hơn, tên của ai sẽ được ghi lại trong sách giáo khoa. Nhìn từ bên ngoài, họ gần như là những người giống hệt nhau. Thế nhưng, chính bởi sự tương đồng đó, họ lại không thể chịu đựng nổi đối phương. Thiel đã chứng kiến cảnh tượng này trong phòng giao dịch, trong giới học thuật và cả ở các công ty luật. Nơi nào tập trung những con người càng giống nhau, bầu không khí ở đó lại càng trở nên căng thẳng dữ dội.

Ở điểm này, Thiel bất đồng quan điểm với Karl Marx. Marx cho rằng con người đấu tranh vì họ khác biệt. Kẻ có và kẻ không có, nhà tư bản và người lao động, các giai cấp có xuất thân và hoàn cảnh khác nhau sẽ xung đột vì sự khác biệt đó. Quan điểm của Girard thì hoàn toàn ngược lại. Con người đấu tranh vì họ quá giống nhau. Hai con người cùng khao khát một thứ, nhưng không thể cùng sở hữu nó, dẫn đến xung đột. Giống như các nhân vật trong các vở bi kịch của Shakespeare, hai con người hầu như không có điểm khác biệt lại tàn sát lẫn nhau đến cùng mà không vì một lý do thực chất nào. Thiel nhận thấy sự cạnh tranh trong phòng giao dịch không phải kiểu của Marx, mà chính là kiểu của Girard. Bởi vì ai nấy đều quá giống nhau, nên họ không thể chịu đựng nổi nhau.

Đối với Thiel, nhận thức này không chỉ dừng lại ở một sự quan sát học thuật nhàn rỗi. Ông bắt đầu nhìn lại toàn bộ cuộc sống đã qua của mình qua lăng kính này. Con đường bắt đầu từ một học sinh ưu tú, vào trường đại học danh tiếng, học trường luật, làm thư ký tòa án dưới quyền một thẩm phán giỏi, và bước vào một công ty luật danh tiếng. Ở mỗi bước trên con đường đó, ông muốn những gì người khác muốn và cố gắng cùng họ đi qua cánh cửa mà mọi người muốn vượt qua. Chưa một lần ông dừng lại tự hỏi liệu bản thân có thực sự muốn điều đó hay không. Ông chỉ lao vào đơn giản vì cánh cửa hẹp tiếp theo đang ở ngay trước mắt. Và mỗi lần đi qua một cánh cửa, ở phía bên trong lại có một cánh cửa hẹp hơn và khốc liệt hơn đang chờ đợi.

Trong thời gian này, Thiel bắt đầu nung nấu một ý nghĩ. Đó là suy nghĩ liệu bản thân sự cạnh tranh có phải là một cái bẫy hay không. Mọi người tin rằng cạnh tranh giúp chúng ta trở nên tốt hơn. Họ tin rằng nó làm cho chúng ta nhanh hơn, mạnh hơn và hiệu quả hơn. Điều này đúng ở một mức độ nào đó. Khi tranh đấu với người bên cạnh, bạn sẽ làm tốt hơn một chút trong lĩnh vực hạn hẹp đó. Nhưng sự nghi ngờ của Thiel nằm ở xa hơn thế. Cạnh tranh làm thu hẹp tầm nhìn của chúng ta. Nếu bạn chỉ nhìn vào người bên cạnh, bạn sẽ chỉ thấy người bên cạnh. Những điều thực sự quan

trọng, những điều chưa ai chạm tới, những điều có thể thay đổi thế giới sẽ biến mất khỏi tầm nhìn. Người dành toàn bộ năng lượng chỉ để chiến thắng cuộc cạnh tranh sẽ đánh mất đi lý do ban đầu khiến họ phải nỗ lực đến vậy.

Girard nhận thấy rằng khi ham muốn bắt chước đi đến tận cùng, nó sẽ biến thành bạo lực. Một xã hội mà tất cả mọi người đều khao khát cùng một thứ sẽ sục sôi lòng thù hận lẫn nhau. Để xoa dịu sự sục sôi đó, các cộng đồng cổ xưa đã chọn ra một người để trút mọi sự phẫn nộ lên họ. Đó là vật tế thần. Bằng cách hiến tế một vật tế thần, lòng thù hận đang lan rộng sẽ tạm thời lắng xuống và bình yên trở lại với cộng đồng. Girard lập luận rằng thần thoại và tôn giáo của nhân loại được xây dựng ngay trên cấu trúc vật tế thần này. Thiel đã theo sát luận điểm này. Đây chính là gốc rễ khiến ông suốt đời hoài nghi sự điên cuồng của đám đông và sự đồng thuận của số đông. Khoảnh khắc mà số đông đồng thanh hô vang điều gì đó là đúng, Thiel lại nhìn thấy trong đó một đám đông đang tìm kiếm một vật tế thần. Sự hoài nghi này sau đó đã lan rộng sang cả triết lý đầu tư lẫn các hoạt động chính trị của ông. Đó là suy nghĩ rằng không có sự thật nào ở nơi mọi người cùng đồng ý, và những sự thật thực sự quan trọng lại ẩn giấu ở nơi hầu như không ai đồng thuận.

Tuy nhiên, vào thời điểm này, ý nghĩ đó vẫn chưa được đúc kết thành một khẩu hiệu rõ ràng. Vào giữa những năm 1990, Thiel vẫn là một nhà giao dịch, một người viết bài phát biểu cho một chính trị gia, và là một người chưa quyết định được sẽ đặt chương tiếp theo của cuộc đời mình ở đâu. Thứ đang lớn dần trong đầu ông không phải là một lý thuyết hoàn chỉnh mà là một sự hoài nghi. Sự hoài nghi về một cuộc đời cạnh tranh. Sự hoài nghi rằng thay vì đi qua cánh cửa hẹp mà ai cũng muốn vào, liệu có phải chúng ta nên tìm kiếm một cánh cửa khác chưa từng được ai phát hiện hay không. Phải mất gần hai mươi năm nữa ông mới gọt giũa được suy nghĩ này thành một câu nói sắc bén. Thế nhưng, hạt giống ấy đã được gieo trồng từ phòng giao dịch ở Manhattan, khi ông đứng bên cạnh quan sát đám đông bị cuốn vào ham muốn bắt chước.

Những gì cuộc sống ở New York để lại cho ông là một quyết định duy nhất: phải rời đi.

Năm 1996, Thiel rời New York để trở lại California. Vùng vịnh San Francisco (Bay Area), nơi ông lớn lên và cũng là nơi tọa lạc của Đại học Stanford. Ông đã rút chân ra khỏi lộ trình ưu tú của Bờ Đông, chuỗi những cánh cửa hẹp nối tiếp nhau vô tận đó, và đi về hướng ngược lại hoàn toàn. Khi ông đến nơi, Bay Area đang sôi sục.

Thung lũng Silicon năm 1996 là nơi bong bóng dot-com (dot-com boom) vừa bắt đầu thực sự bùng nổ. Một năm trước đó, vào năm 1995, giá cổ phiếu của một công ty nhỏ mang tên Netscape đã tăng hơn gấp đôi ngay trong ngày đầu tiên niêm yết. Dù là một công ty hầu như không có doanh thu hay lợi nhuận, thị trường vẫn đổ tiền vào vì nhìn thấy tương lai. Sự kiện đó đã trở thành phát súng mở màn. Máy tính cá nhân bắt đầu đi vào từng gia đình, và Internet đang lan rộng vào đời sống thường nhật. Những câu chuyện về các công ty khởi đầu từ gara xe hơi niêm yết chỉ sau vài năm, và những nhà sáng lập ngoài hai mươi tuổi trở nên giàu có đã phủ kín các trang nhất của báo chí. Trong khi các luật sư và nhà giao dịch ở Bờ Đông đang leo từng bậc trên chiếc thang đã được định sẵn, thì những người trẻ ở Bờ Tây lại đang tự mình chế tạo ra một chiếc thang hoàn toàn mới.

Trong mắt Thiel, nơi này không phải là thế giới của những cánh cửa hẹp. Đó là thế giới của một bức tường trống, nơi cánh cửa thậm chí còn chưa được vẽ lên.

Bay Area không phải là một vùng đất xa lạ đối với Thiel. Ông lớn lên ở gần đây từ khi còn nhỏ, và đã hoàn thành cả chương trình cử nhân lẫn trường luật tại Stanford. Nơi ông gặp Girard, và cũng là nơi ông thành lập tờ báo sinh viên có khuynh hướng bảo thủ Stanford Review chính là ở đây. Việc ông rời đi Bờ Đông rồi quay trở lại, theo một nghĩa nào đó, là sự trở về với vùng đất đã tạo nên chính bản thân ông. Tuy nhiên, mảnh đất đó đã hoàn toàn thay đổi trong thời gian ông đi vắng. Thung lũng Silicon thời ông còn là sinh viên vốn là vùng đất của bán dẫn và phần cứng máy tính. Nhưng khi ông trở lại, nơi đó đã trở thành thế giới của Internet.

Thiel quyết định rót vốn vào xu thế này. Ông chọn trở thành một nhà đầu tư, chứ không phải là luật sư hay nhà giao dịch. Thế nhưng, ông lại không có tiền để đầu tư. Ông không có sự hỗ trợ từ các quỹ lớn, cũng chẳng có nguồn vốn từ các ông trùm Phố Wall. Vì thế, ông bắt đầu từ những nơi gần gũi nhất. Ông đã ngỏ lời với gia đình và bạn bè. Số tiền gom góp được bằng cách đó là 1 triệu đô la.

Năm 1996, Thiel dùng 1 triệu đô la này làm vốn ban đầu để thành lập công ty đầu tư đầu tiên của mình tại Menlo Park. Tên của nó là Thiel Capital Management. Nó hoạt động dưới hình thức một quỹ phòng hộ. 1 triệu đô la từ gia đình và bạn bè. Đó không phải là một sự khởi đầu hoành tráng. Vào cùng thời điểm đó, ở Bay Area đã tràn ngập các công ty đầu tư mạo hiểm quản lý hàng trăm triệu đô la. Quỹ của Thiel có quy mô rất khiêm tốn giữa những gã khổng lồ đó. Tuy nhiên, đó là tiền của ông, là quyết định của ông, và là vị thế riêng của ông, nơi ông không cần phải bước qua cánh cửa hẹp của bất kỳ ai.

Hoạt động quản lý ban đầu của Thiel Capital dựa trên những kỹ năng ông đã tích lũy được ở New York. Tại Credit Suisse, ông đã giao dịch sự biến động của thị trường. Tại Menlo Park, ông cũng làm điều tương tự. Đó là phương thức đọc các xu hướng vĩ mô rồi đặt cược vào việc tỷ giá hối đoái, lãi suất và giá cả tài sản sẽ dịch chuyển về đâu. Cách thức này gần với việc vận hành quỹ phòng hộ hơn là đầu tư mạo hiểm. Thế nhưng, mảnh đất ông đặt chân đến lại không phải là lãnh địa của các quỹ phòng hộ, mà là vùng đất của khởi nghiệp. Xung quanh ông, mọi người đang đua nhau lập công ty. Thiel sớm bắt đầu chuyển dòng tiền của quỹ mình sang hướng các công ty đó.

Sự khởi đầu không hề suôn sẻ. Một trong những khoản đầu tư đầu tiên mà Thiel chạm tay vào là một dự án kinh doanh do người bạn Luke Nosek thúc đẩy. Nosek đang xây dựng một dịch vụ lịch chạy trên nền web. Thiel đã trích 100.000 đô la từ quỹ của mình để rót vào công ty đó. Công ty đã thất bại. Trong một quỹ khởi đầu với 1 triệu đô la, 100.000 đô la là một phần không hề nhỏ. Coi như một phần mười số vốn ban đầu đã biến mất ngay trong thử nghiệm đầu tiên. Sự thật rằng khoản đầu tư mạo hiểm đầu tiên của một người ghét cạnh tranh lại chính là một thất bại bị thị trường quay lưng là điều rất đáng suy ngẫm. Triết lý thiết lập sự độc quyền của ông không phải bắt đầu từ lý thuyết trên bàn giấy, mà được củng cố bằng trải nghiệm thực tế của một người đã từng ném mùi mất mát.

Thất bại đó đã mở đường cho bước tiếp theo. Nosek có một người bạn, đó là Max Levchin, một thiên tài mật mã học đến từ Đại học Illinois. Có một câu chuyện được kể lại về cuộc gặp gỡ đầu tiên giữa hai người họ. Levchin đã đến nghe một buổi diễn thuyết của Thiel tại Stanford, nhưng vì đó là một buổi sáng mùa hè nên phòng học hầu như không có thính giả. Sau khi buổi diễn thuyết kết thúc, cả hai đã trò chuyện với nhau và sớm tìm ra cách để cùng hợp tác.

Levchin đã mang ý tưởng về công ty mà mình ấp ủ đến cho Thiel. Ý tưởng ban đầu là tích hợp công nghệ mật mã vào các thiết bị cầm tay. Đó là ý tưởng đưa công nghệ bảo mật truyền nhận thông tin an toàn lên một thiết bị nhỏ gọn trong lòng bàn tay. Thiel rất thích ý tưởng này. Thay vì chỉ rót vốn với tư cách nhà đầu tư, ông quyết định tham gia với vai trò nhà đồng sáng lập. Năm 1998, họ thành lập công ty mang tên Confinity. Công ty đã chuyển hướng vài lần. Khởi đầu từ việc bảo mật thiết bị cầm tay, họ chuyển sang tính năng chuyển tiền giữa các thiết bị, rồi sau đó lại biến đổi thành dịch vụ gửi nhận tiền chỉ thông qua địa chỉ email. Tên gọi của công ty cũng thay đổi vài lần. Điểm kết thúc của quá trình lột xác đó chính là PayPal. Một quỹ đầu tư nhỏ khởi đầu với 1 triệu đô la mượn từ gia đình và bạn bè đã mở ra cánh cửa đầu tiên cho một doanh nghiệp làm thay đổi lịch sử thanh toán điện tử.

Vào năm 1998, khi thành lập Confinity, Thiel tròn 31 tuổi. Đó là sau khi ông đã trải qua 7 tháng làm luật sư, vài năm làm nhà giao dịch kiêm người soạn thảo bài phát biểu, và hai năm làm nhà đầu tư. Tất cả những lối đi đó đều hướng về một ngã đường duy nhất: không phải là vị thế giành chiến thắng trong cuộc chơi do người khác bày ra, mà là vị thế tự tạo dựng nên cuộc chơi của riêng mình. Thế nhưng, ngay cả cuộc chơi đầu tiên do chính ông kiến tạo cũng sớm đưa ông vào vòng xoáy của một cuộc cạnh tranh khốc liệt vô ngần. PayPal đụng độ trực diện với công ty của Elon Musk, và người đàn ông vốn ghét cay ghét đắng sự cạnh tranh lại bị kéo vào một cuộc chiến khốc liệt bậc nhất đời mình. Câu chuyện đó sẽ được kể trong chương tiếp theo.

Đó là toàn bộ câu chuyện của thập niên 1990. Và tại thời điểm này, chúng ta cần phải xác định rõ ràng mốc thời gian.

Triết lý kinh doanh của Thiel về việc phủ nhận cạnh tranh và theo đuổi độc quyền (monopoly) đã bắt đầu bén rễ trong tâm trí ông vào những năm 1990, thời kỳ ông còn làm việc tại Credit Suisse và không ngừng suy ngẫm về lý thuyết của Girard. Tuy nhiên, việc nó được định hình thành một câu nói hướng tới công chúng và được in thành chữ không phải là câu chuyện của những năm 1990. Nó diễn ra muộn hơn rất nhiều, vào năm 2014.

Vào mùa xuân năm 2012, Thiel đảm nhận một lớp giảng dạy tại Đại học Stanford. Đó là một lớp học khoa học máy tính mang tên 'CS 183: Khởi nghiệp'. Trong số những sinh viên theo học lớp đó, Blake Masters đã ghi chép tỉ mỉ nội dung bài giảng và đăng tải lên Internet, và tập tài liệu ghi chép đó đã lan truyền một cách chóng mặt. Thiel đã cùng Masters tra chuốt lại tập ghi chép này và đóng gói thành một cuốn sách. Đó là cuốn 'Zero to One' xuất bản vào năm 2014.

Trong cuốn sách này, Thiel lập luận rằng chủ nghĩa tư bản (capitalism) và cạnh tranh (competition) không phải là những từ đồng nghĩa, mà là hai khái niệm hoàn toàn trái ngược nhau.

Nhà tư bản là người tích lũy tư bản. Thế nhưng, trong thế giới cạnh tranh hoàn hảo (perfect competition), mọi lợi nhuận đều biến mất thông qua quá trình cạnh tranh. Nếu ai cũng bán những thứ giống hệt nhau theo cùng một cách, giá cả sẽ giảm xuống mức chạm đáy và không còn lại gì cả. Không có tư bản nào được tích lũy. Do đó, logic của ông là một doanh nghiệp muốn thực sự tạo ra giá trị và nắm giữ giá trị đó phải thiết lập một thế độc quyền không ai cạnh tranh, chứ không phải là một mô hình kinh doanh tầm thường mà ai cũng có thể bắt chước.

Trong logic này có ẩn chứa một sự thật không mấy dễ chịu. Ở trường học, chúng ta được dạy rằng cạnh tranh là tốt. Chúng ta được học rằng cạnh tranh giúp hạ giá thành, nâng cao chất lượng và đào thải những kẻ lười biếng. Sách giáo khoa kinh tế học mô tả cạnh tranh hoàn hảo là một trạng thái lý tưởng. Thế nhưng, Thiel lại nói rằng trạng thái lý tưởng đó chính là địa ngục đối với các doanh nghiệp. Trong thế giới cạnh tranh hoàn hảo, doanh nghiệp không thể giữ lại dù chỉ một đồng lợi nhuận siêu ngạch. Đó là bởi vì tất cả mọi người đều bán những thứ giống nhau với cùng một mức giá. Điều là thiên đường đối với người tiêu dùng lại là địa ngục đối với nhà sản xuất. Vì vậy, lời khuyên của Thiel khiến người nghe phải ngậm ngửng. Ông khuyên các nhà sáng lập không nên xây dựng một thiên đường cạnh tranh vì người tiêu dùng, mà hãy xây dựng một lâu đài độc quyền không có cạnh tranh.

Ông đã đặt hai doanh nghiệp cạnh nhau để làm nổi bật sự khác biệt này: các hãng hàng không Mỹ và Google. Các hãng hàng không bán được hàng trăm tỷ đô la tiền vé mỗi năm. Thế nhưng, do cạnh tranh giảm giá lẫn nhau, lợi nhuận thu về hầu như bằng không, thậm chí đôi khi họ còn bị đẩy đến bờ vực phá sản. Ngược lại, kể từ sau năm 2002, Google đã giữ vững vị thế thực tế không có đối thủ trong thị trường tìm kiếm, sở hữu giá trị doanh nghiệp cao gấp nhiều lần tổng giá trị của tất cả các hãng hàng không cộng lại. Trong cùng một nền kinh tế thị trường, một bên thì cạnh tranh đến chết mà không kiếm được tiền, còn một bên thì nhờ không có cạnh tranh mà thu gom hết tiền bạc. Thiel nói rằng trên đời chỉ có hai loại doanh nghiệp: doanh nghiệp không kiếm được tiền vì bận cạnh tranh, và doanh nghiệp kiếm được rất nhiều tiền nhờ tạo ra thứ mới mẻ và tận hưởng thế độc quyền.

Một góc nhìn sâu sắc mà ông bổ sung đã làm thay đổi bức tranh này: Cả doanh nghiệp độc quyền lẫn doanh nghiệp cạnh tranh đều nói dối, chỉ là theo hai hướng hoàn toàn trái ngược nhau. Doanh nghiệp độc quyền thực sự sẽ che giấu việc mình đang độc quyền, bởi vì họ lo sợ sự quản lý và giám sát của chính phủ. Vì vậy, Google tự tô vẽ bản thân không phải là một công ty tìm kiếm, mà là một tập đoàn công nghệ khổng lồ đang cạnh tranh với vô số công ty khác trong nhiều lĩnh vực từ ô tô cho đến mạng xã hội. Họ cố tình vẽ thị trường thật rộng để thị phần của mình trông có vẻ nhỏ đi. Ngược lại, doanh nghiệp cạnh tranh thực sự lại giả vờ như mình đang độc quyền, nhằm mục đích thu hút các nhà đầu tư. Một người mở nhà hàng ở Palo Alto thực chất đang lao vào một cuộc cạnh tranh vô cùng khốc liệt. Thế nhưng, trong bản giới thiệu đầu tư, người đó lại viết rằng mình là 'nhà hàng chuyên món ăn kết hợp Anh-Nepal duy nhất ở khu vực này'. Họ vẽ thị trường thật nhỏ hẹp để tỏ ra mình là thực thể duy nhất trong đó. Một bên mở rộng thị trường để che giấu sự độc quyền, bên kia thu hẹp thị trường để thêu dệt nên thế độc quyền.

Ban đầu, Thiel đã đặt một tiêu đề khác cho chương chứa đựng tất cả các nội dung này. Đó là một phiên bản cải biên từ câu mở đầu trong cuốn tiểu thuyết 'Anna Karenina' của Tolstoy. Câu gốc nói rằng mọi gia đình hạnh phúc đều giống nhau, còn mỗi gia đình bất hạnh lại bất hạnh theo một cách riêng. Thiel đã đảo ngược câu này: Mọi doanh nghiệp hạnh phúc đều khác nhau (All happy companies are different). Điều đó có nghĩa là các doanh nghiệp hạnh phúc là những doanh nghiệp thiết lập được thể độc quyền nhờ giải quyết được những vấn đề riêng biệt mà người khác chưa giải quyết được, còn những doanh nghiệp bất hạnh là những doanh nghiệp trở nên giống hệt nhau do không thể thoát khỏi cái bẫy của sự đồng hóa mang tên cạnh tranh.

Tuy nhiên, ngay trước khi cuốn sách được xuất bản, tờ The Wall Street Journal đã trích dẫn một phần của chương này và đăng lên báo. Ban biên tập tờ báo đã gạt bỏ tiêu đề đềm đằm mà Thiel đã đặt, và thay vào đó bằng một tiêu đề khiêu khích hơn nhiều: "Cạnh tranh là dành cho những kẻ thất bại (Competition is for losers)."

Tiêu đề này không phải do Thiel viết mà là do tòa soạn báo đặt ra. Tuy nhiên, một khi đã được in ra bằng văn bản, câu nói đó đã trở thành của Thiel. Bởi vì nó đã đúc kết ý tưởng mà ông đã trau chuốt suốt cả cuộc đời chỉ trong năm từ. Người ta nhớ đến Thiel cũng chính nhờ tiêu đề này.

Trong đó chứa đựng sự khiêu khích đặc trưng của thời đại ấy. Thông thường, từ 'kẻ thất bại' (loser) dùng để chỉ người thua cuộc trong một cuộc cạnh tranh. Đứa trẻ bơi chậm nhất trong đội bơi của trường, học sinh có thành tích kém bẽ bàng, người không thể thắng nổi người bên cạnh. Người ta gọi những kẻ không cạnh tranh đủ khốc liệt là kẻ thất bại. Thiel đã đảo ngược hoàn toàn quan niệm thông thường này. Kẻ thất bại mà ông nói đến không phải là người thua cuộc trong cạnh tranh, mà là người bị mắc kẹt trong chính trò chơi cạnh tranh đó. Là người cũng muốn có những thứ giống như người khác muốn, tiêu tốn toàn bộ bản sắc và năng lượng của mình vào những cuộc chiến vô nghĩa. Là người bị mắc kẹt trong cái bẫy cạnh tranh, đánh mất đi nhân quan để tạo ra những điều thực sự giá trị và mới mẻ. Dưới góc nhìn của ông, thất bại thực sự không phải là thua cuộc trong cạnh tranh, mà là cuối cùng vẫn không tìm ra được nơi mà ngay từ đầu vốn dĩ không cần phải cạnh tranh.

Tại thời điểm này, chúng ta cần dừng lại một chút để cùng nhìn vào mặt tối mà triết lý này mang theo. Lời khuyên tránh né cạnh tranh và thiết lập độc quyền sẽ vang lên theo những cách hoàn toàn khác nhau tùy thuộc vào vị thế của người nghe. Đối với một nhà sáng lập, đó là lời khuyên hãy tránh xa thị trường phổ biến để tạo ra một thị trường mới. Tuy nhiên, đối với một tập đoàn khổng lồ đã nắm giữ thế độc quyền, đó lại trở thành logic để biện minh cho vị thế của mình. Đối với người tiêu dùng, những người phải chịu đựng sự cạnh tranh, độc quyền cũng có nghĩa là giá cả đắt đỏ hơn và có ít lựa chọn hơn. Thiel coi độc quyền là phần thưởng cho sự đổi mới, nhưng trên thế giới cũng không thiếu những trường hợp độc quyền trở thành rào cản ngăn chặn sự đổi mới. Cùng một câu nói nhưng đối với người này là sự giải phóng, đối với người khác lại là xiềng xích. Bản thân Thiel đã không tìm cách khâu vá hai mặt đối lập này. Ông vừa ủng hộ độc quyền, vừa dùng chính miệng mình để nói lên sự thật rằng các doanh nghiệp độc quyền luôn nói dối.

Hãy quay trở lại năm 1996. Vào năm đó, Thiel không hề biết đến tất cả những điều này. Ngồi trong một văn phòng nhỏ ở Menlo Park với 1 triệu đô la tiền của gia đình và bạn bè, người đàn ông ở độ tuổi ba mươi khi đó vẫn chưa hề biết đến 'Zero to One', PayPal, Palantir, hay bất kỳ điều gì khác. Những gì ông có chỉ là một sự hoài nghi duy nhất. Sự hoài nghi rằng cánh cửa hẹp mà ai cũng muốn bước vào biết đâu lại là một chiếc bẫy. Sự hoài nghi nảy sinh khi ông chứng kiến những tầng lớp tinh hoa lao về cùng một hướng như một đàn gia súc trong các phòng giao dịch ở Manhattan.

Đó là sự vỡ mộng khi chứng kiến đám đông bị cuốn vào ham muốn bắt chước tại Credit Suisse. Sự vỡ mộng đó đã dẫn lối cho ông bước vào con đường của một nhà đầu tư, bắt đầu bằng việc thành lập Thiel Capital với 1 triệu đô la vào năm 1996. Và sau khi đi một chặng đường dài trên con đường đó, đến năm 2014, nó đã được mài giũa thành một câu nói duy nhất: "Cạnh tranh là dành cho những kẻ thất bại". Tuy nhiên, câu nói đó vẫn chưa được viết ra. Người biên tập sẽ đưa nó lên trang nhất của tờ báo vẫn chưa ngồi ở vị trí đó, và người sinh viên sẽ ghi chép lại cuốn sách đó vẫn còn là một đứa trẻ vừa mới chào đời. Những gì Thiel của năm 1996 sở hữu chỉ là một sự hoài nghi, 1 triệu đô la tiền đi vay và một bức tường trống chưa được vẽ lên.

Ông đứng trước bức tường đó.

Phần 3 Tiền tệ và Mafia (1998~2002)

Chương 6: Confinity

Đó là thời điểm ngay sau khi buổi thuyết trình kết thúc. Tại giảng đường Đại học Stanford, bài diễn thuyết của Peter Thiel về chủ đề thị trường tài chính vừa mới khép lại, và trong khoảnh khắc lộn xộn khi mọi người bắt đầu lục đục ra về, Thiel bị kẹt lại giữa một cuộc thuyết trình gọi vốn đầy gượng gạo. Ai đó đang cố thuyết phục ông đầu tư, còn Thiel đứng đó với vẻ mặt lúng túng, không tìm được kẻ hở nào để rút lui. Đúng lúc ấy, một chàng thanh niên bất ngờ xen vào. Hai mươi ba tuổi, dáng người gầy gò, nói tiếng Anh với chất giọng Đông Âu rõ rệt.

"Xin chào Peter, tôi là Max. Bạn của Luke đây."

Đó là Max Levchin. Anh thậm chí còn không đến để nghe bài thuyết trình của Thiel. Chỉ là anh đang lang thang ở Palo Alto khi chưa tìm được cả việc làm lẫn chỗ ở, và bước vào giảng đường ngồi chỉ vì một lý do duy nhất: máy điều hòa ở đây rất mát. Sáng hôm sau, hai người gặp lại nhau tại một quán ăn địa phương bên ly sinh tố. Bữa sáng này chính là điểm khởi đầu của PayPal. Nhưng ngày hôm đó, trong tâm trí của cả hai đều không hề có ý niệm nào về thứ gọi là PayPal. Thứ mà họ thảo luận là một thiết bị nhỏ gọn nằm vừa trong lòng bàn tay, PalmPilot.

Trước hết, cần phải điểm lại hành trình đưa Thiel đến với cột mốc này. Năm 1996, ông lần lượt rời bỏ hãng luật danh tiếng Sullivan & Cromwell ở New York cùng bàn giao dịch công cụ phái sinh tại Credit Suisse để trở về Vùng Vịnh San Francisco (Bay Area), California, nơi ông đã lớn lên. Gây quỹ được 1 triệu USD từ gia đình và bạn bè, ông đã thành lập một quỹ nhỏ mang tên Thiel Capital Management tại Menlo Park. Đây là một tổ chức vừa là quỹ phòng hộ (hedge fund), vừa kiêm luôn vai trò của một kênh đầu tư mạo hiểm. Một chàng thanh niên đang leo lên những nấc thang định sẵn trong giới luật và Phố Wall, nay lại tự tay đá bay chiếc thang đó để quay trở về miền Tây, nơi mọi thứ vẫn còn bỏ ngõ.

Những bước đi đầu tiên của ông với tư cách là một nhà đầu tư mạo hiểm đã diễn ra đầy chao đảo. Thiel đã rót 100.000 USD vào một dự án dịch vụ lịch trực tuyến trên nền tảng web do Luke Nosek, người bạn từ thời đại học của ông, lên ý tưởng. Số tiền đó đã không mang lại một xu lợi nhuận nào. Dự án sụp đổ và khoản đầu tư biến mất hoàn toàn. Thế nhưng, chính thất bại này lại mang đến một cuộc gặp gỡ làm thay đổi toàn bộ quỹ đạo cuộc đời của Thiel. Nosek đã giới thiệu người bạn cùng phòng thời đại học của mình tại Đại học Illinois ở Urbana-Champaign (University of Illinois at Urbana-Champaign) cho Thiel. Người đó chính là Levchin. Nếu không có dự án lịch sụp đổ kia, cuộc gặp gỡ định mệnh đó có lẽ đã không bao giờ diễn ra.

Điểm xuất phát của Levchin là Kyiv, Ukraine. Ông sinh năm 1975 dưới thời Liên Xô. Khi nhà máy điện hạt nhân Chernobyl phát nổ vào năm 1986, ông mới 11 tuổi. Cha mẹ ông, vốn là những nhà vật lý học, đã tự mình ước lượng quy mô của vụ rò rỉ phóng xạ trước khi có thông báo chính thức của nhà nước, và nhanh chóng sơ tán cậu con trai nhỏ ra khỏi thành phố một thời gian. Sống trong một thể chế nơi nhà nước nói dối và người dân phải tự mình tính toán ra sự thật, Levchin đã lớn lên với trải nghiệm đó. Có lẽ tính cách luôn hoài nghi chính quyền và luôn tìm kiếm các lỗ hổng của hệ

thống trước tiên của ông đã được hình thành trong chính những năm tháng này.

Liên Xô lúc đó đang trên đà sụp đổ. Năm 1991, gia đình Levchin tị nạn sang Mỹ và định cư tại Chicago. Khi đó ông 16 tuổi. Tiếng Anh của ông còn bập bẹ và gia đình hầu như không có tiền. Thế nhưng, ông lại sở hữu những dòng mã (code). Ông theo học tại Đại học Illinois, một ngôi trường nổi tiếng về khoa học máy tính, và nhận bằng Cử nhân khoa học máy tính vào năm 1997. Ở trường đại học, ông đã gặp Nosek và cùng với một sinh viên khác tên là Scott Banister, họ thành lập một công ty nhỏ mang tên SponsorNet New Media vào mùa hè năm 1995. Đó là một công ty chuyên về quảng cáo trực tuyến. Đến lúc tốt nghiệp, ông lại thành lập một công ty tư vấn nhỏ chuyên viết phần mềm quản lý danh sách email, rồi giải thể công ty này vào năm 1998 để chuyển đến Thung lũng Silicon. Thứ duy nhất ông nắm giữ trong tay lúc bấy giờ là năng lực mật mã học (cryptography) của mình.

Mật mã học là chuyên ngành và cũng là vũ khí của ông. Làm thế nào để khóa dữ liệu và truyền nhận chúng một cách an toàn. Trong khi những lập trình viên thông thường tập trung xây dựng các tính năng, Levchin lại suy nghĩ trước hết về việc tính năng đó có thể bị xâm nhập như thế nào. Ông là người nhìn nhận hệ thống dưới lăng kính của kẻ tấn công. Sau này, khi PayPal phải trải qua cuộc chiến toàn diện chống lại gian lận, số mệnh của công ty đã phụ thuộc hoàn toàn vào góc nhìn này. Nhưng vào buổi sáng năm 1998 đó, hai người ngồi trong quán ăn vẫn chưa hề biết đến điều này.

Chúng ta cũng cần phác họa thế giới nội tâm của Thiel. Ông học triết học tại Stanford và tiếp thu khái niệm "ham muốn bắt chước" (mimetic desire) từ René Girard. Đó là quan điểm cho rằng con người không tự quyết định được thứ mình muốn, mà thay vào đó sẽ muốn những gì người khác muốn. Nơi nào ham muốn bị sao chép, nơi đó mọi người sẽ tranh giành cùng một thứ, khiến cuộc cạnh tranh ngày càng trở nên khốc liệt. Thiel nhận định rằng sự cạnh tranh này khiến con người trở nên giống nhau và làm suy giảm giá trị của họ. Đây chính là gốc rễ trong tư duy ủng hộ sự độc quyền của ông sau này. Tuy nhiên, vào thời Confinity, ông vẫn chưa viết sách để công bố ý tưởng đó. Câu nói kinh điển đại diện cho triết lý của ông – "Cạnh tranh chỉ dành cho những kẻ thất bại" – mãi đến năm 2014 mới ra đời. Thiel của năm 1998 mới chỉ đang trên con đường đi tới kết luận đó và chưa từng thốt ra câu nói ấy. Mặc dù vậy, bản năng né tránh cạnh tranh để chiếm lĩnh trọn vẹn một thị trường mới đã thấm nhuần vào mọi ngóc ngách trong mô hình kinh doanh của Confinity.

Ý tưởng mà Levchin trình bày với Thiel hôm đó là một phần mềm bảo mật dành cho PalmPilot. Vào thời điểm ấy, PalmPilot là thiết bị hỗ trợ kỹ thuật số cá nhân (PDA) xuất hiện trên hầu hết mọi bàn làm việc ở Thung lũng Silicon. Để đăng nhập vào hệ thống bảo mật của doanh nghiệp, người ta phải mang theo các thiết bị xác thực vật lý (security token) cồng kềnh và nặng nề. Ý tưởng của Levchin là loại bỏ các thiết bị xác thực đó và tích hợp phần mềm mã hóa trực tiếp vào bên trong PalmPilot. Bằng cách này, mọi người có thể đăng nhập an toàn chỉ bằng một thiết bị nằm gọn trong lòng bàn tay. Đó là một ý tưởng biến thiết bị cầm tay thành chiếc chìa khóa vạn năng.

Cuộc trò chuyện càng kéo dài, hai người họ càng bị cuốn hút vào tư duy của đối phương. Thiel bị thu hút bởi năng lực trí tuệ của Levchin, còn Levchin bị chinh phục bởi sự rõ ràng trong tư duy của

Thiel. Có một câu chuyện được kể lại minh chứng cho khoảnh khắc họ nhận ra sự đồng điệu này. Levchin đã đưa ra một câu đố trí tuệ kinh điển: Nếu có hai sợi dây thừng mà mỗi sợi mất đúng 60 phút để cháy hết nhưng tốc độ cháy lại không đều, làm thế nào để đo chính xác 45 phút? Chỉ cần đốt đồng thời cả hai đầu của một sợi dây và một đầu của sợi dây còn lại. Thiel đã đưa ra câu trả lời gần như không chút do dự. Đối với cả hai, khoảnh khắc ấy giống như một cái bắt tay ngầm, tín hiệu cho thấy họ đã tìm gặp được một bộ óc thấu hiểu mình. Ngay tại chỗ hôm đó, Thiel quyết định đầu tư 100.000 USD vào công ty mới, một con số bằng đúng khoản tiền đã mất trắng trong dự án lịch sử trước đó.

Vào mùa đông năm 1998, Thiel, Levchin và Nosek đã cùng nhau thành lập công ty dựa trên công nghệ mã hóa này. Tên gọi đầu tiên của nó là Fieldlink. Nhưng ngay sau đó, họ đổi tên công ty thành Confinity. Đó là từ ghép giữa "confidence" (sự tin cậy) và "infinity" (sự vô hạn). Hai từ này phản ánh chính xác những giá trị mà công ty muốn bán: sự an toàn và khả năng mở rộng không giới hạn. Những người đồng sáng lập không chỉ dừng lại ở ba người bạn họ. Ken Howery, một cộng sự của Thiel và Levchin, cùng với Yu Pan, kỹ sư mà Levchin đưa về từ Illinois, cũng ghi danh vào hàng ngũ những thành viên sáng lập ban đầu. Năm con người này đã cùng đứng ở vạch xuất phát của Confinity.

Hoạt động tuyển dụng của công ty bắt nguồn từ hai mạng lưới quan hệ khác nhau. Nhánh thứ nhất là những đồng chí cũ từ tờ báo nội bộ có thiên hướng bảo thủ The Stanford Review, do Thiel sáng lập khi còn học tại Stanford. Những nhân vật như Ken Howery và David Sacks đã gia nhập công ty từ nhánh này. Nhánh thứ hai là những kỹ sư mà Levchin đưa về từ Illinois. Họ là những người đến từ vùng Trung Tây nước Mỹ, vốn đã quá quen thuộc với việc thức thâu đêm suốt sáng trước màn hình máy tính. Dù hai nhóm có tính cách khác biệt, họ lại chia sẻ chung một điểm: tinh thần cạnh tranh cao độ. Sau này, tập thể này được biết đến dưới cái tên "PayPal Mafia" (Mafia PayPal). Những cái tên như Elon Musk, Reid Hoffman, David Sacks, Chad Hurley đều bước ra từ chính công ty duy nhất này và tiếp tục vẽ lại bản đồ của Thung lũng Silicon. Thế nhưng, đó là câu chuyện của tương lai rất xa.

Bầu không khí tại Confinity ngay từ đầu đã rất khác người. Thiel đặt ra các tiêu chuẩn tuyển dụng theo cách riêng của mình. Người ta kể lại rằng ông thường né tránh những ứng viên thích chơi bóng rổ. Ông cho rằng những ai dành thời gian cho thể thao sẽ không thể toàn tâm toàn ý cống hiến hết mình cho công ty. Thứ ông tìm kiếm là những gã lập dị cuồng số liệu. Văn hóa văn phòng cực kỳ cạnh tranh và mang đậm tính nam độc tôn. Thiel không thể chịu đựng nổi các cuộc họp vô bổ. Hễ thấy một cuộc họp không có mục đích rõ ràng đang diễn ra trong văn phòng, ông sẽ can thiệp và giải tán nó ngay tại chỗ. Đồng thời, ông cũng ép buộc sự minh bạch tuyệt đối. Ông cho phép toàn bộ nhân viên theo dõi lượng truy cập (traffic), doanh thu và tốc độ đốt tiền (burn rate) của công ty. Ông muốn xây dựng một công ty nơi thông tin không bị ban lãnh đạo thu tóm từ trên xuống, mà là một nơi ai ai cũng nhìn vào những con số như nhau.

Triết lý quản trị của Thiel được xây dựng dựa trên hai niềm tin cốt lõi. Thứ nhất, ngay cả khi công ty sụp đổ, tình bạn vẫn phải tồn tại. Vì thế, ông luôn cố gắng chỉ tuyển chọn những người có thể trở thành những người bạn thực sự. Thứ hai, mỗi người chỉ nhận một nhiệm vụ duy nhất. Ông giao cho mỗi nhân viên một trách nhiệm độc nhất và đánh giá họ dựa trên tiêu chí đó. Đây là một phương pháp chia nhỏ công việc và làm rõ trách nhiệm của từng cá nhân. Nó mang tính độc đoán nhưng lại vô cùng rõ ràng.

Sắc thái của công ty được tạo nên bởi các tiêu chí tuyển dụng như thế này rất rõ ràng. Những con người tương đồng đã tụ họp lại. Cùng trường học, cùng lối tư duy, cùng tham vọng. Thiel nói rằng ông sẽ chỉ tuyển những người bạn thực sự, nhưng điều đó cũng có nghĩa là ông chỉ tuyển những người giống mình. Sự đa dạng hoàn toàn không có chỗ đứng. Các kỹ sư nữ rất hiếm hoi, và những ai có sở thích ngoài công việc đều bị nghi ngờ là thiếu sự cống hiến. Sự đồng nhất này thực chất là nguồn sức mạnh giúp công ty vận hành nhanh chóng. Những người nói cùng một ngôn ngữ có thể phối hợp ăn ý với nhau mà không cần họp hành. Tuy nhiên, chính sự đồng nhất đó cũng là mầm mống cho tính khép kín của cái tên 'PayPal Mafia' sau này. Sự liên kết chặt chẽ và lối vào chật hẹp là hai mặt của cùng một đồng tiền.

Vấn đề là sản phẩm họ thực sự muốn bán lại không bán được. Phần mềm bảo mật dành cho PalmPilot không nhận được phản hồi nào từ thị trường. Ý tưởng loại bỏ token là thông minh, nhưng không ai chịu trả tiền cho sự thông minh đó. Thiel và Levchin quyết định cấu trúc lại nền tảng của doanh nghiệp. Những gì họ có là công nghệ mã hóa — công nghệ khóa và truyền dữ liệu một cách an toàn. Vậy nếu thứ được truyền đi không phải là dữ liệu mà là tiền thì sao? Sẽ thế nào nếu tiền có thể được gửi trực tiếp giữa các thiết bị PalmPilot với nhau?

Phải hình dung lại bối cảnh thanh toán vào cuối những năm 1990 thì mới thấy hết được sức nặng của ý tưởng này. Dù mạng lưới thẻ tín dụng và máy rút tiền tự động (ATM) đang lan rộng nhanh chóng, nhưng không phải người bán nào cũng có máy quét thẻ. Mọi người vẫn phải mang theo tiền mặt chính xác hoặc séc. Trên Internet, mọi thứ còn khó khăn hơn. Việc gửi tiền mua hàng cho một người lạ không hề dễ dàng. Ở một góc khác, David Chaum đang thúc đẩy một loại tiền kỹ thuật số ẩn danh gọi là eCash thông qua công ty DigiCash, nhưng công ty đó đã bước vào tử tụy phá sản vào khoảng năm 1998. Đã có nhiều giấc mơ về tiền kỹ thuật số, nhưng chưa có giấc mơ nào thực sự đi vào đời sống của người dân. Cơ sở dot-com lúc đó đang ở đỉnh điểm. Đó là thời kỳ mà các công ty không có doanh thu vẫn được định giá hàng trăm triệu đô la, và chỉ cần gắn mác Internet là tiền đổ vào. Trong bầu không khí cuồng nhiệt đó, Confinity quyết định tạo ra một ví điện tử (digital wallet). Ý tưởng là mã hóa dữ liệu liên quan đến tiền bên trong thiết bị và cho phép gửi cũng như nhận dữ liệu đó một cách an toàn.

Giấc mơ về tiền kỹ thuật số không chỉ của riêng Confinity. Suốt những năm 1990, một nhóm lập trình viên và những người theo chủ nghĩa tự do cá nhân (libertarian) được gọi là cypherpunk đã tìm kiếm cách thức gửi và nhận tiền trên Internet mà không cần thông qua chính phủ hay ngân hàng. Đó là một phong trào nhằm bảo vệ sự ẩn danh và tự do bằng công nghệ mật mã. eCash của

Chaum là một nhánh trong số đó. Tiền điện tử không thể truy vết người phát hành lẫn lịch sử giao dịch. Lý tưởng rất cao đẹp nhưng bức tường thực tế còn cao hơn. Đồng tiền không được các ngân hàng và người bán chấp nhận thì không phải là tiền. Mọi người không muốn tốn công học cách sử dụng một loại tiền mới. DigiCash đã đóng cửa ngay cả trước khi kịp mở cửa hàng. Confinity bắt đầu từ chính ngôi mộ của những người đi trước. Tại nơi mà những người từng có cùng giấc mơ lần lượt ngã xuống, Thiel và Levchin đã làm một điều khác biệt. Họ không bán lý tưởng trước, mà bán sự tiện lợi trước. Thay vì thuyết phục mọi người sử dụng một loại tiền mới, họ cho phép họ gửi đồng đô la hiện có một cách nhanh chóng và dễ dàng hơn. Họ cắt cuộc cách mạng vào túi sau và ưu tiên công dụng thực tế ngay trước mắt.

Đối với Thiel, doanh nghiệp này không chỉ đơn thuần là một công cụ chuyển tiền. Ông là một người theo chủ nghĩa tự do cá nhân (libertarian) kiên định. Ông xem cấu trúc nơi chính phủ in tiền và làm hao mòn giá trị của nó thông qua lạm phát là một sự cướp bóc âm thầm đối với người dân. Ông tin rằng nếu có một loại tiền tệ Internet mới (new internet currency) vượt biên giới, mọi người sẽ có thể lách qua sự kiểm soát của chính phủ và tự bảo vệ giá trị tiền bạc của mình. Do đó, những gì Confinity muốn tạo ra cũng là một tầm nhìn chính trị. Đó là ý tưởng dùng code để đục một lỗ thủng vào quyền lực phát hành tiền tệ nằm ở sâu thẳm của quốc gia. Vào năm 1999, Confinity đã đặt tên cho dịch vụ thanh toán điện tử này là PayPal.

Đây chính là mầm mống đầu tiên của sự mâu thuẫn mà cuốn sách này sẽ theo đuổi đến cùng. PayPal được thai nghén như một công cụ tự do nhằm lách qua tiền tệ quốc gia. Tuy nhiên, như chúng ta sẽ thấy sau này, PayPal cuối cùng lại trở thành công cụ thanh toán cho những người mua bán đồ cũ trên các phiên đấu giá của eBay. Giấc mơ cách mạng tiền tệ nhằm vô hiệu hóa chính phủ đã hạ cánh xuống thành một nút bấm thanh toán cho chiếc máy ảnh cổ của ai đó. Utopia tiền tệ của chủ nghĩa tự do cá nhân và một công ty thanh toán hoạt động dựa trên phí dịch vụ. Cả hai cuối cùng đã không thể hòa hợp trong cùng một công ty. Bản thân Thiel cũng biết khoảng cách này. Tuy nhiên, ông đã chọn con đường sinh tồn.

Công nghệ thanh toán qua PalmPilot đã thành công trong việc thu hút sự chú ý của các quỹ đầu tư mạo hiểm. Vào năm 1999, tại buổi ra mắt PayPal với thế giới, Confinity đã tạo dựng một cảnh tượng khó quên. Đại diện của Nokia Ventures và Deutsche Bank đã gửi tiền đầu tư trực tiếp cho Thiel tại chỗ bằng PayPal được cài đặt trên thiết bị PalmPilot của họ. Khi họ hướng các cổng hồng ngoại vào nhau và nhấn nút chuyển tiền, tiền đã chuyển từ thiết bị này sang thiết bị khác ngay trên lòng bàn tay. Số tiền được chuyển trong buổi trình diễn này và quy mô khoản đầu tư được hoàn tất vào ngày hôm đó có sự khác biệt tùy theo các tài liệu. Một tài liệu ghi nhận Nokia Ventures đã gửi 3 triệu đô la ngay tại chỗ, trong khi tài liệu khác lại ghi số tiền được nhập trong buổi trình diễn là 4,5 triệu đô la. Cũng có ghi chép ghi nhận tổng giá trị của vòng gọi vốn năm đó do Nokia Ventures và Deutsche Bank dẫn đầu là 4,5 triệu đô la, khiến số tiền trình diễn và tổng số tiền của vòng gọi vốn đôi khi bị lẫn lộn. Điều rõ ràng là vào khoảng tháng 2 năm 1999, Confinity đã huy động được trước 500.000 đô la, bao gồm cả 35.000 đô la do cha mẹ của Thiel đóng góp, và sau đó đã mở rộng đáng kể dòng vốn của mình thông qua vòng gọi vốn với sự tham gia của Nokia Ventures và Deutsche

Bank vào giữa năm đó. Số tiền bắt đầu từ 500.000 đô la đã tăng lên hàng triệu đô la chỉ trong vài tháng.

Sự vỗ tay của các nhà đầu tư và phản ứng của thị trường hoàn toàn trái ngược nhau. Việc chuyển tiền qua PalmPilot đòi hỏi phải hướng cổng hồng ngoại của hai thiết bị vào nhau để truyền đi. Dù trên thế giới có hàng triệu người dùng PalmPilot, nhưng họ không tập trung ở một nơi, hầu như không có điểm chung nào và thỉnh thoảng mới bật thiết bị lên một lần. Có một rào cản mang tính quyết định: cả người gửi và người nhận tiền đều phải cầm thiết bị PalmPilot trên tay. Nếu chỉ có một người thì giao dịch không thể thực hiện được. Phải đặt hai thiết bị đối diện nhau thì 1 đô la mới được chuyển đi. Trong thực tế, tình huống như vậy hầu như không bao giờ xảy ra. Vào năm 1999, một số phương tiện truyền thông đã chế giễu ý tưởng này khi xếp nó vào danh sách mười ý tưởng kinh doanh tồi tệ nhất của năm.

Để xoay chuyển phản ứng lạnh nhạt đó, Confinity đã lên kế hoạch cho một sự kiện kỳ lạ. Vào tháng 12 năm 1999, họ đã thuê nam diễn viên gạo cội James Doohan, người thủ vai kỹ sư trưởng Scotty trong loạt phim truyền hình khoa học viễn tưởng kinh điển Star Trek, làm người phát ngôn. Đó là một diễn viên có vóc dáng to lớn, chuẩn bị bước sang tuổi 80. Lập luận của những người ở Confinity là thế này: Tất cả chúng ta đều là những kẻ mọt sách (nerd). Vì vậy, thay vì Thuyền trưởng Kirk, người luôn khoe khoang trên các hành tinh xa lạ rồi gây ra rắc rối và đẩy việc dọn dẹp cho phòng máy, thì một Scotty âm thầm bảo vệ phòng máy sẽ mang lại sự tin cậy về mặt kỹ thuật hơn. Tại sự kiện, Doohan đã đọc lời thoại được chuẩn bị sẵn: Cả đời ông đã dịch chuyển (beaming) con người, nhưng đây là lần đầu tiên ông dịch chuyển tiền tệ. Đó là một cách chơi chữ lồng ghép từ 'beaming' (dịch chuyển tức thời con người trong Star Trek) với hành động bắn tiền bằng PalmPilot. Kết quả thật thảm hại. Do tình trạng tắc đường ở San Francisco, số lượng nhà báo đến chỉ đếm trên đầu ngón tay, và ngay cả những người đến cũng không cảm thấy mấy ấn tượng với sự kiện kỳ quặc này.

Tại đây, Confinity đã đưa ra một quyết định mang tính định đoạt số phận của công ty. Đó là chuyển hướng chiến lược (pivot). Rào cản về việc cả hai người đều phải cầm PalmPilot đã được bạn của Thiel là Reid Hoffman chỉ ra một cách sắc sảo. Câu hỏi đặt ra là điều gì sẽ xảy ra nếu người nhận không có PalmPilot. Đội ngũ kỹ sư của Levchin đã âm thầm tạo ra và tích hợp một tính năng phụ trợ cho phép gửi tiền thông qua địa chỉ email. Đó là một tính năng ban đầu trông giống như một giải pháp tạm thời: nếu người nhận không có PalmPilot thì hãy gửi qua email. Thế nhưng giải pháp tạm thời đó lại nuốt trọn phần cốt lõi. Vào mùa thu năm 1999, khi việc thanh toán dựa trên email bắt đầu hoạt động trơn tru, PalmPilot đã trở thành thứ yếu.

Lý do tại sao việc chuyển sang thanh toán qua email lại có tầm ảnh hưởng lớn như vậy được thể hiện qua một con số duy nhất. Vào thời điểm đó, email được hơn 300 triệu người trên khắp thế giới sử dụng mỗi ngày. Đó là một đại dương không thể so sánh với vài triệu người dùng PalmPilot. Phương thức này cũng rất trực quan. Hai người không cần phải đăng ký PayPal từ trước. Người gửi chỉ cần đăng nhập vào trang web và gửi tiền đến địa chỉ email của đối phương, khi đó người nhận

sẽ nhận được email thông báo rằng tiền đã đến. Người nhận chỉ việc nhấn vào liên kết bên trong email, đăng ký tài khoản và rút tiền. Bản thân dòng tiền chính là cơ chế thu hút người dùng mới. Hành động gửi tiền cho ai đó đã trở thành một lá thư mời kéo họ tham gia vào PayPal.

Mở ra con đường không có nghĩa là công ty sẽ tự động phát triển. Ngay cả tại thời điểm ra mắt tính năng thanh toán qua email, số người sử dụng PayPal trên thực tế hầu như chỉ là 24 nhân viên làm việc tại văn phòng. Việc thu hút khách hàng bằng quảng cáo banner quá đắt đỏ cho mỗi người dùng có được. Các cuộc đàm phán hợp tác với các ngân hàng lớn liên tục đổ vỡ. Tại thời điểm này, Confinity đã thực hiện một canh bạc vốn sẽ được nhắc đi nhắc lại nhiều lần ở Thung lũng Silicon. Đó là tiếp thị lan truyền (viral marketing) bằng cách tặng tiền mặt thực sự cho mọi người khi họ đăng ký. Mỗi người đăng ký mới sẽ nhận được 10 đô la. Nếu họ giới thiệu một người bạn và người đó đăng ký, họ sẽ nhận được thêm 10 đô la nữa. Công ty phải bỏ ra 20 đô la tiền túi để có được một khách hàng. Đó là chiến lược đốt tiền để mua người dùng.

Tính toán của Thiel rất rõ ràng. Ở Thung lũng Silicon thời kỳ dot-com, những khoản thua lỗ chảy máu tiền như thế này là rất phổ biến, nhưng hầu hết chỉ tập trung gom người dùng mà không có lộ trình kiếm tiền rõ ràng. Thiel thì khác. Ông nhận định rằng một khi đã xây dựng được một nền tảng người dùng khổng lồ, sau này họ có thể kiếm tiền bằng cách thu một khoản phí nhỏ trên các giao dịch trao đổi. Trình tự là mua người dùng trước, rồi thu lợi nhuận dựa trên nền tảng đó sau.

Đằng sau đó là logic về hiệu ứng mạng lưới (network effect). Đối với một công cụ thanh toán, càng có nhiều người sử dụng thì giá trị của nó đối với mỗi cá nhân càng lớn. Nếu bạn bè của tôi, đối tác giao dịch của tôi và người tôi bán hàng cho đều dùng PayPal, tôi cũng không thể không dùng PayPal. Một khi đã trở thành công cụ được nhiều người sử dụng nhất trong một thị trường, các đối thủ bám đuổi phía sau sẽ ngày càng khó thu hẹp khoảng cách. Người dùng thu hút người dùng, và sự dịch chuyển đó tự củng cố chính nó. Thiel nhìn thấy rằng điểm cuối của sự dịch chuyển này là một thế độc quyền trên thực tế. Canh bạc đốt tiền để mua người dùng, do đó, chính là một vụ đặt cược nhằm chiếm lĩnh toàn bộ một thị trường. Chiến thắng một nửa không nằm trong tính toán của ông.

Canh bạc đã tạo ra một phản ứng dây chuyền. Lượng người đăng ký mới tăng trưởng với tỷ lệ lãi kép từ 7% đến 10% mỗi ngày. Đó là tốc độ mà lượng người dùng tăng gần gấp đôi sau mỗi mười ngày. Đằng sau sự bùng nổ đó là tính toán rằng họ không chỉ thu hút bất kỳ ai một cách ngẫu nhiên. Confinity đang tìm kiếm một thị trường ngách nơi dòng tiền quay vòng nhanh chóng và thường xuyên. Ban đầu, họ nhắm vào thị trường nơi những người nhập cư gửi tiền về quê nhà, cạnh tranh với Western Union. Tuy nhiên, họ sớm nhận ra rằng tần suất chuyển tiền của những người này quá thưa thớt. Mỏ vàng thực sự nằm ở một nơi khác. Đó chính là trang đấu giá eBay đang bùng nổ khi vượt mốc 10 triệu người dùng, và cụ thể hơn là 20.000 Người bán chuyên nghiệp (Power Seller) đang không ngừng mua bán hàng hóa.

Nhìn vào hoàn cảnh của những người bán hàng trên eBay thời đó mới thấy rõ tại sao PayPal lại là một cuộc cách mạng. Khi phiên đấu giá kết thúc, người bán sẽ nhận được séc hoặc lệnh chuyển

tiền gửi qua đường bưu điện từ người mua. Họ phải mang nó đến ngân hàng và hồi hộp chờ đợi từ bảy đến mười ngày để séc được thanh toán mà không bị trả lại. PayPal đã xóa bỏ sự chờ đợi đó. Ngay khi phiên đấu giá kết thúc, số tiền thanh toán được xác nhận và tính an toàn của dòng tiền được đảm bảo. Các kỹ sư của Confinity đã tạo ra và phân phối một công cụ HTML chèn logo để người bán có thể dễ dàng gắn nút thanh toán PayPal lên trang đấu giá của mình. Những Người bán chuyên nghiệp đã đua nhau gắn logo PayPal lên các phiên đấu giá của họ để nhận khoản tiền thưởng giới thiệu 10 đô la. Những người mua nhìn thấy logo đó lại tiếp tục đăng ký. Việc thanh toán trên thị trường đấu giá đã bị hút trọn vào PayPal.

Một sự thật kỳ lạ ẩn giấu ở đây. Confinity không tạo ra PayPal để nhắm vào eBay. Thị trường eBay là nơi PayPal tự tìm đến. Những người bán bắt đầu gắn logo PayPal vào các cuộc đấu giá của họ mà không cần sự cho phép của công ty, và chỉ đến lúc đó công ty mới nhận ra sản phẩm của mình đang được sử dụng ở đâu. Một công ty từng mơ ước về một loại tiền tệ internet mới thoát khỏi sự kiểm soát của chính phủ, nhưng công dụng thực tế mà mọi người tìm thấy lại là công cụ thanh toán cho máy ảnh cũ, thẻ bóng chày và búp bê cổ điển. Ban đầu, người ta kể rằng những người ở Confinity không mấy mặn mà với xu hướng này. Bởi vì thứ họ muốn xây dựng không phải là việc dọn dẹp cho những giao dịch nhỏ nhặt như vậy. Tuy nhiên, thị trường di chuyển theo tính hữu dụng của công ty chứ không phải lý tưởng của công ty. Thiel cuối cùng đã từ bỏ lý tưởng và theo đuổi tính thực tế. Đó là khoảnh khắc đồng tiền của tự do trở thành quỳ thanh toán của các cuộc đấu giá.

Các con số đã tăng lên như những bậc thang. Từ 1.000 người dùng vào giữa tháng 11 năm 1999, con số này đã tăng lên 12.000 người vào cuối tháng 12 cùng năm. Đến đầu tháng 2 năm 2000, con số đã vượt quá 100.000 người. Vào giữa tháng 4 cùng năm, nó đã vượt mốc 1 triệu người. Tăng gấp một nghìn lần chỉ trong vòng năm tháng.

Đằng sau sự tăng trưởng này, một mặt tối khác cũng đồng thời phát triển. Đó là gian lận. Nơi nào có tiền, nơi đó chắc chắn có kẻ muốn đánh cắp. PayPal càng lớn mạnh, số lượng kẻ trộm càng tăng lên. Ai đó đã tạo tài khoản bằng số thẻ tín dụng trộm được để rút tiền. Ai đó đã ngụy tạo các giao dịch giả để lấy tiền thưởng đăng ký mới rồi biến mất. Các chương trình tự động giả danh con người để tạo ra hàng nghìn tài khoản và cuồn đi 10 đô la mỗi tài khoản. Đối với một công ty dùng tiền để mua người dùng, không có cách kiếm tiền nào nhanh hơn việc tạo ra những con người giả để chiếm đoạt số tiền đó. Tổn thất do gian lận bắt đầu bóp nghẹt công ty. Chính tại thời điểm này, cái nhìn của Levchin bắt đầu tỏa sáng. Một người luôn nhìn hệ thống bằng con mắt của kẻ tấn công. Đội ngũ của ông đã trần trụi tìm cách phân biệt giữa con người và máy móc, và đưa một thiết bị cho phép chỉ con người mới đọc được những chữ cái bị bóp méo vào quy trình thanh toán. Đó chính là dạng sơ khai của cánh cổng nhập các ký tự bị biến dạng mà chúng ta vẫn gặp khi đăng nhập ngày nay. Cuộc chiến chống gian lận chỉ mới bắt đầu ở chương này và sẽ không bao giờ kết thúc trong suốt phần lịch sử còn lại của công ty.

Một mặt tối khác của sự tăng trưởng chính là bản thân tiền bạc. Mỗi lần mua được một người dùng, tiền của công ty lại bị đốt cháy. Tốc độ đốt tiền tăng vọt một cách đáng sợ, có thời điểm đạt xấp xỉ 10 triệu đô la mỗi tháng. Tốc độ tài khoản ngân hàng của công ty cạn kiệt cũng nhanh như tốc độ tăng trưởng của số lượng người đăng ký. Hơn nữa, vào đầu năm 2000, bóng tối của sự sụp đổ bong bóng dot-com bắt đầu bao trùm bầu trời Thung lũng Silicon. Những công ty vốn chỉ thổi phồng giá trị mà không có doanh thu bắt đầu lung lay. PayPal, vốn đang dùng tiền để thu hút người dùng, là một trong những công ty dễ bị tổn thương nhất trước xu hướng đó. Thiel vô cùng lo lắng. Ông biết rằng mình phải giành lấy một chiếc ghế trước khi tiếng nhạc dừng lại.

Cơ hội đến từ một dòng tin tức. Vào ngày 16 tháng 2 năm 2000, tờ The Wall Street Journal đã ca ngợi sự tăng trưởng lan truyền của PayPal và ước tính giá trị công ty ở mức 500 triệu đô la. Đó là một công ty có doanh thu vẫn chưa đáng kể. Thiel đã mang ước tính này làm con bài đàm phán. Vào tháng 3 năm đó, Confinity đã huy động được 100 triệu đô la. Có một giai thoại trong vòng gọi vốn này cho thấy sự điên cuồng của dot-com đã đạt đến đỉnh điểm như thế nào. Một quỹ đầu tư mạo hiểm gốc Hàn đã chuyển thẳng 5 triệu đô la vào tài khoản của Confinity mà không cần đàm phán hợp đồng hay ký kết giấy tờ gì cả. Người ta kể rằng khi Thiel định hoàn lại tiền, phía bên kia thậm chí còn không cho biết số tài khoản để nhận lại tiền. Đó là thời kỳ mà tiền đuổi theo công ty.

100 triệu đô la này mang tính quyết định. Không lâu sau khi nạp đầy vốn, bong bóng dot-com bắt đầu vỡ tung một cách nghiêm túc, và nguồn tiền trên thị trường bắt đầu cạn kiệt. Confinity coi như đã ngồi vào ghế ngay trước khi tiếng nhạc dừng lại. Có người xem việc huy động vốn này thể hiện khả năng quản trị khủng hoảng nhạy bén của công ty, nhưng thành thực mà nói, đó là kết quả của sự may mắn kết hợp với yếu tố thời điểm. Điều chắc chắn là kết quả. Confinity đã nắm trong tay số đạn dược để sống sót qua cuộc chiến toàn diện trên thị trường thanh toán điện tử sắp sửa diễn ra.

Đối thủ trong cuộc chiến đó là hai bên. Một là Billpoint, công cụ thanh toán do chính eBay nuôi dưỡng. eBay đòi nào lại chịu để yên cho một công ty khác kiểm soát việc thanh toán ngay trong sân nhà của mình. Đối thủ còn lại là X.com. Đó là một công ty tài chính internet được dẫn dắt bởi một nhà sáng lập trẻ tuổi đến từ Nam Phi, tên của nhà sáng lập đó là Elon Musk. Trên cùng một con phố, trong cùng một thị trường, hai công ty đã đụng độ trực diện khi đốt tiền của nhau. Tuy nhiên, cuộc xung đột nghẹt thở đó là phần của chương tiếp theo. Công ty vốn được bắt đầu từ bữa ăn sáng tại nhà hàng đó vào năm 1998, giờ đây đang bước vào giữa một canh bạc đặt cược cả số phận của chính mình.

Chương 7: Hạ bộ Musk

Một ngày tháng 9 năm 2000, Elon Musk bước lên chuyến bay hướng đến Sydney cùng người vợ đầu, Justine Wilson. Họ dự định xem Thế vận hội và tận hưởng chuyến trăng mật muộn. Khi đó, ông là CEO của công ty vừa mới sáp nhập, là cổ đông lớn nhất và là một doanh nhân sắp chạm ngưỡng ba mươi tuổi. Trong khi chiếc máy bay đang bay qua Thái Bình Dương, tại văn phòng ở Palo Alto, kế hoạch phế truất ông khỏi vị trí của mình đã bắt đầu. Musk hoàn toàn không biết gì về điều đó.

Để hiểu được cảnh tượng này, chúng ta phải quay ngược thời gian lại khoảng một năm. Và để hiểu được một năm đó, trước hết cần phải xem làm thế nào mà hai công ty lại đứng cạnh nhau trên cùng một con phố.

Đại lộ University vào năm 1999 là một con phố nhỏ hẹp ngay cả ở Thung lũng Silicon. Trên con đường đi thẳng ra từ khuôn viên đại học Stanford này, hai công ty sẽ tranh giành quyền kiểm soát thanh toán trong tương lai nằm đối diện nhau, chỉ cách nhau bốn dãy nhà. Một bên là Confinity do Peter Thiel, Max Levchin và Luke Nosek thành lập. Bên kia là X.com, được sáng lập bởi Elon Musk, một chàng thanh niên 28 tuổi đến từ Nam Phi.

Musk không hề đi lên từ hai bàn tay trắng. Vào tháng 2 năm 1999, ông đã bán công ty đầu tiên của mình là Zip2 cho Compaq với giá 307 triệu USD. Số tiền ông bỏ túi từ thương vụ đó là 22 triệu USD. Đối với một chàng trai 28 tuổi, số tiền đó là nguồn vốn để bắt đầu bất cứ điều gì. Ông dự định dùng số tiền đó để xây dựng một ngân hàng trực tuyến đưa mọi dịch vụ tài chính từ ngân hàng, tín dụng, đầu tư cho đến bảo hiểm vào cùng một màn hình duy nhất. Tên công ty là X.com. Ông cực kỳ yêu thích cái tên này.

Confinity của Thiel lại có điểm xuất phát hoàn toàn khác. Ban đầu, đó là ý tưởng chuyển tiền giữa các thiết bị cầm tay có kích thước bằng lòng bàn tay gọi là PalmPilot. Ý tưởng là gửi và nhận tiền thông qua tia hồng ngoại. Viễn cảnh tiền được chuyển đi khi chạm hai thiết bị vào nhau thật tuyệt vời, nhưng không có nhiều người mang theo PalmPilot. Thị trường quá nhỏ bé. Công ty sớm chuyển hướng sang một dịch vụ cho phép chuyển tiền chỉ cần biết địa chỉ email. Tên của dịch vụ đó chính là PayPal.

Điểm xuất phát của hai công ty hoàn toàn trái ngược nhau. Musk bắt đầu từ bức tranh lớn rồi thu hẹp dần vào tính năng thanh toán nhỏ bé. Ông vẽ ra một ngân hàng bao quát toàn bộ tài chính, và đặt chức năng chuyển tiền vào một góc trong đó. Trong khi đó, phía Thiel lại bắt đầu từ một tính năng nhỏ và đặt cược tất cả vào đó. Họ dốc toàn bộ sức lực của công ty vào việc tạo ra một dịch vụ chuyển tiền thật hoàn hảo. Một người muốn mở ra chiếc ô lớn, và một người muốn đào sâu vào một điểm duy nhất. Thiên hướng của hai người đã in hằn trực tiếp lên hình hài của từng công ty.

Vấn đề là X.com cũng tích hợp tính năng tương tự như một dịch vụ đi kèm. Hai công ty đã dựng độ trực diện tại eBay, một sàn đấu giá trực tuyến khổng lồ. Người thắng đấu giá cần phải gửi tiền,

và việc bên nào chiếm lĩnh được cổng chuyển tiền đó chính là chìa khóa nắm giữ quyền chủ động trên toàn bộ thị trường thanh toán. Cùng một con phố, cùng một thị trường, cùng một tập khách hàng. Hai công ty đã đối đầu nhau ở một thế cục không thể tránh khỏi.

Tiếp sau đó là một cuộc chiến tiêu hao.

Cả hai công ty đều tặng không 10 USD cho mỗi người đăng ký mới. Nếu giới thiệu thêm một người bạn, họ sẽ được tặng thêm 10 USD nữa. Đó là một cuộc cạnh tranh vung tiền để lôi kéo người dùng. Lượng người dùng tăng lên một cách bùng nổ, và lượng tiền mặt cũng bốc hơi nhanh chóng tương ứng. Có thời điểm Confinity đã chi tới 100.000 USD mỗi ngày. Còn X.com thì đốt đến 10 triệu USD mỗi tháng. Cả hai công ty đều đang mài miết đổ nước vào những chiếc thùng sắp cạn đáy.

Những cuộc chiến tiêu hao như thế này luôn có một kết cục định sẵn. Bên nào cạn kiệt tiền mặt trước sẽ thua. Tuy nhiên, trong thời đại dot-com, cả hai đều đối mặt với nguy cơ đi đến đường cùng. Bởi lẽ đó là thời kỳ mà các nhà đầu tư dễ dàng rót tiền. Một bên càng huy động được nhiều tiền, bên kia lại càng không chịu kém cạnh mà kéo về nhiều hơn. Trong lúc đó, tài khoản ngân hàng của cả hai công ty đều cùng nhau cạn kiệt.

Musk không hề có ý định lùi bước. Ông đã gửi một email cho toàn thể nhân viên. Trong đó, ông viết rằng phải tiêu diệt Confinity, và lặp lại ba lần cụm từ "chết đi". Bức email lặp lại cùng một từ ba lần này đã phản ánh rõ nét bầu không khí căng thẳng giữa hai công ty lúc bấy giờ. Sau này, ông đã hồi tưởng lại khoảng thời gian đó như thế này: "Chúng tôi gần như phát điên để tiêu diệt lẫn nhau, đó là một cuộc đua xem ai sẽ là người cạn tiền trước".

Peter Thiel lại nhìn nhận cuộc chiến này dưới một góc nhìn khác. Ông là người đã được học thuyết "ham muốn bắt chước" (mimetic desire) của René Girard tại Stanford. Đó là học thuyết cho rằng con người sẽ khao khát những gì người khác muốn, và sự tương đồng trong ham muốn đó khiến hai bên trở nên giống hệt nhau, để rồi khi đã giống nhau, họ sẽ chém giết lẫn nhau cho đến khi cả hai cùng bị hủy diệt. Cốt lõi của lý thuyết này là kẻ thù càng ở gần thì mối hận thù càng sâu sắc. Những kẻ ở xa có đối tượng khao khát khác biệt nên chẳng có lý do gì để xung đột. Chỉ những kẻ ở ngay bên cạnh, cùng nhắm vào một mục tiêu, mới trở thành kẻ thù thực sự của nhau.

Trong mắt Thiel, X.com và Confinity chính là sách giáo khoa cho lý thuyết đó. Cùng một con phố, cùng một thị trường, cùng một chiêu trò tiếp thị. Hai công ty ngày càng giống nhau như hình ảnh phản chiếu qua gương của đối phương. Càng giống nhau, họ lại càng không thể chịu đựng nổi nhau. Và ở đoạn kết của cuộc chiến đó, không hề có kẻ thắng cuộc. Dù ai thắng đi chăng nữa, bên thắng cũng chỉ là một cái xác rỗng tuếch vì đã đốt sạch tiền mặt. Đó là một cuộc chiến mà cả hai đều phải chết.

Đúng lúc này, thời gian đã can thiệp. Vào tháng 2 năm 2000, nỗi bất an về việc bong bóng dot-com sắp sửa đổ vỡ lan rộng khắp Thung lũng Silicon. Thời kỳ giá cổ phiếu tăng trưởng không ngừng sắp đi đến hồi kết. Nếu thị trường sụp đổ xảy ra trong khi hai công ty vẫn đang mài miết đốt

tiền của nhau, rõ ràng cả hai sẽ không thể sống sót nổi. Họ phải chấm dứt cuộc chiến trước khi đọtsuy thoái ập đến.

Đầu tháng 3 năm 2000, Thiel và Musk đã ngồi đối diện nhau tại một quán cà phê. Đó là một nơi trung lập, nằm ở khoảng cách hoàn toàn bằng nhau so với văn phòng của cả hai công ty. Tại đó, họ đã đồng ý sáp nhập hai công ty. Điều kiện đưa ra là chia tỷ lệ cổ phần 50-50. Hai con người từng muốn tiêu diệt nhau nay quyết định nắm giữ mỗi bên một nửa bằng nhau. Chấm dứt cạnh tranh và hòa làm một, đó chính là bức tranh mà Thiel muốn vẽ nên. Không phải đánh bại kẻ thù mà là triệt tiêu kẻ thù, hay chính xác hơn, biến kẻ thù thành đối tác để xóa nhòa chính cuộc cạnh tranh – đó mới là phương thức của ông.

Thời điểm thật hoàn hảo. Vào ngày 16 tháng 2 năm 2000, tờ Wall Street Journal đã xuất bản một bài báo ước tính giá trị doanh nghiệp của PayPal là 500 triệu đô la. Con số được đưa ra bởi một tờ báo uy tín bản thân nó đã trở thành một vũ khí. Công ty sáp nhập đã mang con số đó đi tìm kiếm các nhà đầu tư và huy động được 100 triệu đô la vào tháng 3.

Trong đợt huy động vốn này cũng có một cảnh tượng nực cười. Một công ty đầu tư gốc Hàn đã chuyển trước 5 triệu đô la thậm chí trước cả khi ký kết giấy tờ hay tiến hành đàm phán. Họ gửi tiền trước rồi mới lo thủ tục sau. Đó là một cảnh tượng phản ánh rõ nét bầu không khí của thời đại dot-com. Đó là thời kỳ mà các nhà đầu tư xếp hàng chờ đợi vì sợ không thể bỏ tiền vào một công ty tốt.

Bầu không khí đó đã sớm kết thúc. Ngay sau khi tiền đổ vào công ty, cụ thể là vào tháng 4 năm 2000, bong bóng dot-com đã tan vỡ. Những nhà đầu tư từng xếp hàng để bỏ tiền vào đã biến mất chỉ sau một đêm. Nếu khoản tiền 100 triệu đô la đó chỉ cần chậm một tháng thôi, công ty sáp nhập đã biến mất vào lịch sử. Trong cùng một tháng đó, một số công ty đã sống sót còn vô số công ty khác đã lụi tàn. PayPal giống như đã thoát ra ngay trước khi cánh cửa cuối cùng đóng sập lại.

Sự sáp nhập đã cứu sống công ty. Và ngay lập tức mở ra một cuộc chiến mới.

Tên của công ty sáp nhập là X.com. Đó là cái tên mà Musk yêu thích. Ban đầu, CEO là Bill Harris đến từ Intuit, Musk giữ chức Chủ tịch và Thiel làm Phó chủ tịch tài chính. Đó là cấu trúc mà hai nhà sáng lập không trực tiếp cầm lái mà đặt một nhà điều hành chuyên nghiệp có kinh nghiệm vào vị trí đó. Đây cũng là một sự thỏa hiệp nhằm đảm bảo không có bên nào trong hai nhóm sáp nhập đứng trên đầu bên kia.

Harris là người muốn đi chậm lại và chú ý đến thái độ của các cơ quan quản lý. Ông là người tin rằng công ty phải hoạt động như một ngân hàng. Cả Musk lẫn Thiel đều không thể chịu đựng được tốc độ đó. Trong khi chiếc đồng hồ dot-com đang quay nhanh, công ty dường như chỉ đứng yên một chỗ để xử lý giấy tờ. Khoảnh khắc hai nhà sáng lập lần đầu tiên đứng cùng một chiến tuyến sau khi sáp nhập chính là việc hạ bệ Harris. Cuối cùng, Musk đã đi đầu trong việc gạt Harris ra ngoài và tự mình lên nắm quyền. Thiel đã trở thành Chủ tịch theo lời khuyên của Musk và lùi lại một bước khỏi tuyến đầu quản lý.

Cứ như vậy, có hai công ty bên trong một công ty, và có một người ngồi trên đỉnh. Người đó thuộc phe X.com chứ không phải Confinity.

Sự sáp nhập chỉ đưa hai công ty vào chung một tòa nhà chứ không thể gắn kết hai nhóm người thành một. Con số 50-50 chỉ đẹp đẽ trên giấy tờ. Trong văn phòng thực tế, nguồn gốc xuất thân của mỗi người nằm bên dưới mọi cuộc trò chuyện.

Khi Musk trở thành CEO, vết nứt chưa được hàn gắn lại mở ra. Những người đến từ Confinity và những người từ X.com đã đụng độ nhau trong hầu hết mọi chuyện. Ai đó đã gọi đó là một cuộc tranh chấp lòng tự tôn trí tuệ (intellectual pissing contest). Họ va chạm mỗi ngày để phân định xem ai thông minh hơn, phương pháp của ai là đúng đắn.

Cuộc chiến bùng lên dữ dội ở hai mặt trận. Một là công nghệ. Các kỹ sư của Confinity, bao gồm cả Max Levchin, tin tưởng vào hệ thống được xây dựng bằng Linux và Oracle. Đó là nền tảng do chính họ tạo ra. Musk muốn xây dựng lại toàn bộ công ty bằng Windows NT của Microsoft. Đó là công nghệ mà ông quen thuộc. Đối với các kỹ sư, chỉ thị đó nghe như một yêu cầu phá bỏ những gì họ đã xây dựng và bắt đầu lại từ đầu.

Hai là cái tên. Musk muốn từ bỏ cái tên PayPal. Mặc dù người dùng eBay đang cuồng nhiệt với PayPal, ông vẫn muốn hợp nhất mọi thứ dưới một cái tên duy nhất là X.com. Những người thuộc phe PayPal đã phản đối kịch liệt. Họ nói rằng cái tên X.com gợi nhớ đến một trang web khiêu dâm nào đó. Họ hỏi tại sao lại phải từ bỏ cái tên mà người dùng vừa mới bắt đầu yêu thích.

Bên ngoài đó là cuộc tranh chấp xung quanh công nghệ và cái tên, nhưng sâu bên dưới là một câu hỏi lớn hơn. Công ty này là của ai? Nếu đi theo con đường của Musk, mọi thứ Confinity đã xây dựng sẽ bị xóa bỏ. Hệ thống, cái tên và phương thức làm việc đều sẽ được thay thế bằng những thứ của X.com. Những người Confinity, dù nhận được một nửa cổ phần thông qua sáp nhập, lại phải chứng kiến dấu vết của chính mình biến mất trong công ty.

Công nghệ và cái tên. Khung xương và gương mặt của công ty. Trong khi cả hai điều đó đồng thời bị lung lay, sự kiên nhẫn của các giám đốc điều hành xuất thân từ Confinity đang dần cạn kiệt. David Sacks, người giữ vị trí số hai của công ty, và Max Levchin, người chịu trách nhiệm về hệ thống chống gian lận, là trung tâm của sự phản kháng đó. Cả hai người đều là những nhân tố cốt lõi giúp PayPal thực sự vận hành.

Và rồi Musk bước lên máy bay.

Việc đi hưởng tuần trăng mật có nghĩa là ông sẽ buông tay khỏi công ty trong vài ngày. Đó là khoảng thời gian mà người đang nắm giữ công ty tạm thời buông tay. Các giám đốc điều hành trung thành với Confinity, bao gồm Sacks và Levchin, đã không bỏ lỡ vài ngày này.

Trong một cuộc đảo chính, thời điểm là tất cả. Nếu Musk ở văn phòng, ông đã nhận ra trước và phản công khi các giám đốc điều hành lần lượt tìm đến ban quản trị. Chừng nào ông còn ở vị trí của mình, những lời bàn tán về việc hạ bệ ông sẽ luôn có nguy cơ lọt đến tai ông. Chiếc máy bay đã

loại bỏ nguy cơ đó. Musk ở trên Thái Bình Dương không thể gọi điện cho ai, cũng không thể nhận báo cáo từ ai.

Họ đã tìm đến ban quản trị và đưa ra một tối hậu thư. Họ tuyên bố rằng nếu Elon Musk không bị cách chức giám đốc điều hành ngay lập tức, tất cả bọn họ sẽ nghỉ việc. Đó là lời đe dọa rằng các kỹ sư và quản lý chủ chốt, những người trực tiếp vận hành công ty, sẽ đồng loạt rời đi. Ban quản trị buộc phải lựa chọn giữa một vị giám đốc điều hành duy nhất và toàn bộ những người thực sự làm cho công ty hoạt động.

Ban quản trị vốn đã hoài nghi về cách thức điều hành của Musk. Việc chuyển đổi toàn bộ hệ thống sang Windows NT, ý định khai tử cái tên PayPal, cùng với sự phản đối kịch liệt từ tập thể kỹ sư chủ chốt. Ban quản trị đã chấp nhận yêu cầu của các quản lý cấp cao. Họ bãi nhiệm Musk ngay lập tức và bổ nhiệm Peter Thiel làm giám đốc điều hành tạm thời. Vị trí tạm thời này nhanh chóng trở thành chính thức.

Musk hoàn toàn không hay biết gì khi đang bay trên Thái Bình Dương. Khi tin tức đến được với ông lúc ông đang xem Thế vận hội Olympic tại Sydney, công ty đã không còn thuộc quyền kiểm soát của ông nữa. Ông đành gác lại chuyến tuần trăng mật và vội vã quay trở về Mỹ. Không có tài liệu nào ghi lại những gì ông đã nghĩ trên chuyến bay trở về. Điều duy nhất chắc chắn là khi ông đến nơi, hầu như không còn việc gì ông có thể làm được nữa.

Ông đã cố gắng thuyết phục ban quản trị. Chắc hẳn ông đã giải thích lý do tại sao mình đúng và định hướng ông muốn đưa công ty đi tới. Nhưng mọi chuyện đã quá muộn. Cuộc bỏ phiếu đã kết thúc, và ghế giám đốc điều hành đã thuộc về người khác. Khi các nhân sự chủ chốt đã dọa sẽ ra đi, ban quản trị không có bất kỳ lý do gì để rút lại quyết định.

Musk không hề che giấu cảm giác bị phản bội sâu sắc. Sau này, ông chia sẻ rằng vào thời điểm đó, ông thậm chí đã có suy nghĩ ám sát (thoughts of assassination). Đó là những lời lẽ cực kỳ gay gắt. Những người đã cùng ông đồng hành gây dựng công ty lại lật đổ ông chỉ trong vài ngày ông vắng mặt.

Thế nhưng ông đã dừng lại ở đó. Ông hoàn toàn có thể chọn con đường tranh đấu trực diện với những kẻ đã lật đổ mình: khởi kiện, tranh giành số phiếu biểu quyết, và làm chao đảo công ty. Nhưng Musk đã không chọn con đường ấy.

Lý do là vì ông vẫn là cổ đông lớn nhất của X.com. Nếu công ty mà ông bị tước quyền điều hành bị hủy hoại, thì người chịu thiệt hại lớn nhất không ai khác ngoài chính ông. Ông từng ví von: công ty này giống như đứa con tinh thần của mình, và người ta không thể ném đứa con của mình vào sọt rác. Dù mất quyền quản lý, nhưng nếu công ty phát triển tốt, giá trị cổ phần của ông vẫn tăng lên. Ông chấp nhận mất quyền điều hành nhưng kiên quyết giữ vững vị thế cổ đông lớn nhất. Sự tức giận và óc tính toán cùng tồn tại trong một con người. Mong muốn phá hủy công ty và hy vọng nó thành công đều thuộc về cùng một người.

Công ty nhanh chóng đi vào ổn định dưới sự chèo lái của Peter Thiel. Tháng 6 năm 2001, công ty chính thức đổi tên thành PayPal. Cái tên X.com mà Musk từng yêu quý và bảo vệ đến cùng đã bị xóa sổ. Còn PayPal chính là cái tên mà những người hạ bệ ông đã kiên quyết giữ lại.

Kẻ thù thực sự trước mắt Thiel không phải là con người, mà là nạn lừa đảo. PayPal là dịch vụ cho phép bất kỳ ai có địa chỉ email cũng có thể gửi và nhận tiền. Sự tiện lợi đó cũng chính là điểm yếu. Các băng nhóm lừa đảo từ Nga và Nigeria liên tục tấn công PayPal bằng các số thẻ tín dụng trộm cắp. Khi chúng rút tiền qua các giao dịch giả, công ty phải gánh chịu toàn bộ thiệt hại. Người ta kể lại rằng đã có lúc số tiền thất thoát vì lừa đảo lên tới hơn 10 triệu đô la mỗi tháng. Một công ty vốn đang đốt tiền để gia tăng lượng người dùng, nay lại bị những kẻ lừa đảo hút cạn tiền.

Hệ thống chống gian lận Igor do Levchin phát triển đã vá lại lỗ hổng đó. Cái tên Igor được cho là lấy từ tên của một kẻ lừa đảo người Nga từng gây khốn đốn cho công ty. Tốc độ giao dịch quá nhanh khiến con người không thể kiểm tra thủ công từng vụ. Máy tính tự động phân tích các mô hình giao dịch để lọc ra những giao dịch lệch khỏi quỹ đạo bình thường. Thay vì con người đối đầu với nhau, thuật toán đã chiến đấu trực tiếp với các tổ chức lừa đảo. Dòng tiền thất thoát được chặn đứng, khoản lỗ của công ty bắt đầu chuyển thành lợi nhuận.

Và rồi sự kiện 11/9 ập đến. Vào mùa thu năm 2001, nền kinh tế Mỹ bị đóng băng. Khi bong bóng dot-com tan vỡ, các cổ phiếu công nghệ vốn đã bị thị trường quay lưng, nay lại chịu thêm đòn giáng từ vụ khủng bố. Đó là thời kỳ hầu như không có doanh nghiệp nào tiến hành niêm yết cổ phiếu mới. Giới đầu tư xa lánh các công ty công nghệ rủi ro, và ký ức về sự sụp đổ của các công ty dot-com thua lỗ vẫn còn quá rõ ràng.

Thiel đã thúc đẩy việc IPO ngay trên lớp băng giá lạnh đó. Trong khi mọi người dừng lại, ông lại đi ngược hướng. Ông tính toán rằng việc bước vào thị trường khi nó trống rỗng sẽ giúp công ty thu hút mọi sự chú ý mà không gặp phải đối thủ cạnh tranh. Ngày 15 tháng 2 năm 2002, PayPal chính thức lên sàn Nasdaq với mức giá 13 đô la một cổ phiếu. Giá đóng cửa hôm đó đạt 20,09 đô la. Bắt đầu từ mức 13 đô la và vượt mốc 20 đô la chỉ sau một ngày. Thương vụ này được đánh giá là đợt IPO thành công đầu tiên của một công ty công nghệ sau thời kỳ bong bóng dot-com tan vỡ. Đó là doanh nghiệp đầu tiên sống sót trở về từ một thị trường đã chết.

Vài tháng sau khi IPO, eBay đã chủ động tìm đến. eBay từ lâu đã muốn tự phát triển dịch vụ thanh toán riêng, nhưng trên thực tế, người dùng ngay trên sàn đấu giá của họ lại ưa chuộng PayPal. Bất chấp việc eBay đẩy mạnh dịch vụ riêng mang tên Billpoint, mọi người vẫn dùng PayPal để thanh toán. Điều này chẳng khác nào phòng khách nhà mình bị kẻ khác chiếm đóng. eBay cũng hiểu rất rõ rằng công thanh toán của PayPal đang nắm giữ huyết mạch trên chính sàn đấu giá của họ.

Vào tháng 7 năm 2002, eBay đề nghị mua lại PayPal với mức giá 1,5 tỷ đô la. Họ cho rằng nếu không thể đánh bại đối thủ, tốt nhất là mua lại họ. Thương vụ hoàn tất vào ngày 3 tháng 10 năm đó. Đó là một giao dịch hoán đổi cổ phiếu miễn thuế, theo đó cổ phiếu PayPal được đổi sang cổ phiếu eBay với tỷ lệ 0,39 cổ phiếu eBay cho mỗi cổ phiếu PayPal. Thiel cũng rời ghế giám đốc điều hành

ngay khi thương vụ mua bán hoàn tất. Ông đã vực dậy công ty từ thua lỗ đến có lãi, niêm yết lên sàn, bán nó đi và rời bước.

Con số 1,5 tỷ đô la ấy không chỉ dừng lại là một con số vô hồn. Việc dòng tiền đó chảy vào túi ai và với số lượng bao nhiêu đã quyết định tương lai của Thung lũng Silicon trong 20 năm tiếp theo.

Tại thời điểm bán, người nắm giữ nhiều cổ phần nhất vẫn là Elon Musk. Kẻ bị trục xuất khỏi công ty lại là người nhận được số tiền lớn nhất khi công ty được bán lại. Cổ phần của ông chiếm khoảng 11,7%, mang lại cho ông hơn 175 triệu đô la trước thuế. Sau khi nộp thuế, số tiền còn lại trong tay ông vẫn là khoảng từ 160 triệu đến 180 triệu đô la. Còn số tiền Peter Thiel nhận được là khoảng 55 triệu đô la.

Mâu thuẫn sâu sắc của sự việc này nằm ở đây. Cuộc đảo chính hạ bệ Musk không hề khiến ông trở nên nghèo đi. Trái lại, nó đã trở thành bước đi đầu tiên đưa ông trở thành một trong những người giàu nhất lịch sử. Nếu ông vẫn giữ chức giám đốc điều hành và dẫn dắt công ty, không ai biết liệu thương vụ mua bán có diễn ra nhanh chóng và được giá đến thế hay không. Những người đẩy ông ra khỏi vị trí đó đã tái cơ cấu công ty, đưa nó chuyển sang có lãi và bán với giá 1,5 tỷ đô la, và phần lớn số tiền đó đã thuộc về người bị phế truất.

Với số tiền đó, Musk đã tiến vào thế giới của các nguyên tử (world of atoms). Đó không phải là những con số trên màn hình, mà là những thứ được chế tạo từ sắt và lửa. Năm 2002, ông thành lập công ty vũ trụ tư nhân SpaceX. Sau đó, ông trở thành cổ đông lớn nhất kiêm giám đốc điều hành của công ty xe điện Tesla. Số tiền có được từ việc bị trục xuất khỏi PayPal đã trở thành vốn hạt giống cho tên lửa và ô tô. Việc bị đẩy ra khỏi một công ty đã trở thành cánh cửa mở ra hai công ty mới.

Số tiền 55 triệu đô la của Thiel cũng không nằm yên. Ông đã thành lập quỹ phòng hộ mang tên Clarium Capital. Đó là một công ty huy động tiền của bản thân và của người khác để đặt cược vào dòng chảy kinh tế vĩ mô. Ông cũng thành lập Palantir, một công ty phân tích dữ liệu. Đây là một nỗ lực nhằm đưa phương pháp phát hiện gian lận tại PayPal sang một sân khấu lớn hơn. Công nghệ đọc các mô hình giao dịch để lọc ra những kẻ lừa đảo sau này đã phát triển thành một công ty xử lý dữ liệu cho chính phủ và các cơ quan tình báo.

Và ông đã thành lập một công ty đầu tư mang tên Founders Fund. Vào năm 2004, từ vị trí đó, ông đã trở thành nhà đầu tư bên ngoài đầu tiên của một công ty non trẻ. Ông đầu tư 500.000 đô la và nhận lại 10,2% cổ phần. Công ty đó chính là Facebook. Tiền kiếm được từ PayPal đã chảy vào Facebook, và số cổ phần nhỏ bé đó sau này đã trị giá hàng tỷ đô la.

Những người từng làm việc tại cùng một công ty đã phân tán khắp nơi để xây dựng các đế chế của riêng mình. Những người tạo ra YouTube, LinkedIn và Yelp đều có tên trong danh sách đó. Người ta gọi họ là PayPal Mafia. Những người từng chung một con thuyền, ngay cả sau khi phân tán, vẫn nâng đỡ lẫn nhau và tài trợ cho công ty của nhau. Khi một người thành lập công ty, người khác sẽ đầu tư, và một người khác nữa sẽ gia nhập với tư cách là thành viên ban điều hành. Sự

phối hợp ăn ý được rèn giũa tại một công ty duy nhất là PayPal đã lan rộng ra hàng chục công ty khác.

Thế nhưng, thứ tạo nên Mafia này không phải là sự hòa thuận. Họ là những người từng tranh chấp về Windows NT và Linux, tranh cãi về cái tên, và chia rẽ khi lật đổ một người. Họ càng va chạm nảy lửa thì càng hiểu rõ về nhau hơn. Ai mạnh ở điểm nào, ai sẽ làm gì khi khủng hoảng xảy ra, họ đều đã học được từ chiến trường. Sự gắn kết bền chặt của Mafia chính là sản phẩm của cuộc chiến đó.

Hai con người dường như không hề phù hợp với huyền thoại Mafia đó đã có cuộc hội ngộ vô cùng kịch tính. Đó là Thiel và Musk. Họ chính là hai người mà một người đã hạ bệ người kia khỏi vị trí của mình.

Năm 2008, SpaceX đứng bên bờ vực thẳm. Họ đã phóng tên lửa ba lần và cả ba lần đều bị rơi. Chi phí cho mỗi lần phóng là không hề nhỏ, và ba lần thất bại đã gần như rút cạn tài khoản của công ty. Cùng năm đó, Tesla cũng rơi vào cảnh kiệt quệ tài chính. Musk ở vào thế phải cứu cả hai công ty cùng một lúc. Nếu lần phóng thứ tư thất bại, SpaceX coi như kết thúc.

Vào khoảnh khắc đó, trong số những người dang tay giúp đỡ Musk có Peter Thiel. Chính là người đã ngồi vào vị trí của Musk sau khi hạ bệ ông 8 năm trước. Có tin kể lại rằng ban đầu Thiel đã đề xuất số tiền 5 triệu đô la. Đó là một số tiền mang tính giải tỏa những ân oán từ thời PayPal hơn là hoàn toàn tin tưởng vào công nghệ của Musk. Người nâng con số đó lên chính là Luke Nosek, người đồng sáng lập Confinity và hiện là đối tác của Founders Fund. Nosek đã thúc đẩy việc phải đặt cược lớn hơn vào SpaceX.

Quỹ Founders Fund của Thiel đã đầu tư 20 triệu đô la vào SpaceX vào tháng 7 năm 2008. Đó là số tiền lớn hơn bất kỳ khoản đầu tư nào mà Founders Fund từng thực hiện cho đến lúc bấy giờ. Nhờ số tiền đó, SpaceX đã phóng quả tên lửa thứ tư, và lần này nó đã không rơi. Thành công đó đã giúp công ty giành được hợp đồng trị giá 1,6 tỷ đô la với Cơ quan Hàng không và Vũ trụ Hoa Kỳ. Một công ty đang cận kề cái chết đã được hồi sinh.

Musk, người thích mạo hiểm tột cùng, và Thiel, người luôn tính toán lạnh lùng. Hai người họ đã đối đầu nhau đến cùng trong triết lý kinh doanh. Musk là người sẵn sàng đặt cược cả công ty vào những mục tiêu tưởng chừng bất khả thi, còn Thiel là người chia nhỏ và đo lường rủi ro. Việc hai con người như vậy xung đột trong cùng một công ty có lẽ là điều hiển nhiên.

Thế nhưng, vào thời khắc khủng hoảng, một bên đã cứu sống bên kia. Người đã ngồi vào chiếc ghế sau khi lật đổ đối phương 8 năm trước, giờ đây lại rót tiền vào công ty của chính người đó 8 năm sau. Sự hạ bệ và sự cứu vớt đều xảy ra giữa cùng hai con người đó. Đó có thể gọi là sự hòa giải, cũng có thể gọi là sự tính toán. Bởi vì từ lập trường của quỹ Founders Fund của Thiel, SpaceX cuối cùng đã trở thành một khoản đầu tư mang lại lợi nhuận khổng lồ. Ranh giới phân chia giữa tình cảm và sự tính toán luôn mập mờ giữa hai con người này.

Phải đến rất lâu sau đó, vào năm 2014, Thiel mới thốt ra câu nói rằng cạnh tranh là dành cho những kẻ thất bại. Thế nhưng, gốc rễ của suy nghĩ đó đã nằm ở cuộc chiến đẫm máu trên đại lộ University Avenue. Bằng việc sáp nhập, ông đã chặn đứng hai công ty đang đốt tiền của nhau trên cùng một con phố. Ông đã hạ bệ đối thủ cạnh tranh còn lại trong công ty bằng một cuộc đảo chính. Sau khi hợp nhất hai hàng ngũ bị chia rẽ làm một, công ty đã chuyển sang có lãi, niêm yết và được bán với giá 1,5 tỷ đô la.

Đến đây, một câu hỏi vẫn còn bỏ ngỏ. Liệu người ghét bỏ sự cạnh tranh đã cứu sống công ty, hay chính người ghét bỏ sự cạnh tranh đã loại bỏ đồng nghiệp của mình? Trong những ngày diễn ra cuộc lật đổ Musk, Thiel không hề có mặt ở đó. Những người cầm dao là Sacks và Levchin, còn bên bỏ phiếu là hội đồng quản trị. Thiel chỉ đơn giản là ngồi vào chiếc ghế trống. Thế nhưng, chiếc ghế trống đó là do Musk bỏ lại, và cũng là vị trí mà Thiel luôn dõi theo. Liệu có thể gọi một người là vô tội khi họ ngồi vào vị trí mong muốn mà không cần tự tay nhuộm máu? Câu trả lời sẽ tùy thuộc vào góc nhìn của mỗi người.

Thiel tin rằng cạnh tranh hủy hoại con người. Theo niềm tin đó, những gì ông đã làm là ngăn chặn sự tự hủy của hai công ty và chấm dứt cuộc nội chiến trong một công ty duy nhất. Thế nhưng, nếu nhìn nhận sự việc tương tự từ một góc độ khác, ông cũng là người đã loại bỏ đối thủ cạnh tranh dưới danh nghĩa cạnh tranh. Bằng việc sáp nhập, ông đã biến kẻ thù bên ngoài thành cộng sự, và bằng cuộc đảo chính, ông đã hạ bệ cộng sự bên trong. Cách chắc chắn nhất để loại bỏ cạnh tranh là loại bỏ đối thủ cạnh tranh.

Quyết định thuộc về độc giả. Điều rõ ràng duy nhất chỉ là những con số. Trong vài ngày ngắn ngủi đó, người chèo lái công ty đã thay đổi, người nắm bánh lái mới đã bán công ty với giá 1,5 tỷ đô la, và số tiền đó đã phân tán vào tên lửa, quỹ phòng hộ, công ty giám sát và Facebook. Những hạt giống sẽ tái cấu trúc quyền lực công nghệ và chính trị của nước Mỹ trong thế kỷ 21 đã lớn lên từ vài ngày ngắn ngủi của mùa thu năm 2000 đó.

Chương 8: PayPal Mafia

Vào một ngày năm 2007, mười ba người đàn ông tập hợp tại một studio ảnh ở California. Họ mặc âu phục và tay cầm xì gà. Một vài người ngồi ngả người trên ghế da, một số khác khoanh tay nhìn chăm chăm vào máy ảnh. Có một người mặc đồ thể thao và ngồi với tư thế thoải mái, đó chính là Elon Musk. Bầu không khí trong bức ảnh giống hệt như một bức chân dung gia đình trong phim mafia. Đó là một buổi chụp hình do tạp chí kinh tế Mỹ Fortune lên ý tưởng, và tiêu đề bài báo được gắn cụm từ 'PayPal Mafia'. Kể từ ngày đó, biệt danh này đã gắn chặt với họ.

Thực tế, Peter Thiel lại không có mặt trong bức ảnh. Người được gọi là thủ lĩnh của nhóm lại vắng mặt trong bức chân dung của nhóm. Chi tiết nhỏ này đã báo trước sự mâu thuẫn của toàn bộ chương này. Một người khinh miệt sự bất chước và luôn hoài nghi việc tụ tập bày đàn lại nuôi dưỡng nên một nhóm gắn kết chặt chẽ chưa từng có trong lịch sử Thung lũng Silicon.

Việc bán lại công ty diễn ra trước. Vào tháng 7 năm 2002, công ty đấu giá trực tuyến eBay đã đề xuất mua lại PayPal với giá 1,5 tỷ USD, và thương vụ được hoàn tất vào tháng 10 cùng năm. Elon Musk, người từng là cổ đông lớn nhất của PayPal, đã nhận được hơn 200 triệu USD trước thuế. Phần chia của Peter Thiel là 55 triệu USD. Max Levchin, người giữ chức Giám đốc công nghệ, nhận được 34 triệu USD. Những thanh niên ngoài hai mươi, gần ba mươi tuổi bỗng chốc trở thành những người giàu có sở hữu hàng chục triệu USD chỉ sau một đêm.

Con đường dẫn đến việc bán lại công ty hoàn toàn không bằng phẳng. PayPal là công ty được thành lập nhờ sự sáp nhập giữa X.com do Elon Musk sáng lập và Confinity do Max Levchin và Peter Thiel thành lập. Hai công ty vốn cạnh tranh trên cùng một thị trường trong cùng một tòa nhà trước khi sáp nhập vào năm 2000. Ngay cả sau khi sáp nhập, những xung đột nội bộ về định hướng phát triển vẫn tiếp diễn, thậm chí có lúc Musk đã bị gạt ra khỏi vị trí Giám đốc điều hành. Peter Thiel đã tiếp quản vị trí đó. Chi tiết về cuộc tranh giành quyền lực khốc liệt này đã được trình bày riêng trong chương trước. Điều cần lưu ý ở đây là PayPal trước khi được bán lại đã là một công ty trải qua trăm cay nghìn đắng. Họ đã chiến đấu với những kẻ lừa đảo, đối đầu với các cơ quan quản lý và xung đột lẫn nhau. Những người đã vượt qua tất cả các cuộc chiến đó đã đồng loạt nhận được khoản tiền khổng lồ.

Tiền bạc mang lại tự do, nhưng đồng thời cũng dẫn đến sự ly tán. eBay là một công ty khổng lồ. Những con người PayPal không thể thích nghi với văn hóa phê duyệt của tổ chức lớn đó. Ở PayPal, nếu muốn sửa một dòng mã, họ chỉ việc sửa. Ở eBay, để thay đổi dù chỉ một dòng mã, họ cũng phải nhận được sự phê duyệt của nhiều người và chờ đợi nhiều ngày. Đối với những người vốn coi việc đưa ra quyết định nhanh chóng là một chuẩn mực, tốc độ đó thật khó lòng chịu đựng. Các cuộc họp kéo dài lê thê, các quyết định chậm chạp đi, và cảm giác tự tay tạo ra thứ gì đó thật nhanh chóng dần bị thui chột. Chỉ vài năm sau khi bị thôn tính, phần lớn nhân viên đời đầu đã rời khỏi công ty. Những con người từng cùng nhau thức trắng đêm một thời giờ đây mỗi người đi một ngả. Việc rời đi cũng không đòi hỏi một quyết định quá lớn lao, bởi số tiền trong tài khoản đã làm bệ

đỡ vững chắc cho những thử thách tiếp theo của họ.

Những con người phân tán ấy không chỉ dừng lại ở việc ly tán. Đây chính là cốt lõi trong câu chuyện về PayPal Mafia. Thông thường, khi một công ty bị bán và mọi người rời đi, các mối quan hệ cũng nguội lạnh theo. Nhưng PayPal thì hoàn toàn ngược lại. Những người rời đi đã góp vốn vào công ty mới của nhau. Họ giới thiệu nhân sự cho nhau. Khi một ai đó lâm vào nguy cơ phá sản, người khác sẽ lập tức ký một tấm séc cứu trợ. Thương vụ bán lại tuy chia tách họ về mặt địa lý, nhưng mối liên kết giữa họ lại càng thêm khăng khít. Tại mỗi nơi họ phân tán, các công ty mới liên tục mọc lên, và chính những công ty đó đã vẽ lại bản đồ Thung lũng Silicon suốt hai mươi năm sau đó.

Lĩnh vực đầu tiên gây chú ý chính là video. Ba người từng làm việc tại PayPal là Chad Hurley, Steve Chen và Jawed Karim đã cùng nhau thành lập YouTube vào tháng 2 năm 2005. Hurley là người phụ trách thiết kế, đồng thời cũng là người đã vẽ nên logo đầu tiên của PayPal. Chen là một kỹ sư. Karim cũng là một kỹ sư, và chính là người trực tiếp xuất hiện trong video đầu tiên được đăng tải trên YouTube. Đó là một đoạn video dài 19 giây được quay trước chuồng voi ở vườn thú.

YouTube đã áp dụng nguyên vẹn phương pháp phát triển học được từ PayPal. PayPal từng phát triển nhanh chóng nhờ tạo ra một công cụ cho phép dễ dàng nhúng nút thanh toán của mình vào các trang đấu giá trên eBay. Khi người bán gắn nút PayPal vào trang đấu giá của họ, người mua sẽ biết đến PayPal, rồi người đó lại sử dụng PayPal trong các giao dịch khác. Đó là cấu trúc mà lượng người dùng tăng lên sẽ tự động thu hút thêm những người dùng khác. YouTube đã áp dụng đúng nguyên lý này vào video. Họ cho phép bất kỳ ai cũng có thể nhúng trình phát video của YouTube vào các trang web khác như blog cá nhân hay MySpace. Khi một người nhúng video yêu thích lên blog của mình, những người xem blog đó sẽ xem video, rồi chính họ lại tiếp tục nhúng video đó vào trang cá nhân của mình. Khi video lan truyền, địa chỉ của YouTube cũng lan truyền theo. Chỉ là nút thanh toán được thay thế bằng video, còn nguyên lý lan truyền thì hoàn toàn giống nhau. Roelof Botha, một cựu nhân viên PayPal gia nhập quỹ đầu tư mạo hiểm Sequoia Capital, đã dẫn đầu đợt đầu tư ban đầu vào YouTube. Tại PayPal, ông từng giữ chức Giám đốc tài chính. Nói cách khác, một đồng nghiệp cũ đã rót vốn cho công ty do các đồng nghiệp cũ thành lập. Chỉ khoảng một năm tám tháng sau khi thành lập, Google đã mua lại YouTube với giá 1,6 tỷ USD. Một công ty khởi đầu chỉ với vài nhân viên đã trị giá 1,6 tỷ USD khi chưa đầy hai năm.

Tiếp theo là việc kết nối con người với con người. Reid Hoffman, người từng là giám đốc điều hành tại PayPal, đã thành lập trang mạng kết nối doanh nghiệp LinkedIn. Hoffman là bạn lâu năm của Peter Thiel. Hai người quen biết nhau từ thời còn học ở Stanford, dù tư tưởng thường xuyên xung đột nhưng sự tin tưởng lẫn nhau lại vô cùng sâu sắc. Hoffman đã nhận được khoản đầu tư ban đầu từ Thiel và các đồng nghiệp để phát triển LinkedIn, và công ty này sau đó đã được bán lại cho Microsoft.

Hoffman đã một lần nữa bắc một nhịp cầu quyết định. Vào năm 2004, ông giới thiệu một thanh niên hai mươi tuổi tên là Mark Zuckerberg cho Peter Thiel. Zuckerberg khi đó là một sinh viên đại

học vừa rời Harvard để đến California vào mùa hè năm đó. Trang mạng xã hội nhỏ do cậu ấy tạo ra đang lan rộng nhanh chóng khắp các trường đại học. Trong cuộc gặp gỡ đó, Thiel đã đầu tư 500.000 USD vào Facebook. Đó là khoản đầu tư bên ngoài đầu tiên vào công ty, và Thiel nhận được 10,2% cổ phần. 500.000 USD đổi lấy 10,2% cổ phần, và lượng cổ phần đó sau này đã phình to đến mức không tưởng. Số tiền Thiel thu được từ việc bán PayPal là 55 triệu USD, nhưng một khoản đầu tư duy nhất trị giá 500.000 USD trích ra từ số đó đã mang lại kết quả khổng lồ, vượt xa toàn bộ số tiền bán công ty cộng lại. Chi tiết về thương vụ này sẽ được đề cập riêng ở chương sau. Điều cần ghi nhớ ở đây chỉ là một: người kết nối cuộc gặp gỡ đó chính là một đồng nghiệp PayPal. Ngay cả sau khi công ty PayPal không còn nữa, mối quan hệ do PayPal kết nối vẫn tiếp tục khai sinh ra các doanh nghiệp mới.

Ở mảng thông tin địa phương, Yelp đã xuất hiện. Đây là công ty được Jeremy Stoppelman, cựu Phó chủ tịch kỹ thuật của PayPal, cùng người đồng nghiệp Russell Simmons thành lập vào năm 2004. Cả hai đã gặp lại nhau tại vườn ươm khởi nghiệp của Max Levchin và bắt đầu thành lập Yelp. Dự án nhận được lời khuyên và khoản đầu tư ban đầu từ Levchin, đồng thời nguồn vốn của Peter Thiel cũng được rót vào. Yelp là một trang web tổng hợp và hiển thị các đánh giá của khách hàng về những nhà hàng và cửa hàng địa phương, thay đổi hoàn toàn cách thức tìm kiếm thông tin khu vực.

Musk đã đi theo một hướng hoàn toàn khác. Ông rời bỏ các công ty internet để hướng tới vũ trụ và xe hơi. Lấy số tiền có được từ thương vụ bán PayPal làm vốn hạt giống, ông đã thành lập công ty vũ trụ SpaceX và công ty xe điện Tesla. Cả hai đều là những lĩnh vực mà giới công nghệ Thung lũng Silicon thời bấy giờ hiếm khi chạm tay vào. Phần mềm chỉ cần tạo ra một lần là chi phí sao chép gần như bằng không, nhưng tên lửa và xe hơi thì yêu cầu phải gia công sắt thép và lắp ráp linh kiện. Chúng tốn rất nhiều tiền, và nếu thất bại, tất cả sẽ mất trắng. Cả hai công ty đã có thời điểm cận kề bờ vực phá sản. SpaceX đã thất bại trong ba lần phóng tên lửa liên tiếp. Chi phí cho mỗi lần phóng là khổng lồ, và sau ba lần thất bại liên tiếp, két sắt của công ty dần cạn kiệt. Nếu lần phóng thứ tư tiếp tục thất bại, công ty xem như kết thúc. Đúng lúc đó, quỹ Founders Fund của Peter Thiel cùng các đồng nghiệp cũ ở PayPal đã rót thêm tiền. Số tiền được đầu tư dao động từ 20 triệu đến 30 triệu USD tùy theo các nguồn tài liệu. Cho dù số tiền là bao nhiêu, khoản tiền đó đã kéo Musk trở lại từ bờ vực thẳm. Các nhà đầu tư khác chắc chắn sẽ rút lui khỏi một công ty đã thất bại ba lần liên tiếp. Nhưng những đồng nghiệp cũ đã dang tay giúp đỡ. Khi nói về sự gắn kết của PayPal Mafia, cảnh tượng giải cứu này chính là hình ảnh mà người ta thường nghĩ đến nhất.

Những thành viên còn lại cũng tự thành lập công ty riêng. David Sacks đã tạo ra mạng xã hội doanh nghiệp Yammer rồi bán lại cho Microsoft. Max Levchin thành lập Slide rồi bán cho Google, sau đó tiếp tục thành lập công ty mua trước trả sau Affirm. Bản thân Peter Thiel đã thành lập quỹ đầu cơ Clarium Capital và quỹ đầu tư mạo hiểm Founders Fund tại Palo Alto, California. Và vào năm 2004, ông cùng Alex Karp thành lập công ty phân tích dữ liệu Palantir Technologies. Palantir hoạt động như thế nào sẽ được làm rõ chi tiết ở chương sau.

Khi đặt những công ty này cạnh nhau, bức tranh toàn cảnh sẽ trở nên rõ ràng hơn bao giờ hết. Video, mạng lưới kết nối, thông tin địa phương, vũ trụ, xe điện, thanh toán trả sau, phân tích dữ liệu. Dù có vẻ là những lĩnh vực hoàn toàn không liên quan, cội nguồn của chúng lại xuất phát từ danh sách nhân viên của cùng một công ty. Số lượng người trong danh sách đó không hề nhiều. Nhân sự cốt lõi của PayPal thời kỳ đầu chỉ dừng lại ở quy mô vài chục người. Bắt đầu từ vài chục con người đó, cục diện công nghệ của cả một thời đại đã được phân nhánh. Tổng giá trị của các công ty do họ sáng lập hoặc đầu tư lên tới hàng nghìn tỷ USD. Phần lớn những dịch vụ mà mọi người sử dụng hàng ngày, cùng một phần công nghệ mà chính phủ Mỹ phụ thuộc vào, đều ra đời từ bàn tay của nhóm người này. Nói rằng những con người ly tán từ một công ty đã kiến tạo nên quyền lực công nghệ của cả một thời đại không hề là lời phóng đại. Có những người ngưỡng mộ mạng lưới này, lại có những người e sợ nó. Việc một loạt công ty lớn nằm trong tay của cùng một nhóm người, tùy thuộc vào góc nhìn, có thể mang lại cảm giác vững chãi hoặc đầy bất an.

Đến đây, vẫn còn một câu hỏi bỏ ngỏ. Tại sao lại là PayPal? Vào cùng thời kỳ đó, số lượng công ty dot-com phá sản là nhiều vô kể. Nhưng những con người bước ra từ các công ty đó đã không thể thu tóm trọn vẹn cả một thời đại như thế này. Rốt cuộc PayPal đã sở hữu điều gì đặc biệt?

Một nửa câu trả lời đến từ một người Pháp. René Girard là nhà phê bình văn học kiêm triết học gia người Pháp, từng giảng dạy tại Đại học Stanford. Khi còn là sinh viên đại học, Peter Thiel đã dự bài giảng của ông. Thiel sau này đã nhiều lần, tại nhiều nơi, chọn Girard là người đã làm lay chuyển cuộc sống của mình sâu sắc hơn bất kỳ ai. Mỗi duyên nợ giữa hai người không kết thúc ở giảng đường mà kéo dài lâu hơn thế. Tư tưởng của Girard có thể được tóm tắt trong một câu duy nhất: Con người không thể tự mình quyết định những gì bản thân mong muốn.

Lời nói này ban đầu nghe có vẻ kỳ lạ. Chúng ta tin tưởng rằng bản thân biết rõ mình muốn gì. Girard đã nghi ngờ niềm tin đó. Nhìn vào một đứa trẻ có thể dễ dàng hiểu được điều này. Nếu đặt hai đứa trẻ vào một căn phòng đầy đồ chơi, ngay khoảnh khắc một đứa trẻ nhặt một món đồ chơi nào đó lên, đứa trẻ còn lại cũng muốn chính món đồ chơi đó. Dù trong phòng có nhiều món đồ chơi giống hệt nhau cũng vô ích. Đứa trẻ chỉ muốn chính thứ mà đứa trẻ kia đang cầm. Lý do đứa trẻ muốn món đồ chơi đó không phải vì nó tốt, mà vì đứa trẻ kia đang muốn nó.

Girard nhận thấy biểu hiện này cũng xuất hiện tương tự ở người lớn. Chúng ta quyết định những gì mình muốn bằng cách nhìn vào người khác. Khi người bên cạnh muốn một món đồ nào đó, món đồ đó bỗng trở nên đẹp đẽ hơn trong mắt ta. Ham muốn không tự nhiên trào dâng trực tiếp từ đối tượng, mà đi vòng qua người bên cạnh. Đây chính là ham muốn bắt chước (mimetic desire). Vấn đề nằm ở chỗ tiếp theo. Khi hai người cùng muốn một thứ, hai người sẽ trở thành đối thủ cạnh tranh. Nhưng khi cuộc cạnh tranh kéo dài, một điều kỳ lạ sẽ xảy ra. Mục tiêu ban đầu là gì sẽ bị lãng quên, và việc đánh bại đối phương trở thành mục đích duy nhất. Đối tượng của ham muốn biến mất, chỉ còn lại đối thủ cạnh tranh. Nó giống như việc hai đứa trẻ tranh giành một món đồ chơi, sau đó quên bẵng món đồ chơi đi mà chỉ quan tâm đến việc ai sẽ thắng. Girard cho rằng xung đột của con người phát sinh không phải vì họ quá khác nhau, mà vì họ quá giống nhau. Nếu hai người

muốn hai thứ khác nhau thì sẽ không có gì để tranh chấp. Nhưng khi cùng muốn một thứ như nhau, cuộc chiến sẽ bắt đầu. Càng giống nhau không có nghĩa là càng gần gũi, mà càng giống nhau lại càng dễ va chạm.

Peter Thiel không chỉ cất giữ ý tưởng này trên giá sách. Ông đã áp dụng nó trực tiếp vào việc vận hành công ty. Nếu lý thuyết của Girard là đúng, thì những tranh cãi trong công ty không phải do các nhân viên ghét bỏ nhau mà thành. Chúng phát sinh khi các nhân viên cạnh tranh cùng một thứ. Nếu vậy, giải pháp đã rõ ràng. Chỉ cần làm cho hai người không thể tranh giành cùng một thứ với nhau là được.

Từ suy nghĩ này, một nguyên tắc đặc trưng của PayPal đã ra đời. Đó là giao cho mỗi người chỉ một công việc duy nhất. Mọi nhân viên của PayPal đều nhận được một nhiệm vụ riêng biệt. Và họ được đánh giá chỉ dựa trên việc họ hoàn thành nhiệm vụ duy nhất đó tốt đến mức nào. Ở các công ty thông thường, người ta đánh giá một nhân viên bằng nhiều thước đo khác nhau. Họ phải làm việc tốt, phải hòa đồng với mọi người, và phải đóng góp tích cực trong các cuộc họp. Khi có quá nhiều thước đo, nhân viên lại phải dò xét xem thước đo nào quan trọng hơn. Họ sẽ tính toán xem mình cần phải vượt trội hơn người bên cạnh ở khoản nào. Sự tính toán đó chính là cạnh tranh, và sự cạnh tranh đó chính là xung đột. Nếu chỉ ấn định một tiêu chuẩn duy nhất, sẽ không còn chỗ for những điều đó. Bạn chỉ cần làm tốt công việc được giao của mình là đủ. Không cần phải so sánh bản thân với người khác. Không có sự so sánh thì cũng không có sự bắt chước.

Thiel đã tuân thủ nghiêm ngặt nguyên tắc này. Nếu một nhân viên tiếp cận để nói về một chủ đề không thuộc nhiệm vụ của mình, Thiel sẽ từ chối cuộc trò chuyện đó. Điều đó có nghĩa là đó không phải việc của anh, hãy lo việc của mình đi. Nghe có vẻ lạnh lùng, nhưng đằng sau đó là một sự tính toán. Bởi vì ngay khoảnh khắc nhân viên nhòm ngó sang lĩnh vực của người khác, cuộc cạnh tranh với người phụ trách lĩnh vực đó sẽ bắt đầu.

Bản thân Thiel cũng thừa nhận rằng ông không nghĩ đến một triết lý cao siêu nào khi lần đầu tiên đưa vào áp dụng nguyên tắc này. Ông chỉ muốn quản lý nhân sự dễ dàng hơn. Nhưng khi thực hiện, nó đã mang lại hiệu quả bất ngờ. Tranh chấp nội bộ giảm đi rõ rệt. Thiel đã để lại một câu nói đùa châm biếm về điều này: Nếu có một người sếp tồi muốn khiến các nhân viên của mình cãi nhau vô cớ, chỉ cần giao cho hai người cùng một công việc. Hai người đảm nhận cùng một công việc đương nhiên sẽ tranh chấp xem ai làm tốt hơn. PayPal đã đi theo hướng ngược lại. Họ phân chia công việc để không bị chòng chẹo, loại bỏ tận gốc nguyên nhân gây tranh chấp.

Các công ty khởi nghiệp tăng trưởng rất nhanh. Công việc được giao hôm qua có thể biến mất hôm nay, và việc hôm nay chưa có có thể xuất hiện vào ngày mai. Vai trò của một người không thể cứ định sẵn rồi để nguyên như vậy. Vì thế, PayPal dường như đã thường xuyên xem xét lại nhiệm vụ của các nhân viên có bị chòng chẹo lên nhau hay không và liên tục tái cơ cấu vai trò của họ. Có câu chuyện kể lại rằng họ đã thay đổi sơ đồ tổ chức mỗi quý một lần. Việc vẽ lại ranh giới trong một công ty đang phát triển chắc hẳn là một quá trình không có hồi kết.

Khi loại bỏ được các nguyên nhân tranh chấp như vậy, các nhân viên đã có thể tập trung nguồn năng lượng còn lại vào một nơi duy nhất. Đó không phải là để đánh bại đồng nghiệp ngồi bên cạnh, mà là để chiến đấu với kẻ thù thực sự. Năng lượng của con người là có hạn. Nếu tiêu phí năng lượng đó vào những cuộc chiến cân não với người bên cạnh, sẽ không còn sức lực để chiến đấu với kẻ thù bên ngoài. PayPal đã tiết kiệm năng lượng đáng lẽ phải dùng ở bên trong để hướng ra bên ngoài. Vào thời điểm đó, kẻ thù của PayPal không nằm ở bên trong mà ở bên ngoài. Đã có Billpoint, một dịch vụ thanh toán đối thủ do chính eBay tạo ra. Đó là đối thủ tranh giành khách hàng trên cùng một thị trường đấu giá. Cũng có các tổ chức lừa đảo nhắm vào tài khoản PayPal để rút tiền, trong đó có cả những nhóm hoạt động ở Đông Âu. Chúng tạo ra các giao dịch giả mạo bằng thẻ tín dụng ăn cắp để lấy tiền, khiến PayPal phải chịu tổn thất khổng lồ mỗi tháng. Nếu không phát triển được công nghệ phát hiện lừa đảo, công ty đứng trước nguy cơ phá sản. Thêm vào đó, họ còn phải đối mặt với các cơ quan quản lý tài chính đưa ra những quy định khắt khe. Đó là thời kỳ các nhà chức trách cũng lúng túng không biết nên dùng bộ luật nào để quản lý một công ty thanh toán trực tuyến mới ra đời. Kẻ thù bủa vây khắp nơi. Nhờ không có xung đột nội bộ, công ty đã có thể chuyển động như một khối thống nhất để đối phó với những kẻ thù bên ngoài này. Nội chiến giống như một căn bệnh gặm nhấm công ty từ bên trong. Giống như căn bệnh mà cơ thể tự tấn công các tế bào của chính mình, nếu một công ty tự đấu đá lẫn nhau thì sẽ sụp đổ trước cả khi chiến đấu với bên ngoài. PayPal đã tránh được căn bệnh đó.

Nếu chỉ nhìn đến đây, câu chuyện nghe có vẻ giống như một câu chuyện ngụ ngôn quản trị gọn gàng. Một công ty có được hòa bình nhờ kiểm soát ham muốn bắt chước. Nhưng văn hóa PayPal còn có một bộ mặt khác. Bộ mặt đó không hề yên bình đến thế.

Thiel không có ý định biến PayPal thành một nơi làm việc bình thường. Ông không ngần ngại tuyên bố rằng mình muốn một công ty gần giống như một giáo phái (cult). Đối với người bình thường, 'giáo phái' là một từ đáng sợ. Nó gợi lên hình ảnh một nhóm người sùng bái một cá nhân, xây bức tường ngăn cách với thế giới bên ngoài, và di chuyển theo một hướng mà không hề hoài nghi. Thiel không né tránh từ ngữ đó. Ông cho rằng công ty cần phải đồng lòng đến mức độ như vậy. Nơi ông khinh miệt nhất chính là các công ty tư vấn. Ông coi những nơi như Accenture là tập hợp của những kẻ đánh thuê. Kẻ đánh thuê là những người chiến đấu vì tiền. Khi cuộc chiến kết thúc, hoặc khi có bên trả nhiều tiền hơn xuất hiện, họ sẽ rời đi. Thiel nghĩ rằng không thể đi đến cùng với những người như thế. Thứ Thiel muốn là những người sẽ không rời bỏ công ty. Những người sẽ ở lại cùng nhau ngay cả khi công ty gặp sóng gió hay bị nợ lương.

Vì vậy, PayPal không thu hút nhân tài theo những cách thông thường. Vào thời điểm đó, các công ty ở Thung lũng Silicon cạnh tranh nhau về phúc lợi để lôi kéo người giỏi. Họ chi trả chi phí giặt là, cho phép mang thú cưng đến văn phòng và chuẩn bị những bữa ăn miễn phí. PayPal đã không tham gia vào cuộc đua đó. Mỗi nhử mà Thiel muốn không phải là phúc lợi mà là sứ mệnh. Ông chỉ muốn tập hợp những con người say mê điên cuồng với mục tiêu vĩ đại: tạo ra một loại tiền tệ internet mới nằm ngoài tầm kiểm soát của chính phủ.

Quy trình tuyển dụng cũng tuân theo nguyên tắc đó. Họ không nhìn vào những bản lý lịch hào nhoáng. Việc ứng viên tốt nghiệp trường đại học danh tiếng hay từng làm việc cho công ty lớn không quan trọng. Thay vào đó, họ tìm kiếm những người giống hệt bản thân mình. Peter Thiel đã kêu gọi những người từng đứng chung chiến tuyến khi thành lập tờ báo nội bộ có thiên hướng bảo thủ The Stanford Review tại Stanford. Đó là tờ báo do chính Thiel sáng lập, và việc cùng nhau tạo nên tờ báo đó đồng nghĩa với việc họ đã cùng đấu tranh cho những ý tưởng giống nhau. Max Levchin thì đưa về những lập trình viên lập dị phát cuồng vì những con số mà ông quen biết tại Đại học Illinois. Bản thân Levchin cũng là một người như vậy, và ông nhận ra những người giống mình. Dù ở trường hợp nào thì tiêu chí vẫn như nhau: Liệu họ có phải là người tương đồng với chúng ta? Liệu họ có đọc cùng một cuốn sách và cười cùng một câu chuyện đùa?

Tại đây, mâu thuẫn càng trở nên rõ nét hơn. Một người luôn cảnh giác với sự bất chước lại chỉ lấp đầy công ty bằng những con người giống nhau. Lý thuyết của Girard dạy rằng con người càng giống nhau thì càng dễ xung đột. Thiel chỉ áp dụng một nửa bài học đó. Ông phân chia công việc để không bị chòng chéo nhằm dập tắt mầm mống xung đột, nhưng chỉ tập hợp những người giống nhau. Một tập thể gồm những người giống nhau sẽ có sự gắn kết mạnh mẽ. Đồng thời, họ cũng khép kín đối với thế giới bên ngoài.

Bầu không khí khép kín đó cũng thể hiện ngay trong cuộc sống thường nhật. Nghe nói người của PayPal thường nhìn những ứng viên thích các môn thể thao được nhiều người ưa chuộng như bóng chày hay bóng rổ với ánh mắt thiếu tin tưởng. Họ dường như cho rằng những ai thích thứ mà ai cũng thích là những người chỉ biết làm theo đám đông. Thay vào đó, họ chào đón những người chơi bóng bàn, chơi cờ vua hay say mê giải đố. Họ lựa chọn những người thích các trò chơi đòi hỏi sự nghiên cứu sâu một mình và sử dụng trí óc. Bên trong công ty tràn ngập bầu không khí thô ráp và cạnh tranh đặc trưng của những kẻ lập dị thông minh. Họ đã cùng nhau đọc cuốn tiểu thuyết khoa học viễn tưởng Cryptonomicon của Neal Stephenson. Đó là một cuốn tiểu thuyết dày cộp viết về mật mã và tiền kỹ thuật số, rất tương đồng với giấc mơ của PayPal về một loại tiền tệ thoát khỏi sự kiểm soát của chính phủ. Thị hiếu điện ảnh cũng có sự phân hóa. Họ thích Star Wars, bộ phim đề cao một người anh hùng và lựa chọn cá nhân hơn là Star Trek, bộ phim mô tả một cộng đồng cùng chung một chiến thuyền. Họ thích một thế giới nơi cá nhân tự mở đường đi cho mình hơn là một thế giới nơi chính phủ quyết định mọi thứ. Họ là những người giống nhau đến cả việc đọc gì và xem gì.

Đó chính xác là những gì Thiel nhắm tới. Ông không muốn những mối quan hệ sẽ tan rã khi dự án kết thúc. Ông muốn lấp đầy công ty bằng những con người mà ngay cả khi công ty có sụp đổ thì tình bạn vẫn sẽ ở lại. Ông coi công ty là nơi để kết bạn suốt đời. Suy nghĩ này nghe có vẻ ấm áp. Thế nhưng, cái giá của sự ấm áp đó chính là tính bài ngoại. Đối với những người ở bên trong, PayPal là gia đình. Nhưng đối với những người ở bên ngoài, đó là một bức tường không có một khe hở nào để bước vào.

Cũng có những lời chỉ trích. Có ý kiến cho rằng các công ty như vậy thiếu đi sự đa dạng vì họ chỉ tập hợp những người giống nhau. Người ta cũng lo ngại rằng khi những người giống nhau suy nghĩ

như nhau, họ sẽ mắc phải những sai lầm giống hệt nhau. Chỉ riêng việc cả 13 người trong ảnh đều là nam giới đã cho thấy công ty này đón nhận loại người nào và từ chối loại người nào. Mafia PayPal là một tập thể năng lực, nhưng đồng thời cũng là một nhóm của những người giống nhau.

Mặc dù vậy, sự thật là chính nền văn hóa khép kín này đã cứu PayPal. Khoảng năm 2000, khi bong bóng các công ty Internet vỡ tung, vô số doanh nghiệp đã sụp đổ. Một cuộc chiến cạnh tranh khốc liệt cũng nổ ra trên thị trường thanh toán. Ở chính giữa vòng xoáy đó, PayPal vẫn sống sót. Đó là nhờ những con người gắn kết thành một khối thống nhất, vững vàng cùng hướng về một mục tiêu. Nhờ sự gắn kết chặt chẽ nên họ đã chống chọi được, và nhờ chống chọi được nên công ty đã bán được giá.

Có một điều nữa cần phải chỉ ra. Sự gắn kết của PayPal thậm chí còn tỏa sáng hơn sau khi công ty được bán đi. Thông thường, mối quan hệ đồng nghiệp sẽ chấm dứt khi rời khỏi công ty. Họ có thể nhắn tin hỏi thăm nhau vào ngày lễ, rồi sau đó những tin nhắn ấy cũng thưa dần. Những con người PayPal thì khác. Họ vẫn chăm sóc lẫn nhau ngay cả khi công ty không còn nữa. Khi một người lập công ty mới, người khác sẽ ký tẩm séc đầu tiên cho họ, và khi cần nhân lực, họ lại gọi cho đồng nghiệp cũ. Ngay trước khi SpaceX suýt sụp đổ, số tiền cứu nguy cho Musk cũng đến từ mối quan hệ đó. Dù bức tường bao quanh mang tên công ty đã biến mất, nhưng mối quan hệ giữa họ lại trở nên bền chặt hơn. Đó chính là điều Thiel hướng tới. Công ty rồi sẽ có lúc kết thúc, nhưng con người thì ở lại. Mạng lưới những con người do PayPal tôi luyện đã tồn tại lâu hơn rất nhiều so với bản thân công ty PayPal.

Giờ đây, chúng ta quay trở lại mâu thuẫn ban đầu. Peter Thiel là người coi sự bắt chước như một căn bệnh của nhân loại. Việc ham muốn theo người khác, cạnh tranh theo người khác rồi đánh mất chính mình, đó chính là điểm yếu của con người dưới chẩn đoán của ông. Một người như vậy lại nuôi dưỡng nên một nhóm được gọi là 'Mafia'. Bản thân từ 'Mafia' chỉ một băng đảng gắn kết chặt chẽ. Đó là một tập thể ăn mặc giống nhau, suy nghĩ giống nhau, và tất cả cùng hành động vì một người. Người khinh miệt sự bắt chước lại trở thành thủ lĩnh của một nhóm như thế.

Chúng ta nên nhìn nhận mâu thuẫn này như thế nào? Một mặt, có thể thấy rằng vì Thiel hiểu rõ nguyên lý hoạt động của sự bắt chước hơn ai hết, ông đã có thể sử dụng nó theo chiều ngược lại. Sự bắt chước gây ra xung đột đã bị chặn đứng bằng cách phân chia công việc rõ ràng, còn sự tương đồng mang lại gắn kết đã được dùng để chọn lọc và nuôi dưỡng con người. Đó là việc không dập tắt sức mạnh của sự bắt chước mà chỉ đổi hướng nó. Mặt khác, cũng có thể thấy rằng ngay cả người cảnh giác với sự bắt chước nhất cuối cùng vẫn phải dựa vào một nhóm những người giống nhau. Lời khẳng định của Girard rằng không có con người nào thoát khỏi sự bắt chước có lẽ đã được chứng minh bởi chính người hiểu sâu sắc câu nói đó hơn ai hết.

Thật khó để khẳng định bên nào đúng. Cả hai cách giải thích đều chỉ về cùng một sự thật, nhưng lại đọc sự thật đó theo hướng hoàn toàn trái ngược. Một bên coi Thiel là người thuần hóa sự bắt chước, còn bên kia lại xem ngay cả Thiel cũng không thoát khỏi sự bắt chước. Cả hai cách nhìn

nhận đều đúng đối với cùng một nhân vật, cùng một công ty. Đây chính là vị trí mà cuốn sách này sẽ thường xuyên đối mặt khi viết về Thiel. Một vị trí mà câu trả lời không bao giờ chỉ có một.

Điều rõ ràng là kết quả. Những người bị eBay phân tán vào năm 2002 đã thành lập công ty tại bất cứ nơi nào họ đến, và những công ty đó đã chia nhau quyền lực công nghệ của một thời đại. Thứ gắn kết họ không phải là công ty hay hợp đồng. Đó là tư tưởng của một triết gia bắt đầu từ một giảng đường, và sự kiên định của một người đã khắc sâu tư tưởng đó vào công ty. Người nghi ngờ sự bất chước lại nuôi dưỡng một nhóm gắn kết bằng sự bất chước, và nhóm đó được cả thế giới biết đến qua một bức ảnh thiếu đi thủ lĩnh của họ. Dù trong bức ảnh đó, chính người ấy lại vắng mặt.

Phần 4: Từ 0 đến 1 (2002–hiện tại)

Chương 9: 500.000 đô la đặt cược vào Facebook

Một buổi chiều mùa hè năm 2004, tại một phòng họp ở Palo Alto, một thanh niên 19 tuổi ngồi đối diện với một nhà đầu tư 36 tuổi. Chàng thanh niên mặc áo khoác hoodie và không giải thích dài dòng về việc công ty của mình làm gì. Tất cả những gì anh có chỉ là một trang web bắt đầu từ ba căn phòng ký túc xá ở Harvard. Tên của nó là thefacebook. Trước khi bước vào căn phòng đó, dự án kinh doanh này đã bị nhiều nhà đầu tư từ chối. Cả Michael Greeley và Scott Tobin đều lắc đầu từ chối. Lý do là vì nhà sáng lập quá trẻ và dự án quá rủi ro. Người đưa chàng thanh niên đến là Reid Hoffman. Là đồng nghiệp cũ thời PayPal và là đồng sáng lập LinkedIn, ông ngại tự mình đầu tư trực tiếp vì sợ xung đột lợi ích với công ty của chính mình. Vì vậy, ông đã tìm kiếm một người khác.

Người khác đó chính là Peter Thiel. Sau khi nghe câu chuyện, Thiel đã quyết định rót 500.000 đô la. Đó là một thỏa thuận định giá công ty ở mức 4,9 triệu đô la. Đổi lại, ông nhận được 10,2% cổ phần, tham gia vào hội đồng quản trị và trở thành nhà đầu tư bên ngoài đầu tiên trong lịch sử Facebook. Tám năm sau, khoản đầu tư 500.000 đô la này đã mang lại hơn 1 tỷ đô la tiền mặt. Chương này kể về những gì đã xảy ra trong tám năm đó, và những gì Thiel đã hình dung trong đầu khi thực hiện cú đặt cược đó. Nói một cách ngắn gọn, điều ông nhìn thấy không phải là con người Mark Zuckerberg, mà là một cấu trúc. Một công ty chiếm giữ một vị trí mà người khác không thể sao chép. Thiel gọi đó là độc quyền, và ông dùng từ này như một lời khen ngợi chứ không phải một lời chỉ trích.

Để hiểu được cú đặt cược đó, trước hết chúng ta phải xem Thiel đã đến phòng họp đó như thế nào. Năm 2002, eBay đã mua lại PayPal với giá 1,5 tỷ đô la. Thiel đã thu về khoảng 55 triệu đô la từ thương vụ này. Ở tuổi 34, ông đã có số tiền đủ để không bao giờ phải làm việc nữa trong suốt cuộc đời. Một người bình thường hẳn sẽ dừng lại ở đó. Nhưng Thiel thì không. Ông trích ra 10 triệu đô la từ số tiền bán được để thành lập một quỹ phòng hộ có tên là Clarium Capital Management tại San Francisco vào cùng năm đó và ngồi vào ghế chủ tịch.

Clarium là một quỹ chuyên đặt cược lớn vào các tài sản có xu hướng rõ ràng và dễ mua bán như tiền tệ, lãi suất, hàng hóa và cổ phiếu. Ý tưởng cốt lõi mà Thiel chọn cho quỹ này là lý thuyết đỉnh dầu (peak oil) – giả thuyết cho rằng lượng dầu mỏ trên toàn thế giới đã đạt đỉnh và bắt đầu giảm dần mà không có giải pháp thay thế phù hợp. Bám sát ý tưởng này, ông đã đặt cược những khoản tiền lớn. Năm 2003, ông đã đặt cược đúng vào việc đồng đô la Mỹ giảm giá. Năm 2004, ông cảnh báo rằng bong bóng dot-com đang chuyển sang lĩnh vực tài chính, đồng thời nhận định General Electric và Walmart đang gặp nguy hiểm. Năm 2005, ông chọn đúng hướng tăng giá trở lại của đồng đô la và đạt tỷ suất lợi nhuận 57,1%. Năm 2006, ông thua lỗ 7,8% nhưng đến năm 2007 lại đạt mức tăng 40,3%. Vào quý đầu tiên của năm 2008, số tiền mà Clarium quản lý đã vượt quá 7 tỷ đô la.

Nếu chỉ nhìn đến đây, Thiel trông giống như một thiên tài đọc vị thị trường. Thế nhưng, giai đoạn sau của chính quỹ đầu tư này lại kể một câu chuyện khác. Khi cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008 khiến thị trường sụp đổ, Clarium phần nào đã dự đoán đúng sự sụp đổ đó nhưng lại bỏ lỡ đợt phục hồi năm 2009. Quỹ vốn dự kiến khủng hoảng đã không thể theo kịp sự phục hồi sau khủng hoảng. Những khách hàng lớn gửi tiền đã rút lui. Đến khoảng năm 2011, số tiền Clarium quản lý đã teo tóp xuống còn 350 triệu đô la, và hai phần ba trong số đó là tiền riêng của Thiel. Một quỹ từng thu hút hàng tỷ đô la vốn bên ngoài, trên thực tế đã trở thành một quỹ chỉ còn lại mỗi nhà sáng lập. Phương thức đặt cược tất cả vào một bức tranh lớn mang lại lợi nhuận rực rỡ khi bức tranh đó đúng, nhưng khi nó sai hoặc sai thời điểm, nó sẽ sụp đổ sâu sắc tương tự. Những cú đặt cược vĩ mô của Thiel đã thể hiện rõ cả hai mặt đó. Đỉnh dầu cuối cùng đã không diễn ra như những gì ông đã vẽ ra. Với sự xuất hiện của khí đá phiến và sự thay đổi trong công nghệ khai thác, giả thuyết dầu mỏ sẽ sớm đạt đỉnh và giảm dần đã đi chệch hướng rất xa. Đó là cái giá của việc trói buộc toàn bộ quỹ vào một ý tưởng lớn duy nhất. Khi đúng, sự tập trung đó mang lại tỷ suất lợi nhuận 57,1%, nhưng khi sai, chính sự tập trung đó lại chặn đứng lối thoát.

Điều thú vị là chính vào thời điểm kết quả hoạt động của Thiel tại quỹ phòng hộ đang trời sập thất thường, một thương vụ đưa ông trở thành huyền thoại trong lĩnh vực đầu tư mạo hiểm lại đang âm thầm lớn mạnh. Hãy quay trở lại phòng họp đó vào tháng 8 năm 2004.

Hợp đồng 500.000 đô la đi kèm với một điều kiện. Số tiền này không ngay lập tức chuyển thành cổ phiếu mà dưới dạng trái phiếu chuyển đổi (convertible note). Đó là lời hứa rằng nếu số lượng người dùng Facebook đạt 1,5 triệu người trước cuối năm 2004, khoản tiền cho vay này sẽ được chuyển đổi thành cổ phiếu. Đó là một kiểu thử thách. Thế nhưng, Facebook đã bỏ lỡ mục tiêu đó một cách suýt soát. Nếu theo đúng hợp đồng, Thiel có thể từ chối chuyển đổi sang cổ phiếu và chỉ đòi lại tiền. Ông đã không làm thế. Lý do là vì ông thích cách Zuckerberg kiên định thúc đẩy tầm nhìn ban đầu của mình mà không hề dao động. Thiel đã chấp nhận chuyển đổi, thậm chí còn mua tặng chàng thanh niên một chiếc ô tô. Zuckerberg đã dùng 500.000 đô la đó để mua số lượng lớn máy chủ. Đó là bởi vì máy chủ cần phải trụ vững khi lượng người truy cập đổ về ngày càng đông. Số tiền đó đã đi vào làm xương sống của công ty như vậy.

Khi gia nhập hội đồng quản trị, Thiel không phải là một người lớn tuổi hay cần nhân Zuckerberg về việc phải dẫn dắt công ty như thế nào. Ông không can thiệp vào tầm nhìn mà chàng thanh niên đang vẽ ra. Bằng chứng là ngay cả khi điều kiện ràng buộc khoản tiền 500.000 đô la bị chệch mục tiêu, ông vẫn chuyển đổi nó thành cổ phiếu. Mặc dù hợp đồng đứng về phía Thiel, nhưng thay vì sử dụng hợp đồng làm vũ khí, ông đã chọn tin tưởng con người. Khoảng cách này, nơi nhà đầu tư không cố gắng thuần hóa nhà sáng lập mà để họ tự do, chính là một lý do giúp mối quan hệ giữa hai người bền chặt lâu dài về sau.

Hai năm sau, vào năm 2006, Yahoo! đề nghị mua lại Facebook với giá 1 tỷ đô la. Thiel khuyên nên xem xét một cách nghiêm túc. Đối với một nhà sáng lập vừa tròn 22 tuổi, 1 tỷ đô la là một con số rất khó từ chối. Zuckerberg đã triệu tập cuộc họp hội đồng quản trị. Cuộc họp kết thúc chỉ sau

10 phút. Zuckerberg nói rằng đây chỉ là một thủ tục hình thức và chúng ta sẽ không bán công ty. Chỉ có thể thôi. Đó là khoảnh khắc Thiel đưa ra lời khuyên, Zuckerberg không nghe theo, và sự từ chối đó là đúng đắn. Không phải lúc nào nhà đầu tư cũng nhìn xa hơn nhà sáng lập.

Facebook tiếp tục phát triển. Vào tháng 5 năm 2012, công ty đã tiến hành phát hành cổ phiếu lần đầu ra công chúng với giá 38 USD/cổ phiếu. Giá trị vốn hóa thị trường đạt khoảng 100 tỷ đô la. Ngay sau khi niêm yết, Thiel đã bán 16,8 triệu cổ phiếu, thu về 638 triệu đô la tiền mặt. Vào tháng 8 cùng năm, khi thời gian hạn chế chuyển nhượng cổ phiếu đối với nhà đầu tư ban đầu (lock-up period) kết thúc, ông đã bán phần lớn số cổ phần còn lại trong khoảng từ 19,27 USD đến 20,69 USD/cổ phiếu, thu thêm 395,8 triệu đô la. Ông đã bán thêm một lượng nhỏ nữa vào năm 2016 và 2017. Khoản đầu tư 500.000 đô la ban đầu, thông qua 10,2% cổ phần, đã trở thành hơn 1 tỷ đô la tiền mặt. Đó là một trong những thương vụ giao dịch đáng kinh ngạc nhất trong lịch sử đầu tư mạo hiểm.

Ở đây có một mảng tối cần được ghi chép lại cùng nhau. Thiel đã bán gần như toàn bộ số cổ phiếu chỉ vài tháng sau khi niêm yết. Người ta tính toán được rằng nếu ông tiếp tục nắm giữ, giá trị của số cổ phần đó chắc chắn sẽ còn tăng lên rất nhiều sau này. Điều đó có nghĩa là người nhận ra tiềm năng đầu tiên không phải là người giữ được phần lớn lợi ích cho đến cuối cùng. Ông đã ở lại hội đồng quản trị của Facebook – công ty sau này đổi tên thành Meta – trong 17 năm và duy trì tầm ảnh hưởng ở đó. Sau đó, vào năm 2022, ông đã rời khỏi hội đồng quản trị để tập trung hỗ trợ cho Donald Trump và các ứng cử viên chính trị bảo thủ khác. Thành công đầu tư suốt cuộc đời đã trở thành nguồn vốn cho sân khấu tiếp theo mang tên chính trị, và câu chuyện đó sẽ được dành cho chương sau.

Việc Thiel nhận ra tiềm năng của chàng thanh niên đó sớm hơn các nhà đầu tư khác không phải là sự tình cờ mà có bối cảnh phía sau. Reid Hoffman, người đưa ông đến gặp Zuckerberg, là đồng nghiệp cũ thời PayPal. Sau khi PayPal được bán cho eBay, những người từng làm việc tại công ty đó không giải tán mà trở thành một mạng lưới tài trợ vốn và giới thiệu các công ty cho nhau. Về sau, mọi người gọi nhóm này là PayPal Mafia. Hoffman thành lập LinkedIn, Elon Musk chuyển sang SpaceX và Tesla, trong khi những đồng nghiệp khác tạo ra YouTube và Yelp. Thiel nằm ở trung tâm của mạng lưới đó. Vì vậy, tin đồn về trang web vừa mới khởi đầu từ ký túc xá Harvard đã đến tai ông trước bất kỳ nhà đầu tư nào khác, thông qua lời giới thiệu từ một người đáng tin cậy. Vị trí có thể nghe thấy sớm hơn người khác cũng quan trọng như khả năng nhìn xa hơn người khác để tạo nên cú đặt cược này.

Thành công tại Facebook không chỉ mang lại cho Thiel nguồn vốn hạt giống. Nó còn mang lại bằng chứng chứng minh những gì ông thấy là đúng đắn. Dựa trên bằng chứng đó, ông đã mở rộng lãnh địa đầu tư của mình. Năm 2005, ông cùng các đồng chí thời PayPal là Ken Howery và Luke Nosek thành lập Founders Fund tại San Francisco. Mục tiêu của quỹ này rất khác biệt. Thay vì các dịch vụ theo trào lưu kiếm tiền nhanh bằng cách gắn quảng cáo, họ muốn đặt cược tiền vào lĩnh vực công nghiệp quốc phòng và công nghệ phần cứng (hard tech) có khả năng đưa nền văn minh

nhân loại lên một tầm cao mới. Founders Fund đã đầu tư vào SpaceX của Elon Musk, đồng thời tài trợ vốn ban đầu cho Airbnb, Spotify, Stripe và phòng nghiên cứu trí tuệ nhân tạo DeepMind của Vương quốc Anh.

Thương vụ đầu tư vào SpaceX bản thân nó đã là một cuộc tranh đấu. Vào năm 2008, khi Founders Fund định rót tiền vào SpaceX với tư cách là nhà đầu tư bên ngoài đầu tiên, đã có sự phản đối kịch liệt (enormous push back) từ bên trong quỹ. Việc đổ vốn mạo hiểm vào một công ty tên lửa vào thời điểm đó được coi là vô cùng liều lĩnh. Người đã vượt qua sự phản đối đó để thúc đẩy thương vụ đầu tư là Luke Nosek. Trong nội bộ, họ đã bí mật sử dụng biệt hiệu 'the Precious' (Báu vật của tôi) để gọi Founders Fund. Đây là cụm từ chỉ chiếc nhẫn tối cao của Tolkien. Tình yêu của Thiel dành cho Tolkien đã in đậm vào văn hóa công ty như thế.

Lãnh địa của ông tiếp tục được mở rộng. Vào năm 2010, ông đã cùng Andrew McCormack và James Fitzgerald thành lập Valar Ventures và đảm nhận vai trò chủ tịch. Đó là một quỹ được lập ra nhằm tìm kiếm các startup triển vọng bên ngoài nước Mỹ. Vào tháng 6 năm 2012, ông cùng Jim O'Neill và Ajay Royan thành lập Mithril Capital Management với quy mô 402 triệu đô la. Mithril cũng là một cái tên xuất hiện trong Chúa tể những chiếc nhẫn, chỉ một loại kim loại giả tưởng không thể bị phá hủy. Quỹ này không tập trung vào các startup vừa mới khởi nghiệp, mà tập trung vào các doanh nghiệp đang trong giai đoạn tăng trưởng đã có chỗ đứng và muốn mở rộng quy mô. Clarium, Founders Fund, Valar, Mithril. Thiel đã giảng nhiều lớp lưới để nắm bắt các công ty ở các giai đoạn phát triển khác nhau.

Founders Fund sở hữu một triết lý đầu tư hoàn toàn khác biệt so với các quỹ đầu tư mạo hiểm khác. Thông thường, các quỹ đầu tư mạo hiểm cố gắng giảm thiểu rủi ro bằng cách chia nhỏ số tiền đầu tư thành nhiều đợt vào một công ty, rồi vừa quan sát tiến độ vừa can thiệp sâu vào công việc của ban điều hành ở từng giai đoạn. Founders Fund đã đi ngược lại xu thế đó. Đối với những công ty họ đánh giá là thực sự tốt, họ sẽ đầu tư một khoản lớn và chọn cách giao toàn quyền quyết định cho những người sáng lập. "Chúng ta muốn những chiếc ô tô bay, nhưng thứ nhận được lại là 140 ký tự." Câu nói mà Thiel thường sử dụng này chứa đựng sự bất mãn của ông. Thay vì những công ty xê nhỏ thời gian của con người như Twitter, dòng tiền nên được đổ vào các công ty thay đổi thế giới vật lý như tên lửa, mạng lưới thanh toán và trí tuệ nhân tạo. Việc một người kiếm được khoản tiền khổng lồ từ Facebook lại không mấy coi trọng các dịch vụ mạng xã hội tương tự như Facebook chính là một trong những nghịch lý của ông.

Đến đây, một câu hỏi được đặt ra. Làm thế nào mà Thiel có thể nhận ra tiềm năng của SpaceX, Airbnb và Facebook khi những người khác đều từ chối? Đó là may mắn chăng? Ông nói rằng đó không phải là may mắn, mà là nhờ một hệ quy chiếu. Hệ quy chiếu đó đã được đúc kết thành một cuốn sách mang tên Zero to One (Từ không đến một).

Hạt giống của cuốn sách được gieo từ giảng đường đại học. Vào mùa xuân năm 2012, Thiel đã làm diễn giả cho lớp học khoa học máy tính mang mã hiệu CS 183 tại Đại học Stanford. Lớp học có chủ đề là Khởi nghiệp. Blake Masters, một sinh viên trường luật Stanford đang theo học lớp đó, đã

ghi chép bài giảng một cách tỉ mỉ và đăng lên mạng internet. Những ghi chép đó nhanh chóng lan truyền và đạt hơn 2,4 triệu lượt xem. Thiel và Masters đã biên soạn lại cuốn sổ tay đó để xuất bản cuốn sách Zero to One vào tháng 9 năm 2014.

Trọng tâm của cuốn sách này xoay quanh hai từ: bắt chước và sáng tạo. Thiel chia cách thức thế giới vận hành thành hai con đường. Một là sao chép những gì đã có để tạo ra nhiều hơn. Ông gọi đây là con đường đi từ 1 đến n (from 1 to n). Đó là sự tiến bộ theo chiều ngang (horizontal progress), hay chính là toàn cầu hóa. Việc nhìn thấy một chiếc máy đánh chữ rời sản xuất hàng loạt 100 chiếc máy đánh chữ tương tự là một ví dụ cho điều này. Con đường còn lại là tạo ra thứ hoàn toàn mới chưa từng tồn tại trên thế giới. Đây chính là hành trình đi từ 0 đến 1 (from 0 to 1). Đó là sự tiến bộ theo chiều dọc (vertical progress) và theo góc nhìn của Thiel, đây mới chính là bản chất của công nghệ. Nhìn thấy chiếc máy đánh chữ rời phát minh ra một thứ hoàn toàn khác biệt như phần mềm soạn thảo văn bản (word processor) chính là đi từ 0 đến 1.

Tại sao sự phân biệt này lại quan trọng? Thiel lập luận như sau. Những thời khắc quan trọng trong lịch sử kinh doanh chỉ xảy ra đúng một lần. Bill Gates tiếp theo sẽ không tạo ra một hệ điều hành. Larry Page hay Sergey Brin tiếp theo sẽ không chế tạo một công cụ tìm kiếm. Mark Zuckerberg tiếp theo cũng sẽ không xây dựng một mạng xã hội. Nếu ai đó chỉ đơn thuần sao chép mô hình kinh doanh của họ và lao vào cuộc chiến đi từ 1 đến n, người đó đã không học hỏi được điều gì từ những nhà sáng lập đi trước. Bởi lẽ, bài học thực sự cần học không phải là sản phẩm họ đã làm ra, mà là việc họ đã dũng cảm đi trên con đường chưa ai từng đi trước đó.

Ở điểm này, Thiel đã trực tiếp bác bỏ các giáo trình kinh tế học. Ông viết rằng chủ nghĩa tư bản (capitalism) và cạnh tranh (competition) không phải là hai khái niệm đồng nghĩa, mà là những từ trái ngược nhau. Hãy nghĩ về thị trường cạnh tranh hoàn hảo (perfect competition) vốn được tôn sùng như một mô hình lý tưởng trong bài học kinh tế đầu tiên. Đó là một thị trường nơi mọi người đều bán những sản phẩm giống nhau, không ai có quyền tự quyết định giá cả, và các công ty mới liên tục gia nhập. Trong một thị trường như vậy, sự cạnh tranh sẽ bào mòn lợi nhuận cho đến khi không còn ai có lãi. Tuy nhiên, nhà tư bản lại là người tích lũy tư bản. Không thể tích lũy tư bản ở nơi không có lợi nhuận. Do đó, Thiel khẳng định rằng cạnh tranh hoàn hảo và chủ nghĩa tư bản không thể cùng song hành.

Nếu chỉ nghe qua lý thuyết thì rất mơ hồ. Thiel đã đưa khái niệm trừu tượng này về thực tế thông qua trường hợp của hai doanh nghiệp: các hãng hàng không Mỹ và Google. Vào năm 2012, các hãng hàng không Mỹ đạt tổng doanh thu hàng năm là 160 tỷ đô la. Đó là một con số khổng lồ. Thế nhưng, trong cuộc cạnh tranh khốc liệt đó, với mỗi tấm vé một chiều trị giá 178 đô la bán ra, lợi nhuận ròng mà hãng hàng không thu về chỉ vỏn vẹn 37 xu. Có nghĩa là họ chỉ kiếm được vài đồng lẻ sau khi chở một hành khách trên máy bay. Cùng năm đó, doanh thu của Google là 50 tỷ đô la, ít hơn nhiều so với toàn bộ ngành hàng không cộng lại. Tuy nhiên, nhờ độc chiếm thị trường tìm kiếm, Google đã giữ lại 21% doanh thu làm lợi nhuận ròng. Tỷ suất lợi nhuận này cao gấp 100 lần so với tỷ suất lợi nhuận của toàn ngành hàng không. Xét về giá trị vốn hóa, một mình Google đã gấp hơn

ba lần tổng giá trị của tất cả các hãng hàng không cộng lại. Cùng một đất nước Mỹ, cùng một năm, nhưng ở hai vị thế khác nhau: một bên cùng nhau tranh giành và chia nhau vài đồng xu lẻ, bên còn lại đứng độc tôn và lấp đầy kho báu của mình.

Thiel không dừng lại ở đó mà còn vạch trần cách các doanh nghiệp nguy trang cho vị thế thực tế của họ. Một công ty càng độc quyền thì càng cố gắng che giấu sự độc quyền của mình. Google không bao giờ thừa nhận họ là kẻ độc quyền trong lĩnh vực tìm kiếm vì lo ngại sự kiểm soát và giám sát từ chính phủ. Thay vào đó, họ tự mô tả mình là một công ty công nghệ khổng lồ đang cạnh tranh với Apple, Facebook và các nhà sản xuất ô tô. Họ cố tình định nghĩa thị trường một cách rộng lớn để thị phần của họ trông có vẻ nhỏ đi. Ngược lại, một công ty không có gì khác biệt lại cố tình thổi phồng bản thân như thể một kẻ độc quyền. Một người mở thêm một nhà hàng thông thường giữa hàng ngàn nhà hàng ở Palo Alto sẽ tự vẽ ra một thị trường thật hẹp để thu hút vốn đầu tư, tuyên bố rằng nhà hàng của mình là quán ăn chuyên đồ Anh (British food restaurant) duy nhất ở Palo Alto. Một bên mở rộng thị trường để che giấu sự độc quyền, bên còn lại thu hẹp thị trường để tạo ra ảo tưởng về sự độc quyền. Hường nói dối của họ hoàn toàn trái ngược nhau.

Thiel cũng viết trong cuốn sách của mình cách để nhận biết một doanh nghiệp độc quyền thực sự. Ông cho rằng một thế độc quyền bền vững thường có bốn đặc điểm. Thứ nhất là công nghệ độc quyền khó bắt chước. Ông nói rằng công nghệ đó không chỉ tốt hơn một chút, mà phải vượt trội ít nhất mười lần so với đối thủ cạnh tranh gần nhất. Thứ hai là hiệu ứng mạng lưới (network effect), nghĩa là sản phẩm càng có nhiều người sử dụng thì giá trị của nó càng tăng cao. Facebook là một ví dụ điển hình cho điều này. Bạn sẽ không có lý do gì để sử dụng một mạng xã hội không có một người bạn nào, và bạn cũng không có lý do gì để rời bỏ một mạng xã hội nơi tất cả bạn bè của mình đều ở đó. Thứ ba là lợi thế quy mô (economies of scale), cấu trúc mà chi phí để phục vụ thêm một khách hàng mới sẽ giảm xuống khi công ty lớn mạnh hơn. Thứ tư là thương hiệu. Càng hội tụ nhiều đặc điểm này, vị thế của doanh nghiệp càng khó bị kẻ khác cướp mất. Điều Thiel nhìn thấy ở Facebook vào năm 2004 chính là đặc điểm thứ hai, hiệu ứng mạng lưới - nơi một khi mọi người đã tụ họp lại, chính vòng tròn kết nối đó sẽ trở thành một bức tường bảo vệ vững chắc.

Tại thời điểm này, Thiel dẫn chứng về chính công ty của mình: PayPal vào năm 2001. Khi ông dùng bữa trưa trên Phố Castro ở Mountain View, các nhà hàng trên con phố đó đang cạnh tranh khốc liệt để giành giật từng thực khách. Cùng lúc đó, PayPal là công ty thanh toán qua email duy nhất trên toàn thế giới. Với số lượng nhân viên ít hơn tổng số nhân viên của tất cả các nhà hàng kia cộng lại, PayPal đã có thể trở thành một công ty sở hữu giá trị lớn hơn nhiều so với toàn bộ các nhà hàng đó. Trên cùng một con phố, một bên chịu cảnh nghèo nàn vì làm những công việc giống hệt nhau, trong khi bên còn lại trở nên giàu có nhờ làm điều mà không ai khác làm.

Ông đảo ngược câu mở đầu nổi tiếng trong cuốn Anna Karenina của Leo Tolstoy để viết lại theo phong cách riêng của mình. Câu gốc là: "Mọi gia đình hạnh phúc đều giống nhau, mỗi gia đình không hạnh phúc lại bất hạnh theo một cách riêng." Thiel đã lật ngược điều đó: "Tất cả các công ty hạnh phúc đều khác nhau: mỗi công ty tạo ra thế độc quyền bằng cách giải quyết một vấn đề độc

nhất. Tất cả các công ty không hạnh phúc đều giống nhau: họ thất bại trong việc thoát khỏi sự cạnh tranh." Hình thái của hạnh phúc thì muôn màu muôn vẻ, trong khi hình thái của sự bất hạnh thì chỉ có một.

Vậy thì nhà sáng lập cần phải làm gì? Thiel đặt ra một câu hỏi xuyên suốt toàn bộ cuốn sách: "Sự thật quan trọng nào mà rất ít người đồng ý với bạn?" (What important truth do very few people agree with you on?). Nếu chuyển câu hỏi này sang ngôn ngữ kinh doanh thì sẽ là: "Công ty có giá trị nào chưa có ai xây dựng?" (What valuable company is nobody building?). Nếu đó là một câu hỏi để tìm câu trả lời, chắc chắn đã có ai đó làm rồi. Câu trả lời mà ai cũng biết thuộc về con đường đi từ 1 đến n chứ không phải từ 0 đến 1. Câu trả lời thực sự luôn ẩn giấu ở nơi mà hầu như tất cả mọi người đều nghĩ là sai lầm.

Thiel gọi niềm tin ẩn sau câu hỏi này là "bí mật" (secret). Đó là niềm tin rằng trên thế giới vẫn còn những sự thật khó khăn chưa được giải quyết nhưng hoàn toàn có thể giải quyết được. Ông nhận thấy nhiều người đã đánh mất niềm tin này. Đó là thái độ cho rằng mọi thứ quan trọng đều đã được khám phá hết, hoặc có những thứ vĩnh viễn không thể biết được. Theo quan điểm của Thiel, cả hai cách nghĩ đó đều sai lầm. Vẫn còn rất nhiều bí mật chưa được giải đáp, và các công ty vĩ đại được xây dựng bởi những người nhận ra một trong những bí mật đó trước tiên. Cả Facebook và SpaceX đối với ông đều bắt đầu từ những nơi mà người khác bỏ qua vì cho rằng không có bí mật nào ở đó cả. Việc có thể giảm chi phí phóng tên lửa đi mười lần đối với hầu hết ngành hàng không vũ trụ vào năm 2008 không phải là một bí mật, mà là một lời nói nhảm nhí. Đó cũng là lý do tại sao có sự phản đối gay gắt đối với việc đầu tư vào SpaceX ngay trong chính Founders Fund. Thiel và Nosek đã đặt cược vào khả năng rằng lời nói nhảm nhí đó thực chất có thể là một bí mật.

Nhìn lại phòng họp vào năm 2004 dưới lăng kính này, chúng ta sẽ thấy rõ những gì Thiel đã nhìn ra. Cả Greeley, Tobin và Hoffman đều cho rằng chàng thanh niên đó còn quá trẻ và dự án kinh doanh đó quá rủi ro. Tất cả họ đều đưa ra cùng một câu trả lời. Thiel thì đưa ra câu trả lời khác. Ông nhận thấy mạng xã hội bắt đầu từ ký túc xá Harvard này là một công ty chưa ai từng xây dựng một cách đúng đắn. Một sự thật mà hầu như không ai đồng ý, đó chính là thứ mà hệ quy chiếu của ông tìm kiếm. Những gì ông nhìn thấy ở Facebook không phải là một trang web sinh viên đại học thú vị, mà là một vị thế mà một khi mọi người đã tụ họp lại, không công ty nào khác có thể chen chân vào, một vị trí sẽ trở thành độc quyền.

Nếu khép cuốn sách lại và lùi lại một bước, chúng ta sẽ thấy những mảnh ghép không mấy ăn khớp trong câu chuyện tưởng chừng như mượt mà này. Thiel ca ngợi hành trình đi từ 0 đến 1, tức là sự sáng tạo tạo ra thứ chưa từng tồn tại trên thế giới. Thế nhưng, Facebook, công ty mang lại cho ông khoản tiền lớn nhất, lại không phải là một thứ chưa từng tồn tại. Friendster và MySpace ra đời trước đó đã làm những việc tương tự. Facebook giống một công ty cải tiến những gì đã có để chiếm lĩnh vị trí hơn là một công ty tạo ra thứ đi từ 0 đến 1. Theo lý thuyết của Thiel, Facebook thực chất gần với hành trình đi từ 1 đến n hơn. Không rõ thứ ông ca ngợi là sự sáng tạo thuần túy hay cuối cùng chỉ là cuộc chiến xem ai sẽ độc chiếm vị trí đó. Có lẽ thứ Thiel thực sự yêu thích không phải là

sự sáng tạo, mà là sự độc quyền. Cụm từ "từ 0 đến 1" có thể chỉ là chiếc áo khoác mỹ miều khoác lên sự độc quyền đó.

Logic của Thiel cũng thiếu mất một mảnh ghép. Ông nói rằng các công ty vĩ đại là tác phẩm của những người sớm nhận ra một bí mật tuyệt vời. Điều này thường đúng. Tuy nhiên, ngay cả khi nhận ra một bí mật tốt, người ta vẫn cần phải có một số tiền lớn mới có thể đặt cược vào bí mật đó. Chỉ những ai có thể đặt cược 500.000 đô la vào một chàng thanh niên và không hề lung lay ngay cả khi số tiền đó biến mất mới có thể thực hiện giao dịch này. Thiel đã đứng ở vị thế đó nhờ số tiền kiếm được từ việc bán PayPal. Con mắt nhận biết bí mật và nguồn vốn để hiện thực hóa con mắt đó là hai thứ hoàn toàn khác nhau. Zero to One nói rất nhiều về con mắt nhìn nhận, nhưng lại không nói nhiều về nguồn vốn. Ai cũng có thể nhận ra bí mật, nhưng không phải ai cũng có thể đặt cược 500.000 đô la vào đó. Sự độc quyền có thể do tự mình tạo dựng nên, nhưng nó thường được tạo ra phổ biến hơn ở những người đã nắm sẵn vốn liếng trong tay.

Logic khắc họa độc quyền như một điều tốt đẹp cũng có một mặt tối khác. Thiel cho rằng độc quyền là một điều tốt khi tạo ra những sản phẩm mới và được hưởng lợi nhuận như một phần thưởng từ việc đó. Ông nói rằng cạnh tranh chỉ khiến tất cả mọi người cùng nghèo đi. Lời khẳng định này rất hấp dẫn nếu nhìn từ vị thế của người tạo ra sản phẩm. Nhưng dưới góc nhìn của người sử dụng, mọi chuyện lại khác. Một thế giới nơi doanh nghiệp độc quyền tự định giá, đặt ra quy tắc và nắm giữ dữ liệu có thể không phải là một thế giới tốt đẹp cho tất cả những ai đang xếp hàng chờ đợi công ty đó. Đây cũng là điều chính Thiel đã thừa nhận trong cuốn sách. Ông viết rằng các doanh nghiệp độc quyền thường che giấu việc mình đang độc quyền để tránh các quy định pháp lý. Điều này có nghĩa là độc quyền có những khía cạnh gây khó chịu cho người khác đến mức phải che giấu. Thiel không đi sâu vào khía cạnh đó là gì. Cuốn sách đã bỏ ngỏ sự căng thẳng giữa tự do của người tạo ra sản phẩm và hoàn cảnh của những người không có lựa chọn nào khác ngoài việc phải sử dụng nó.

Cùng một con người ấy đã sụp đổ ở quỹ phòng hộ khi đặt cược tất cả vào một bức tranh lớn duy nhất, nhưng ở mảng đầu tư mạo hiểm lại thu về 1 tỷ USD từ khoản đặt cược 500.000 USD vào một chàng thanh niên. Bản chất của cả hai lần đặt cược này rất giống nhau: đặt cược lớn vào những nơi người khác không để mắt tới. Điểm khác biệt duy nhất là kết quả. Thuyết đỉnh dầu đã sai, còn Facebook thì đúng. Trong cuốn 'Zero to One', Thiel đã tự tin trình bày thước đo để nhận diện một doanh nghiệp vĩ đại, nhưng Clarium, quỹ đầu tư được vận hành theo cùng thước đo đó, cuối cùng lại trở thành một quỹ chỉ còn lại duy nhất nhà sáng lập. Thước đo ấy không phải lúc nào cũng đúng.

Vì thế, bức tranh mà chương này để lại không phải là chân dung của một người hùng. Đó là việc một người sở hữu khả năng nhìn nhận khác biệt với số đông, khả năng ấy tỏa sáng ở sân chơi này nhưng lại sụp đổ ở sân chơi khác, và việc ông đặt tên cho năng lực của mình là 'từ 0 đến 1' rồi biến nó thành một cuốn sách bán chạy nhất. Rằng sự độc quyền mà cuốn sách đó giảng dạy có thể là tự do đối với người tạo ra sản phẩm, nhưng lại là một thứ gì đó khác đối với người sử dụng. Khoản tiền 500.000 USD đã trở thành 1 tỷ USD, nhưng câu hỏi mà con số đó không thể trả lời vẫn còn

nguyên vẹn. Liệu thứ mà Thiel thực sự ghét là sự cạnh tranh, hay là việc thua cuộc?

Chương 10: Chúa Tể Những Chiếc Nhẫn và Đế Chế Giám Sát

Sáng ngày 11 tháng 9 năm 2001, các nhân viên đã tụ tập trước màn hình tivi trong văn phòng PayPal. Vào ngày hai tòa tháp của Trung tâm Thương mại Thế giới tại New York lần lượt sụp đổ, một công ty thanh toán ở Thung lũng Silicon có thể làm được gì? Tuy nhiên, những con người ở PayPal đã biết trước một điều: cách để vạch mặt kẻ thù vô hình khi chúng ẩn nấp sâu bên trong những đồng dữ liệu khổng lồ.

Vào thời điểm đó, PayPal vừa mới sống sót sau cuộc chiến chống gian lận. Mafia Nga và các tổ chức lừa đảo Đông Âu đã lập tài khoản bằng số thẻ tín dụng đánh cắp được và tẩu tán tiền bạc. Công ty đã có lúc mất hàng triệu đô la mỗi tháng vì gian lận. Nhà đồng sáng lập Max Levchin và các kỹ sư của ông đã chấp nhận một thực tế rằng họ không thể bắt kịp nếu chỉ dựa vào phương thức kiểm tra thủ công của con người. Hệ thống mà họ tạo ra là một hệ thống phát hiện gian lận mang tên 'Igor'. Người ta nói rằng nó được đặt theo biệt danh của một kẻ lừa đảo người Nga. Ý tưởng của Igor là thế này: Máy tính sẽ quét qua mọi giao dịch, nhưng quyết định cuối cùng vẫn thuộc về con người. Máy tính sẽ đánh dấu các giao dịch đáng ngờ và đưa ra trước con người, sau đó các nhà phân tích sẽ đọc mô hình để xác định xem đó có phải là gian lận hay không.

Bí quyết thành công của Igor nằm ở cách công nghệ này tương tác với con người hơn là ở bản thân công nghệ. Vào thời điểm đó, có hai hướng tiếp cận trong việc phát hiện gian lận. Một hướng là giao toàn bộ quyền quyết định cho máy tính. Nếu mô hình thống kê đánh giá là đáng ngờ, giao dịch sẽ tự động bị chặn. Phương pháp này nhanh chóng nhưng lại sụp đổ trước những thủ đoạn mới mà máy tính bỏ sót. Kẻ lừa đảo là con người, và con người sẽ nhanh chóng nhận ra các quy tắc của máy móc rồi tìm cách lách qua chúng. Hướng còn lại là con người tự mình xem xét từng giao dịch. Cách này chính xác nhưng chậm chạp. Một công ty có lượng giao dịch bùng nổ như PayPal hoàn toàn không thể kham nổi. Igor đã đi con đường ở giữa. Máy móc chọn lọc các giao dịch đáng ngờ trước và xếp hàng chúng trước con người, rồi con người sẽ phân biệt thật giả từ hàng ngũ đó. Máy móc tiết kiệm thời gian cho con người, và con người lấp đầy những lỗ hổng của máy móc. Sự phân công lao động giữa con người và máy móc này đã trở thành tư tưởng cốt lõi của sản phẩm mà Palantir bán cho chính phủ sau này.

Peter Thiel nhận thấy cấu trúc này có thể được áp dụng vào các lĩnh vực khác. Đó là việc chuyển đổi con mắt săn lùng những kẻ trộm thẻ thành con mắt truy tìm những kẻ khủng bố. Thay vì dữ liệu giao dịch, họ chỉ cần đưa vào hồ sơ cuộc gọi, hồ sơ xuất nhập cảnh và hồ sơ chuyển tiền tài chính. Mô hình kẻ lừa đảo sử dụng thẻ đánh cắp để chuyển tiền qua nhiều tài khoản khác nhau và mô hình tổ chức khủng bố phân tán tiền bạc cùng con người qua nhiều quốc gia có điểm tương đồng trong hình dạng của dữ liệu. Vẽ ra mạng lưới kết nối khi một điểm liên kết bất thường với nhiều điểm khác. Ý tưởng bắt giữ những kẻ gian lận thẻ có thể được chuyển dịch nguyên vẹn sang lĩnh vực này.

Tại đây, mâu thuẫn sâu sắc của Thiel lần đầu tiên lộ rõ. Thiel là một người theo chủ nghĩa tự do cá nhân (libertarian). Ông là người cả đời luôn cảnh giác với việc chính phủ can thiệp vào cuộc sống của người dân. Vậy mà sau sự kiện 11/9, ông lại đứng ra chế tạo và bán các công cụ giám sát cho chính phủ. Bản thân Thiel không coi đây là một mâu thuẫn. Lập luận của ông là thế này: Nếu một cuộc khủng bố quy mô lớn như vụ 11/9 lại xảy ra, người dân Mỹ đang hoảng sợ sẽ dâng hiến toàn bộ tự do của mình. Họ sẽ chấp nhận một thế giới nơi phải cởi giày ở sân bay, điện thoại bị nghe lén và mọi email đều bị sao chép vào máy chủ của chính phủ. Vì vậy, trước khi sự giám sát toàn diện đó ập đến, cần phải chế tạo ra một công nghệ tinh vi giúp thu hẹp mục tiêu để truy vết trước. Đó là một nghịch lý khi chế tạo công cụ giám sát để bảo vệ tự do. Việc lập luận này có đúng đắn hay không là tùy thuộc vào sự đánh giá của người đọc. Chỉ có một sự thật rõ ràng: một người trẻ tuổi từng sùng bái tự do lại đi thiết kế công cụ giám sát cho chính phủ.

Công ty được thành lập vào năm 2003 tại Palo Alto, California. Tên của nó là Palantir Technologies. Có năm người sáng lập: Thiel, người bạn học cùng trường Luật Stanford Alex Karp, hai cựu sinh viên Stanford Joe Lonsdale và Stephen Cohen, cùng cựu kỹ sư PayPal Nathan Gettings. Mặc dù thường được nói đến như là công ty của hai người Thiel và Karp, nhưng thực chất bàn tay chế tạo ra nguyên mẫu lại là của các kỹ sư trẻ. Đó là thời điểm ngay sau khi PayPal được bán cho eBay với giá 1,5 tỷ đô la vào năm 2002. Thiel đã cùng số tiền có được từ thương vụ bán đó và những người từng xử lý dữ liệu tại PayPal chuyển sang công ty tiếp theo.

Trong năm đầu thành lập, Palantir là một công ty không có sản phẩm nào để bán. Để tiếp cận chính phủ, họ cần phải biết chính phủ cần những gì, nhưng dữ liệu của các cơ quan tình báo lại không phải là thứ có thể đưa cho người ngoài xem. Trong một thời gian, công ty đã tạo ra bản mô phỏng bằng dữ liệu giả lập. Họ đưa vào các tài liệu mô phỏng dựa trên các sự kiện có thật và thể hiện trên màn hình cách các manh mối rải rác hội tụ về một nhân vật như thế nào. Nhiệm vụ lớn nhất thời kỳ đầu là làm sao đưa được dù chỉ một người của cơ quan tình báo ngồi trước màn hình đó.

Cái tên Palantir bắt nguồn từ cuốn tiểu thuyết 『Chúa tể những chiếc nhẫn (The Lord of the Rings)』 của J.R.R. Tolkien. Thiel đã đọc đi đọc lại cuốn tiểu thuyết này thời thơ ấu. Trong tiểu thuyết, Palantir (palantíri) là những quả cầu thiên lý nhãn. Đó là những quả cầu pha lê ma thuật có thể nhìn thấu những nơi cách xa hàng trăm dặm và trò chuyện với những người ở xa. Ban đầu, nó là vật phẩm được tạo ra để bảo vệ Trung Địa.

Tuy nhiên, vật phẩm mà Thiel chọn làm tên công ty này lại có một lịch sử đen tối. Trong tiểu thuyết, ác nhân tối thượng Sauron đã chiếm đoạt một quả cầu này để do thám thế giới. Nhân vật thiện Saruman khi nhìn vào quả cầu đã bị tâm trí của Sauron khống chế và trở nên tha hóa. Quả cầu thiên lý nhãn mang lại cho người nhìn một tầm nhìn vĩ đại, nhưng chính tầm nhìn đó lại nuốt chửng kẻ nhìn. Lời giải thích chính thức từ phía công ty về cái tên này thì khác. Palantir sẽ trở thành vũ khí khi rơi vào tay kẻ thù, nhưng nếu được người chính nghĩa sử dụng đúng cách, nó sẽ là công cụ bảo vệ thế giới. Cùng một quả cầu, nếu vào tay Sauron sẽ trở thành công cụ giám sát, còn nếu

vào tay vua Gondor sẽ trở thành công cụ phòng thủ. Công ty tự nhận mình là bàn tay chính nghĩa. Những người chỉ trích vặn hỏi lại rằng ai sẽ là người quyết định đâu là bàn tay chính nghĩa và đâu là bàn tay phi nghĩa. Thật khó tin rằng một công ty định viết phần mềm tạo ra con mắt Sauron để bán cho cơ quan tình báo lại không biết đến mối nguy hiểm đó khi đặt tên. Dù biết rõ mối nguy, họ vẫn tin rằng mình đang đứng ở phía ngược lại của hiểm họa đó.

Biểu tượng không chỉ dừng lại ở cái tên. Người ta kể rằng trong nội bộ công ty đầu tư Founders Fund của Thiel, họ đã dùng biệt danh "my precious" (báu vật của tôi), ám chỉ Chiếc nhẫn Quyền lực trong tiểu thuyết, để gọi số cổ phần tại Palantir. Họ đã nói về câu chuyện kẻ nắm giữ chiếc nhẫn bị chiếc nhẫn nuốt chửng như một trò đùa. Thế giới quan của Tolkien đã để lại tên tuổi ở khắp các dự án kinh doanh của Thiel. Tên của nhiều công ty và quỹ đầu tư do ông chạm tay vào đều bắt nguồn từ cuốn tiểu thuyết đó. Cuốn sách đọc thời thơ ấu đã trở thành tấm biển tên cho đế chế mà ông xây dựng khi trưởng thành. Việc cuốn sách đó từ đầu đến cuối luôn cảnh báo về sự cám dỗ của quyền lực khổng lồ vẫn tồn tại như một bóng râm kỳ lạ.

Người thực sự dẫn dắt đế chế giám sát này không phải là Thiel, mà là Alex Karp. Karp là người đứng ở vị trí hoàn toàn đối lập với Thiel. Ông tự gọi mình là một người xã hội chủ nghĩa và tự nhận là chiến binh tiến bộ. Ông đã đến Frankfurt, Đức, để lấy bằng tiến sĩ lý thuyết xã hội tại cái nôi của trường phái lý thuyết phê phán (Frankfurt School). Xét về mặt lý thuyết, Karp là người đã học ngành học gần gũi hơn với phe chỉ trích loại hình doanh nghiệp mà Thiel muốn tạo ra. Vậy mà con người ấy lại trở thành giám đốc điều hành của chính doanh nghiệp đó.

Việc đưa Karp lên ghế CEO chính là nhờ nhãn quan của Thiel. Karp có hai năng lực: sự thân thiện giúp giành được lòng tin trước các quan chức chính phủ và người của cơ quan tình báo, và sự kiên trì bán được những thứ tưởng chừng không thể bán. Hai điều này là vô cùng cấp thiết đối với Palantir thời kỳ đầu. Việc chế tạo công nghệ do các kỹ sư trẻ đảm nhiệm, nhưng đưa công nghệ đó vào trong những căn phòng đóng kín ở Washington lại là nghệ thuật đối nhân xử thế. Các cơ quan tình báo không dễ dàng tin tưởng một công ty xa lạ từ Thung lũng Silicon. Karp đã phá vỡ bức tường hoài nghi đó bằng cách gặp gỡ trực tiếp từng người một.

Sự chung sống giữa Thiel và Karp tự thân nó là một bức tranh kỳ dị. Một người là cánh hữu theo chủ nghĩa tự do cá nhân, người kia là cánh tả tự xưng là xã hội chủ nghĩa. Một người cảnh giác với chính phủ lớn, người kia lại dẫn đầu việc bán sản phẩm cho chính phủ đó. Sở dĩ hai người có thể cùng chèo lái một công ty không phải vì họ có chung niềm tin chính trị, mà vì vai trò của họ khác nhau. Thiel cung cấp tiền bạc và định hướng, còn Karp vận hành công ty hàng ngày. Karp sau này đã nhiều lần công khai tuyên bố rằng quan điểm chính trị của ông và Thiel là khác nhau. Hai trường phái chính trị cùng tồn tại trong một công ty, và đây cũng chính là một phiên bản thu nhỏ của mâu thuẫn mà toàn bộ chương này đề cập đến.

Công ty đã không kiếm được tiền trong một thời gian dài. Sau khi đứng vững ở thị trường chính phủ, Palantir đã cố gắng bán công nghệ của mình cho cả ngân hàng và doanh nghiệp. Đó là Metropolis, nền tảng phân tích dữ liệu thương mại. Mọi việc với chính phủ diễn ra suôn sẻ nhưng

mảng tư nhân lại gặp bế tắc. Các ngân hàng e ngại việc mở toàn bộ dữ liệu của mình cho phần mềm bên ngoài, và phương thức của Palantir đòi hỏi các kỹ sư phải gắn bó lâu dài với từng khách hàng để tùy chỉnh hệ thống, vốn là công việc tốn rất nhiều công sức. Các hợp đồng lần lượt bị hủy bỏ. Người ta nói rằng thời kỳ đó được gọi là "thời kỳ đen tối" (dark times) trong nội bộ công ty. Karp đã khai tử Metropolis và chỉ đạo phát triển lại một nền tảng mới dành cho khách hàng tư nhân mang tên Foundry. Đó là quyết định tự loại bỏ sản phẩm chủ lực của chính công ty.

Trong thời gian đó, công ty không bị sụp đổ là nhờ Thiel và Founders Fund tiếp tục rót tiền túi của họ vào. Số tiền Thiel đầu tư ban đầu được biết là đã vượt quá 30 triệu đô la. Vào thời điểm hầu hết các quỹ đầu tư mạo hiểm đều quay lưng với thị trường hẹp và bí mật là an ninh quốc gia, nguồn vốn bên ngoài nâng đỡ Palantir hầu như chỉ đến từ hai nơi: bản thân Thiel và CIA. Các công ty mạo hiểm nổi tiếng của Thung lũng Silicon đã lần lượt từ chối đầu tư. Không có nhiều nơi sẵn sàng bỏ số tiền lớn vào một công ty làm công việc bí mật với chính phủ và không biết khi nào mới phát sinh doanh thu. Việc danh sách từ chối kéo dài sau này đã trở thành một huyền thoại của công ty, câu chuyện về việc 'chỉ có chúng tôi tin tưởng khi không ai tin tưởng'.

Bước ngoặt quyết định giúp Palantir bước qua cánh cửa của Washington chính là khoản đầu tư từ In-Q-Tel. In-Q-Tel là một công ty đầu tư mạo hiểm do CIA thành lập vào năm 1999. Việc CIA trực tiếp đầu tư cổ phiếu bản thân nó là một điều xa lạ, nhưng đây là tổ chức được lập ra nhằm nhanh chóng đưa các công nghệ mới của Thung lũng Silicon vào các cơ quan tình báo. In-Q-Tel bắt đầu đầu tư vào Palantir từ khoảng năm 2004, và được biết là đã rót hơn 2 triệu USD qua nhiều lần. Nếu chỉ nhìn vào con số thì đó không phải là số tiền lớn. Tuy nhiên, giá trị thực sự của khoản đầu tư này không nằm ở số tiền. Đó là tấm giấy bảo chứng rằng CIA tin tưởng vào công nghệ của công ty này. Sau khi In-Q-Tel tham gia, các cánh cửa khác của các cơ quan tình báo lần lượt được mở ra.

Vào khoảng thời gian thành lập Palantir, Thiel và các cộng sự đã gặp cựu Đô đốc Hải quân John Poindexter. Poindexter là người dẫn đầu chương trình mang tên 'Nhận thức Thông tin Toàn diện (Total Information Awareness, TIA)' tại Cơ quan Chỉ đạo các Dự án Nghiên cứu Quốc phòng Tiên tiến (DARPA) thuộc Bộ Quốc phòng. TIA là kế hoạch thu thập hồ sơ điện thoại, email và thẻ tín dụng của tất cả công dân Mỹ vào một cơ sở dữ liệu khổng lồ duy nhất nhằm phát hiện trước các phần tử khủng bố. Ý tưởng như bước ra từ cuốn tiểu thuyết của George Orwell này đã vấp phải sự phản đối dữ dội, và chính thức bị hủy bỏ khi Quốc hội Mỹ cắt ngân sách vào năm 2003.

Đây là lý do tại sao Palantir luôn bị gắn mác là hậu thân của TIA. Đó là việc một hệ thống giám sát vốn bị Quốc hội ngăn cản khi chính phủ tự mình xây dựng, nay lại xuất hiện dưới lớp vỏ bọc của một doanh nghiệp tư nhân. Tuy nhiên, giữa hai hệ thống này có sự khác biệt. TIA là mô hình tập trung, nơi chính phủ trực tiếp thu hút mọi dữ liệu về một nơi. Palantir không trực tiếp sở hữu dữ liệu. Nó là một công cụ phân tích giúp kết nối và hiển thị các dữ liệu phân tán mà các cơ quan chính phủ đang nắm giữ. Điểm khác biệt này là tấm khiên bảo vệ tự do hay là một công cụ làm mờ đi trách nhiệm vẫn là một chủ đề gây tranh cãi. Palantir đã định vị mình là công ty phá vỡ các bức tường dữ

liệu vốn bị ngăn cách giữa CIA, FBI, Cơ quan An ninh Quốc gia (NSA), Bộ Quốc phòng và Bộ Anninh Nội địa, cho phép xem tất cả chúng cùng nhau trên một màn hình duy nhất.

Hãy cùng hình dung những gì phần mềm của Palantir thực sự làm qua một phân cảnh.

Giả sử có một nhà phân tích tình báo quân đội Mỹ tại Iraq đang ngồi trước bàn làm việc của mình. Trên tay anh ta là những mảnh thông tin rời rạc, không liên quan đến nhau. Một báo cáo phân tích mảnh vỡ của thiết bị nổ tự chế (IED) được tìm thấy bên đường. Một bức ảnh chụp biển số xe đi qua con đường đó. Một hồ sơ viễn thông ghi lại số điện thoại di động nào được bắt sóng bởi trạm phát sóng nào vào thời điểm nào. Một lời khai của một người cung cấp thông tin địa phương. Một bảng ghi lại vị trí và thời gian của các vụ nổ trong quá khứ. Khi tồn tại riêng rẽ trên giấy tờ, năm mảnh thông tin này hoàn toàn không nói lên điều gì với nhau cả.

Những gì Gotham, nền tảng thông tin quân sự của Palantir, làm là đưa năm mảnh thông tin này lên cùng một màn hình. Sự thật rằng một bộ phận cụ thể từ mảnh vỡ của vụ nổ cũng từng xuất hiện trong một vụ nổ ở ngôi làng khác ba tháng trước được kết nối. Thực tế là cùng một số điện thoại di động được bắt sóng gần hai hiện trường đó được liên kết. Việc chủ sở hữu của số điện thoại đó chính là người mà nguồn tin đã khai ra được hé lộ. Những kết nối mà một nhà phân tích có thể mất nhiều ngày nghiên cứu vẫn không tìm ra, nay được phần mềm vẽ ra bằng các điểm và đường thẳng. Bức tranh được vẽ ra theo cách này giúp chỉ ra mạng lưới chế tạo bom của quân nổi dậy và dự đoán những con đường mà thiết bị nổ tiếp theo có thể bị chôn giấu.

Những gì Palantir làm không phải là đưa ra phán quyết thay cho con người. Nó thu thập các dữ liệu phân tán vào một nơi và trải chúng ra để con người có thể nhìn thấy các mối liên kết. Câu nói mà công ty luôn nhấn mạnh là: Chúng tôi không phải là công ty đưa ra câu trả lời, mà là công ty giúp đưa ra những câu hỏi hay. Giống như Igor thời PayPal, con người luôn được đặt ở vị trí đưa ra quyết định cuối cùng. Thiết kế này có hai mặt. Một mặt là trách nhiệm vẫn thuộc về con người. Máy móc không tự ý chọn con người làm mục tiêu. Mặt khác là việc thông qua bàn tay con người như vậy đã che giấu quy mô của sự giám sát. Đằng sau một cú nhấp chuột của một nhà phân tích trước màn hình, dữ liệu của hàng triệu người đã sẵn sàng được kết nối.

Có nhiều lời chứng thực rằng công nghệ này đã cứu sống các binh sĩ Mỹ trên chiến trường. Đó là câu chuyện về những người lính tránh được bom chôn giấu, hay những đơn vị biết trước ổ phục kích và chuyển hướng đi. Đây chắc chắn là một mặt của sự thật. Và việc cùng một công nghệ đó có thể làm được gì thêm tùy thuộc vào những gì bạn đưa vào dữ liệu. Nếu thay thế hồ sơ viễn thông trên chiến trường bằng hồ sơ vị trí điện thoại di động của người dân trong một thành phố, chính phần mềm đó sẽ vẽ ra lộ trình hàng ngày của họ bằng các điểm và đường thẳng. Công cụ là như nhau. Thứ thay đổi duy nhất là đối tượng bị theo dõi. Đây cũng là lý do tại sao Foundry, dành cho các doanh nghiệp tư nhân và cơ quan chính phủ, lại phát triển từ cùng một gốc rễ với nền tảng quân sự Gotham. Một bên vẽ ra mạng lưới của quân nổi dậy, bên kia vẽ ra dòng chảy linh kiện trong nhà máy hoặc hồ sơ bệnh nhân tại bệnh viện. Động cơ kết nối dữ liệu chỉ là một.

Vào năm 2011, sự bí ẩn bao quanh Palantir đã đạt đến đỉnh điểm. Năm đó, quân đội Mỹ đã tiêu diệt thủ lĩnh Al-Qaeda Osama bin Laden tại một nơi ẩn náu ở Abbottabad, Pakistan. Đó là Chiến dịch Neptune Spear (Operation Neptune Spear). Đã có tin đồn rằng công nghệ của Palantir được sử dụng để truy lùng bin Laden. Công ty không khẳng định cũng không phủ nhận. Alex Karp được cho là đã trả lời các câu hỏi của truyền thông như sau: Tùy thuộc vào quốc gia nào có liên quan, xác suất công ty chúng tôi tham gia là khoảng hai phần ba. Đó là một câu trả lời không phải là câu trả lời. Và chính sự mơ hồ đó đã đẩy giá trị của công ty lên cao. Không có danh tiếng nào giá trị hơn trong thị trường cơ quan tình báo bằng ấn tượng về một công ty nắm giữ bí mật. Vai trò thực tế của Palantir trong chiến dịch tiêu diệt bin Laden vẫn chưa được xác nhận.

Sự gắn kết với Bộ Quốc phòng ngày càng trở nên chặt chẽ theo thời gian. Vào năm 2017, Bộ Quốc phòng Mỹ đã khởi động Dự án Maven (Project Maven) nhằm xây dựng hệ thống phân tích mục tiêu bằng trí tuệ nhân tạo dành cho quân sự. Công ty đầu tiên đảm nhận công việc này là Google. Tuy nhiên, vào năm 2018, các nhân viên Google đã nổi dậy phản đối. Hàng nghìn người đã ký đơn kiến nghị khi biết trí tuệ nhân tạo do họ tạo ra được sử dụng trong các hệ thống vũ khí giết người, và một số người đã rời bỏ công ty. Ban lãnh đạo Google cuối cùng đã quyết định rút lui và không gia hạn hợp đồng Maven. Công ty ngay lập tức lấp đầy khoảng trống đó chính là Palantir. Một công việc bị các nhân viên của một công ty từ chối vì lý do lương tâm, đã được một công ty khác tiếp nhận không chút do dự.

Sân khấu của Palantir đã mở rộng ra ngoài nước Mỹ. Họ đang cung cấp nền tảng trí tuệ nhân tạo để phân tích các mục tiêu của quân đội Nga trên chiến trường Ukraine. Ngay sau cuộc tấn công của Hamas vào Israel vào tháng 10 năm 2023, họ đã thiết lập mối quan hệ hợp tác với Bộ Quốc phòng Israel. Phần mềm của công ty California này có mặt ở hầu hết các điểm nóng xung đột lớn của thế kỷ 21.

Ở phía bên kia của lý do an ninh, những lời chỉ trích đã diễn ra gay gắt ngay từ đầu.

Phân cảnh gay gắt nhất xuất hiện dưới thời chính quyền Trump (Donald Trump). Palantir đã ký một hợp đồng lớn với Cơ quan Thực thi Di trú và Hải quan Mỹ (ICE). Phần mềm của công ty được sử dụng để thu thập các hồ sơ vốn được lưu giữ riêng rẽ bởi các cơ quan liên bang như Sở Thuế vụ (IRS), Bộ Y tế và Dịch vụ Nhân sinh, và Cục An sinh Xã hội (SSA) nhằm truy tìm những người nhập cư bất hợp pháp. Chính khả năng kết nối dữ liệu phân tán đó lần này đã được hướng vào việc truy vết con người. Tiếp theo đó là các báo cáo cho biết dữ liệu từ công ty nhận dạng khuôn mặt Clearview AI đã được liên kết vào hệ thống này. Clearview AI là công ty thu thập hàng tỷ bức ảnh khuôn mặt tải lên internet để nhận dạng danh tính, và Thiel là một nhà đầu tư ban đầu của công ty này. Trong thời gian mạng lưới giám sát này hoạt động, đã xảy ra cảnh cha mẹ và con cái bị buộc phải chia lìa và giam giữ riêng biệt ở biên giới.

Hãy phác họa cụ thể hơn một chút những gì công cụ của Palantir đã làm trong việc kiểm soát di trú. Khi muốn tìm một người, dấu vết của người đó nằm rải rác ở nhiều cơ quan chính phủ. Hồ sơ khai thuế nằm ở Sở Thuế vụ, số an sinh xã hội nằm ở Cục An sinh Xã hội, và hồ sơ hỗ trợ y tế nằm

ở Bộ Y tế và Dịch vụ Nhân sinh. Mỗi cơ quan ban đầu thu thập dữ liệu đó cho những mục đích khác nhau: để thu thuế, chi trả lương hưu và thanh toán chi phí bệnh viện. Phần mềm của Palantir vượt qua các vách ngăn này để gom các hồ sơ phân tán của một người lại làm một. Địa chỉ được điền đến nộp thuế bỗng trở thành điểm xuất phát của lực lượng kiểm soát di trú. Thông tin mà một công dân giao phó cho chính phủ vì một mục đích nhất định lại được sử dụng cho một mục đích hoàn toàn khác. Đây chính là điều mà những người chỉ trích lo ngại sâu sắc.

Mọi người đã tụ tập trước trụ sở của Palantir ở San Francisco. Trên các tấm biển họ cầm trên tay có ghi: "Chúng tôi phản đối các doanh nghiệp trục lợi từ nỗi bất hạnh của con người." "Công nghệ săn mồi (predatory tech)." Và "Không phải hôm nay, Satan (Not today, Satan)." Ngay cả bên trong công ty cũng có những rạn nứt. Một số nhân viên đã lên tiếng phản đối hợp đồng kiểm soát di trú. Một làn sóng tương tự như việc các nhân viên Google từ chối dự án Maven vì lý do lương tâm lần này đã xảy ra bên trong Palantir. Tuy nhiên, định hướng của công ty vẫn không thay đổi.

Những người chỉ trích đặt Palantir ở hàng đầu của xu hướng mà Giáo sư Shoshana Zuboff của Đại học Harvard đã cảnh báo bằng thuật ngữ 'chủ nghĩa tư bản giám sát (surveillance capitalism)'. Công nghệ của công ty cũng được sử dụng làm thuật toán cảnh sát dự đoán (predictive policing) để chỉ ra trước những địa điểm có khả năng xảy ra tội phạm. Đây là phương thức dự đoán nơi tội phạm sẽ xảy ra bằng dữ liệu và cử cảnh sát đến đó trước. Tại Anh, họ đã ký hợp đồng với Dịch vụ Y tế Quốc gia (NHS) để xử lý lượng lớn dữ liệu y tế của người dân. Phân tích dữ liệu bắt đầu từ quân đội đã lan sang cảnh sát, kiểm soát di trú và hồ sơ bệnh viện. Ranh giới giữa tư nhân và công cộng đã bị xóa nhòa.

Trong tất cả những lời chỉ trích này, Thiel và Karp đã không hề lùi bước dù chỉ một bước.

Lập luận tự vệ của Thiel gồm hai nhánh. Thứ nhất, chỉ riêng cơ chế kiểm chế và đối trọng (checks and balances) của nền dân chủ được viết trong sách giáo khoa là không đủ để ngăn chặn các tổ chức khủng bố tinh vi hay các quốc gia thù địch. Ông không che giấu logic đánh đổi lạnh lùng rằng nếu muốn an ninh hơn, người ta phải chấp nhận ít tự do hơn. Thứ hai là lập luận cho rằng sự giám sát kiểu Palantir thực chất lại ít xâm phạm quyền tự do hơn. Không giống như phương thức thu thập bừa bãi mọi thông tin liên lạc của NSA, Palantir chỉ cho phép các nhà phân tích con người xem xét các mục tiêu đã được thu hẹp phạm vi. Đó là lời biện hộ rằng việc quan sát một lượng nhỏ một cách chính xác sẽ tốt hơn là quét sạch mọi thứ thành một đồng. Việc lời biện hộ này có sức thuyết phục hay chỉ đơn thuần là làm cho cùng một sự giám sát trở nên hiệu quả hơn là một điểm gây tranh cãi.

Thiel cũng chĩa mũi nhọn vào Google. Ông chỉ trích rằng Google, công ty đã rút khỏi dự án Maven, lại tiếp tục hợp tác với các tổ chức liên kết với quân đội Trung Quốc, cáo buộc họ bề ngoài tự xưng là công dân toàn cầu nhưng thực chất là hành vi phản quốc (treasonous) phản bội lợi ích quốc gia của Mỹ. Đó là lời chỉ trích rằng một công ty Mỹ lại từ chối quân đội Mỹ trong khi hợp tác với Trung Quốc.

Trong thời kỳ này, bức tranh quốc phòng của Mỹ đang tự thay đổi. Một quan chức Bộ Quốc phòng cho biết kỷ nguyên của các tập đoàn quốc phòng khổng lồ truyền thống như Lockheed Martin, Boeing và Raytheon đang dần khép lại, và giờ đây các công ty ở Thung lũng Silicon sẽ định đoạt tương lai của quốc phòng. Tầm nhìn của Thiel đã nắm bắt được ngay ngã rẽ của sự thay đổi đó. Các công ty như Palantir, SpaceX của Elon Musk và Anduril do Thiel đầu tư đã bước vào lĩnh vực chiến tranh và trị an vốn từng do nhà nước độc quyền. Vũ khí và giám sát đã trở thành ngành kinh doanh của tư bản tư nhân.

Năm 2009, Thiel đã xuất bản một bài viết mang tên 'The Education of a Libertarian' (Sự giáo dục của một người theo chủ nghĩa tự do cá nhân) trên tạp chí libertarian Cato Unbound. Trong bài viết đó, ông đã viết: "Tôi không còn tin rằng tự do và dân chủ có thể đồng tồn tại." Kết luận của bài viết là chính trị đa số không thể bảo vệ được tự do, vì vậy phải tìm kiếm những ranh giới mới nằm ngoài tầm với của các chính phủ hiện tại, chẳng hạn như trên đại dương hoặc trong không gian vũ trụ. Đó là một tuyên bố tìm kiếm tự do ở một nơi thoát khỏi sự kiểm soát của dân chủ. Và công ty mà ông xây dựng trong cùng thời kỳ đó lại là một công cụ giúp chính phủ giám sát người dân bằng cách lách qua sự kiểm soát của dân chủ.

Gần đây, Thiel đã đề cập đến thần học trong các bài phát biểu của mình. Đó là quan điểm của ông về Kẻ phản Chúa (Antichrist) và thuyết tận thế.

Luận điểm của ông là thế này. Mọi người đang bị ám ảnh bởi nỗi sợ hãi về ngày tận thế (Armageddon) như biến đổi khí hậu, trí tuệ nhân tạo và chiến tranh hạt nhân. Để tránh nỗi sợ hãi đó, họ sẵn sàng chấp nhận một nhà nước toàn cầu duy nhất (one-world state) kiểm soát mọi thứ dưới danh nghĩa hòa bình và an ninh, đồng thời dừng việc đổi mới. Thiel nói rằng chính nhà nước đơn nhất độc tài đó mới là Kẻ phản Chúa mà Kinh Thánh đã cảnh báo. Điều chúng ta nên sợ không phải là bản thân ngày tận thế, mà là quyền lực nắm giữ thế giới trong tay dưới danh nghĩa ngăn chặn ngày tận thế.

Tại đây, các nhà phê bình chỉ ra một mâu thuẫn mà Thiel không nhìn thấy, hoặc nhìn thấy nhưng không nói ra. Bởi vì công ty đang thu thập mọi dữ liệu của con người dưới danh nghĩa hòa bình và an ninh, đồng thời thiết lập một nền tảng giám sát hoàn hảo trên toàn thế giới mà Kẻ phản Chúa có thể thèm muốn, không ai khác chính là Palantir của Thiel. Người cảnh báo hãy cảnh giác với con mắt của Sauron lại chính là người đã tạo ra con mắt của Sauron để bán cho chính phủ. Biết rõ câu chuyện về Saruman bị mê hoặc khi nhìn vào quả cầu tiên tri (palantir), ông lại biến quả cầu đó thành công việc kinh doanh của mình.

Mâu thuẫn này không thể được hòa giải. Việc quy chụp Thiel là kẻ đạo đức giả hay tôn sùng ông như một người bảo vệ tự do không phải là việc của chương này. Hai sự chân thành có thể cùng tồn tại trong một con người. Vừa thực sự lo sợ sự kiểm soát của quyền lực khổng lồ, vừa thực sự cống hiến hết mình cho việc tạo ra công cụ của sự kiểm soát đó. Cách hai sự chân thành đó cùng tồn tại trong một con người được thể hiện qua công ty Palantir.

Một vài tỷ phú không qua bầu cử đã nắm giữ các công cụ để nhìn thấu an ninh quốc gia và cuộc sống hàng ngày của người dân bên ngoài các quy trình dân chủ. Việc gọi đây là sự thống trị của giới tinh hoa công nghệ hay một chiếc khiên mới mà thời đại yêu cầu vẫn chưa được định đoạt. Trong cuốn tiểu thuyết mà Thiel đã đọc hơn mười lần hồi nhỏ, chiếc nhẫn quyền lực cuối cùng cũng bị ném vào lửa. Bởi vì đó là sức mạnh làm tha hóa kẻ nắm giữ nó. Thiel chắc chắn biết rõ kết cục đó hơn ai hết. Quả cầu mà ông tạo ra vẫn chưa có ai ném vào lửa.

Chương 11: Người đối đầu với cái chết

Một nhóm người đang tụ tập ở một góc văn phòng PayPal. Đó là một buổi tối khoảng năm 1999, các nhân viên của một công ty khởi nghiệp ở California đang ngồi quây quần bên nhau sau giờ làm việc. Thông thường, trong những dịp như vậy sẽ có bia hoặc pizza trên bàn. Nhưng hôm đó, thứ đặt trên bàn lại là những đơn bảo hiểm. Đó là những bản hợp đồng yêu cầu lựa chọn giữa hai phương án: gói rẻ tiền hơn chỉ đông lạnh phần đầu, hoặc gói đắt đỏ hơn để đông lạnh toàn bộ cơ thể.

Người dẫn dắt buổi gặp gỡ này là Luke Nosek, người đồng sáng lập PayPal. Anh ấy đang bị ám ảnh bởi công nghệ đông lạnh cơ thể (cryonics) của Quỹ Kéo dài Sự sống Alcor (Alcor Life Extension Foundation) ở Scottsdale, bang Arizona. Ý tưởng là khi một người qua đời về mặt pháp lý, thi thể của họ sẽ được đông lạnh bằng nitơ lỏng và lưu trữ cho đến một ngày trong tương lai xa khi y học đủ phát triển để hồi sinh họ. Nosek đã khuyên các đồng nghiệp của mình đưa ra lựa chọn tương tự, và buổi tụ họp hôm đó được tổ chức mô phỏng theo một bữa tiệc Tupperware (Tupperware party), nơi một công ty đồ gia dụng tập hợp các bà nội trợ để bán hộp nhựa. Khác biệt duy nhất là sản phẩm được bán ở đây là hợp đồng đông lạnh xác.

Sự kiện đã kết thúc một cách nực cười. Chiếc máy in kim dùng để in hợp đồng bỗng nhiên dở chứng không hoạt động. Tại nơi tụ họp của những con người muốn chiến thắng cái chết, một chiếc máy in lại không thể nhả nổi một tờ giấy. Bản hợp đồng cuối cùng đã không được in ra.

Peter Thiel, người có mặt tại đó, đã không coi đây là một trò đùa. Sau này, ông tiết lộ rằng bản thân cũng đã đăng ký chính thức dịch vụ đông lạnh xác tại Quỹ Alcor. Đó là một thỏa thuận nhằm đông lạnh cơ thể khi ông qua đời về mặt pháp lý, chờ đợi y học tương lai hồi sinh mình. Thay vì chấp nhận cái chết, ông chọn cách trì hoãn nó.

Ba thử nghiệm của Thiel được đề cập trong chương này đều bắt đầu từ chính cảnh tượng đó. Một con người không chấp nhận cái chết như một định mệnh, đó chính là Thiel.

Nhìn nhận cái chết như một vấn đề

Đối với hầu hết mọi người, cái chết là điều phải chấp nhận. Tôn giáo giải thích đó là cánh cửa dẫn sang thế giới bên kia, còn triết học dạy chúng ta hãy chấp nhận nó như một điều kiện của sự sống. Thiel bác bỏ những lời dạy đó. Đối với ông, cái chết không phải là định mệnh phải chấp nhận, mà là một vấn đề cần giải quyết. Đó là một sự cố hồng học xảy ra ở cỗ máy cơ thể, và nếu đã là hồng học thì có thể sửa chữa được.

Ý nghĩ này không phải là sở thích kỳ quặc của riêng cá nhân Thiel. Tương truyền rằng nhà thám hiểm thế kỷ 16 Ponce de León đã ra khơi để tìm kiếm dòng suối nguồn tươi trẻ giúp con người không bị già đi. Các học giả thời kỳ Phục hưng đã nghiên cứu một cách nghiêm túc về loại thuốc trường sinh bất tử. Rõ ràng đã từng có một thời đại coi cái chết là kẻ thù cần phải bị đánh bại.

Những người đã thay đổi góc nhìn đó là các nhà kinh doanh bảo hiểm và nhà thống kê ở thế kỷ 19. Họ đã lập ra những bảng biểu ghi lại việc con người chết ở độ tuổi nào và với số lượng bao nhiêu. Trên bảng biểu này, được gọi là bảng tỷ lệ tử vong (life tables), cái chết của một người không còn là đối tượng cần phải chiến đấu chống lại nữa, mà trở thành một xác suất cần tính toán. Phí bảo hiểm được quyết định dựa trên con số phần trăm cơ hội một người đàn ông 45 tuổi có thể qua đời trong vòng một năm. Cái chết đã bước vào thế giới toán học như thế. Đó là một điều không thể tránh khỏi và không ai biết nó sẽ ập đến với mình khi nào, vì vậy hãy chấp nhận nó.

Thiel từ chối sự cam chịu này. Ông cho rằng thái độ quy giảm cái chết về mặt xác suất đã thuần hóa nhân loại. Lời dạy đừng chống lại những gì đấng nào cũng sẽ xảy ra đã khiến con người không chi tiền cho các nghiên cứu về lão hóa và coi cái chết là một bối cảnh hiển nhiên. Vì vậy, ông đã đứng về phía chủ nghĩa siêu nhân (Transhumanism). Đó là phong trào nhằm vượt qua giới hạn của cơ thể và tuổi thọ con người bằng công nghệ. Tức là trì hoãn cái chết, ngăn chặn sự già đi, và cuối cùng là chinh phục cả hai điều đó.

Nguồn gốc của tư duy này bắt nguồn từ đức tin và những cuốn sách mà ông đã tiếp xúc khi trưởng thành. Thiel lớn lên trong một gia đình Cơ đốc giáo Tin lành và trưởng thành trong đức tin hứa hẹn sự phục sinh vượt qua cái chết. Đồng thời, trong thời gian học tại Stanford, ông đã say mê sâu sắc tư tưởng của René Girard. Girard cho rằng con người khao khát bằng cách bắt chước ham muốn của người khác, và sự sao chép này cuối cùng dẫn đến bạo lực và sự hy sinh. Sự cam chịu của nhân loại đối với cái chết trong mắt Thiel cũng là một kiểu bắt chước tương tự. Ý nghĩ cho rằng vì ai cũng chết nên việc mình chết là đương nhiên chính là một trong những định kiến lâu đời nhất được sao chép một cách vô điều kiện. Những định kiến không ai thắc mắc, những sự đồng thuận không ai muốn phá vỡ – đó chính là những thứ mà Thiel đã nghi ngờ suốt đời. Sự sống đời đời được đức tin hứa hẹn và sự kéo dài tuổi thọ do công nghệ mang lại không hề xa cách nhau trong tâm trí ông. Niềm tin vào sự phục sinh và hợp đồng đông lạnh cơ thể để chờ đợi sự hồi sinh đều bắt nguồn từ cùng một cội nguồn.

Không chỉ dừng lại ở lời nói, ông đã bỏ tiền ra.

Chuột, máu và tiền

Vào tháng 9 năm 2006, Thiel tuyên bố sẽ quyên góp 3,5 triệu đô la cho Quỹ Giải thưởng Chuột Methuselah (Methuselah Mouse Prize). Giải thưởng này, được đặt theo tên của Methuselah, nhân vật trong Kinh Thánh được cho là đã sống tới 969 tuổi, là một tổ chức khuyến khích các nghiên cứu về lão hóa bằng cách trao tiền cho những nhà nghiên cứu giúp chuột thí nghiệm sống lâu hơn bất kỳ ai khác. Ý tưởng là mặc dù việc kéo dài tuổi thọ của con người còn xa vời và khó khăn, nhưng trước mắt hãy chứng minh điều đó trên loài chuột.

Thiel giải thích lý do quyên góp rằng sự phát triển nhanh chóng của sinh học sẽ mang lại những khám phá vĩ đại trong thế kỷ này, bao gồm cả việc nâng cao đáng kể sức khỏe và tuổi thọ của toàn bộ nhân loại đang sống. Nhân vật mà ông tin tưởng là Aubrey de Grey. Nhà nghiên cứu người Anh

với bộ râu dài này coi sự lão hóa là sự tích tụ của bảy loại tổn thương, và khẳng định rằng nếu khắc phục từng tổn thương đó, con người có thể sống hàng trăm năm, hoặc thậm chí là vô hạn. De Grey gọi phương pháp tiếp cận của mình là Chiến lược Vô hiệu hóa Lão hóa bằng Kỹ thuật (SENS, Strategies for Engineered Negligible Senescence). Đó là ý tưởng không phải làm chậm quá trình lão hóa, mà là sửa chữa để xóa bỏ những tổn thương tích tụ, từ đó có thể phớt lờ bản thân sự lão hóa. Giới nghiên cứu lão học chính thống đã nhìn ông với ánh mắt hoài nghi, đi kèm với những lời chỉ trích về sự lạc quan chưa được kiểm chứng. Thế nhưng, Thiel lại bị thu hút bởi chính điều đó. Bởi vì niềm tin lâu năm của ông là cơ hội thực sự nằm ở những nơi bị số đông cười nhạo. Nếu làng nghiên cứu được toàn bộ giới học thuật đồng tình, chắc hẳn đã có ai đó tài trợ rồi. Một nghiên cứu không ai chạm vào, một nghiên cứu bị đa số coi là sai lầm – đó chính là nơi ông đặt cược. Tính đến tháng 2 năm 2017, số tiền Thiel đổ vào Quỹ Methuselah đã vượt quá 7 triệu đô la.

Một lĩnh vực khác mà ông quan tâm còn kỳ dị hơn. Đó là Parabiosis (sự cộng sinh liên kết tuần hoàn), một thí nghiệm trộn lẫn máu của cá thể trẻ và cá thể già. Có kết quả thí nghiệm từ những năm 1950 cho thấy nếu nối các mạch máu của một con chuột già và một con chuột trẻ bằng phẫu thuật để máu chảy qua lại lẫn nhau, cơ thể của con chuột già sẽ trở nên trẻ lại. Kể từ đó, nghiên cứu này gần như bị gián đoạn. Trong một cuộc phỏng vấn với tạp chí Inc. vào năm 2016, Thiel đã bày tỏ sự tiếc nuối về điều đó. Ông tiếc rằng dù hiệu quả đã được xác nhận ở chuột, nhưng nó lại bị bỏ bê trong suốt nhiều thập kỷ.

Có lý do tại sao Parabiosis lại kích thích trí tưởng tượng của mọi người. Ý tưởng mua sự trẻ trung bằng máu không phải là điều gì mới mẻ. Ma cà rồng trong các câu chuyện xưa đã không già đi nhờ hút máu người, và một nữ bá tước trong truyền thuyết được kể lại là đã tắm bằng máu của các trinh nữ để giữ gìn sự trẻ trung. Câu chuyện về kẻ già nua cướp đi sinh mạng của người trẻ để kéo dài tuổi thọ của chính mình vốn là một viễn cảnh mà nhân loại đã lo sợ từ lâu. Khi mới quan tâm của Thiel trùng lặp với nỗi sợ hãi lâu đời này, mọi người bắt đầu nhìn nhận ông như thể đang đọc một câu chuyện về ma cà rồng chứ không phải một thí nghiệm khoa học.

Mối quan tâm của ông đối với dòng máu trẻ sớm lan truyền thành một tin đồn rùng rợn. Có thông tin đưa tin rằng Jason Camm, giám đốc y tế của Thiel Capital, đã tiếp xúc với Ambrosia, một startup truyền máu của người trẻ cho người già. Viễn cảnh một người giàu có già nua hút máu người trẻ để mua sự trẻ trung quá giống với câu chuyện ma cà rồng, nên nó lập tức thu hút trí tưởng tượng của truyền thông và công chúng. Tuy nhiên, sự thật lại hoàn toàn khác biệt. Jesse Karmazin, người sáng lập Ambrosia, trong cuộc phỏng vấn với TechCrunch năm 2017, đã phủ nhận hoàn toàn và cho biết chưa từng nhận được bất kỳ liên lạc nào từ Thiel hay Thiel Capital. Tin đồn vẫn chỉ là tin đồn.

Mặc dù vậy, Thiel không hề cố gắng dập tắt tin đồn đó. Ngay cả khi bị chế giễu là giống ma cà rồng, ông vẫn không ngừng đưa ra những phát ngôn ủng hộ các thí nghiệm về dòng máu trẻ. Một người chống lại những quan niệm thông thường, một kẻ dị biệt sẵn sàng nói ra những điều mà số đông né tránh. Hình ảnh đó hoàn toàn trùng khớp với cách tự định vị nhất quán của ông. Ông

không ngần ngại biến mình thành nhân vật phản diện.

Bức tường quy chế

Theo quan điểm của Thiel, kẻ thù cản trở cuộc chiến chống lại cái chết không chỉ có tự nhiên. Kẻ thù lớn hơn chính là thể chế do con người tạo ra, tức là các quy chế.

Ông chẩn đoán rằng ngành công nghệ sinh học hiện đại đang bị bệnh. Bắt đầu từ phương pháp tìm kiếm thuốc mới đã sai lầm. Phương pháp kết hợp ngẫu nhiên vô số hợp chất hóa học rồi tình cờ tìm ra một loại thuốc có tác dụng, Thiel gọi đó là sự lạc quan bất định (indefinite optimism). Đó là thái độ tin rằng mọi việc sẽ tốt đẹp, nhưng lại không biết cái gì sẽ tốt đẹp và tốt đẹp như thế nào. Đó là một nghiên cứu không có mục tiêu và chỉ dựa vào may rủi.

Thêm vào đó là các quy chế của Cục Quản lý Thực phẩm và Dược phẩm Hoa Kỳ (FDA). Để một loại thuốc mới được sử dụng cho con người, nó phải trải qua nhiều giai đoạn thử nghiệm lâm sàng, và việc này mất từ vài năm đến hàng chục năm. Thiel cho rằng quy trình này kìm hãm tiềm năng của con người. Đã nửa thế kỷ trôi qua kể từ khi Tổng thống Nixon tuyên chiến với bệnh ung thư vào năm 1970, nhưng y học vẫn chưa đưa ra được câu trả lời rõ ràng trước bệnh Alzheimer hay các bệnh chuyển hóa. Thiel đổ lỗi cho các quy chế về sự trì trệ này. Thay vì nằm chờ chết trong trại dưỡng lão dành cho người sa sút trí tuệ, con người phải tự mình trở thành nhà thiết kế thông minh (intelligent designer) để chế ngự sự lão hóa.

Để hiện thực hóa niềm tin này bằng nguồn vốn, Breakout Labs thuộc Quỹ Thiel (Thiel Foundation) đã được thành lập vào năm 2011. Cùng với quỹ đầu tư mạo hiểm Founders Fund của mình, Breakout Labs đã rót tiền vào các nghiên cứu khoa học cấp tiến ở giai đoạn đầu mà các nhà đầu tư thông thường hoặc các cơ quan chính phủ không thèm ngó ngang tới. Các công ty cố gắng giải mã toàn bộ DNA của con người, hay các nghiên cứu kỹ thuật mô (tissue engineering) nhằm nuôi cấy các mô bên ngoài cơ thể là những đối tượng như vậy. Những nơi bị ngó lơ vì quá sớm, quá nguy hiểm, hoặc quá kỳ dị chính là nơi Thiel đổ tiền vào.

Ở đây lộ ra một mâu thuẫn. Thiel vừa kêu gọi tự do không có quy chế, vừa đồng thời muốn tái cấu trúc trật tự tự nhiên của cái chết bằng bàn tay của một nhà thiết kế. Kiểm soát tự nhiên và tự do khỏi quốc gia. Cả hai điều đó được kết nối làm một trong đầu ông. Dù là giới hạn do tự nhiên đặt ra hay giới hạn do chính phủ quy định, đối với ông chúng đều là những bức tường cần phải vượt qua.

Có một khía cạnh khác cần lưu ý trong sự thù địch của ông đối với các quy chế. Mặc dù các thử nghiệm lâm sàng của FDA diễn ra chậm chạp và gây nản lòng, nhưng quy trình đó được tạo ra đều có lý do của nó. Vào giữa thế kỷ 20, một loại thuốc điều trị ốm nghén được bán ra khi chưa được kiểm chứng đầy đủ, dẫn đến việc nhiều trẻ sơ sinh sinh ra với tay chân không lành lặn. Lịch sử đã chỉ ra ai là người phải trả giá khi thuốc được tung ra thị trường mà không qua kiểm chứng. Việc Thiel nói rằng quy chế giam cầm tiềm năng của con người và một sự thật khác rằng quy chế đã bảo vệ những người yếu thế là hai mặt của cùng một đồng tiền. Thiel chỉ nhìn vào một mặt.

Vậy thì, sẽ thế nào nếu đi đến một nơi mà bản thân quy chế không thể chạm tới? Thí nghiệm tiếp theo của ông nằm trên biển cả.

Quốc gia trên biển

Vào ngày 15 tháng 4 năm 2008, Thiel đã tài trợ 500.000 đô la vốn ban đầu cho Viện Seasteading (The Seasteading Institute). Những người thành lập tổ chức này là Patri Friedman và Wayne Gramlich. Cái tên Patri Friedman có một xuất thân đặc biệt. Ông nội của anh là nhà kinh tế học Milton Friedman, người cả đời ủng hộ việc giảm thiểu tối đa vai trò của chính phủ. Người cháu thậm chí còn tiến xa hơn ông nội một bước. Anh tự gọi mình là một người theo chủ nghĩa vô chính phủ tư bản (anarcho-capitalist). Đó là một người mơ về một nền tư bản hoàn toàn không có chính phủ.

Ý tưởng về Seasteading đúng như tên gọi của nó. Trong thời kỳ khai hoang miền Tây nước Mỹ, việc định cư trên những vùng đất trống để lập trang trại được gọi là homesteading. Seasteading là việc thay đổi từ 'đất' (home) trong từ đó thành 'biển' (sea). Đó là kế hoạch xây dựng một thành phố nổi trên vùng biển quốc tế (international waters), không thuộc lãnh thổ của bất kỳ quốc gia nào. Ở đó, sẽ không có thuế, không có các quy chế liên bang, và có quyền tự do tách rời cả thành phố để di chuyển đi nơi khác nếu không hài lòng.

Nền tảng của ý tưởng này dựa trên một lý thuyết chính trị. Nhà kinh tế học Albert Hirschman đã chia cách con người phản ứng với một tổ chức mà họ không hài lòng thành hai con đường: cất tiếng nói để thay đổi (voice) hoặc rời bỏ (exit). Patri Friedman đã từ bỏ tiếng nói. Anh cho rằng việc thay đổi chính phủ bằng bầu cử là quá chậm chạp và quá thường xuyên thất bại. Con đường anh chọn là rời bỏ. Thay vì cố gắng sửa đổi một quốc gia không vừa ý, chỉ cần rời bỏ quốc gia đó và đi đến một quốc gia mới. Nếu ở trên biển, sẽ có vô vàn nơi để rời đi. Seasteading là một thí nghiệm thúc đẩy quyền tự do rời bỏ đến mức tận cùng.

Tài liệu sáng lập của Seasteading tuyên bố rằng thành phố nhân tạo này sẽ là không gian thử nghiệm và đổi mới các thể chế xã hội, chính trị và pháp lý khác nhau. Một nơi mọi người sẽ tìm đến nếu họ thích các quy tắc ở đó, và rời đi nếu không thích. Nơi chính phủ không lựa chọn công dân, mà công dân lựa chọn chính phủ. Cách thức vận hành giống một công ty hơn là một quốc gia. Một tiểu quốc do các cổ đông quản lý, tức là một microstate (quốc gia siêu nhỏ).

Thiel hoàn toàn bị mê hoặc. Ông ca ngợi seasteading là một trong số ít những biên giới công nghệ (frontier) có khả năng tạo ra không gian mới cho tự do của con người. Ý tưởng thử nghiệm các hình thức chính phủ mới trên một trang giấy trắng, không có sự can thiệp của dân chủ. Điều đó hoàn toàn khớp với chủ nghĩa tự do của ông.

Năm 2011, Thiel đã đóng góp thêm 1,25 triệu đô la cho Viện Seasteading. Thế nhưng trong cùng năm đó, ông đột ngột rút khỏi hội đồng quản trị. Người tài trợ nhiều tiền nhất, người đã mơ giấc mơ lớn nhất cùng họ, đã rút lui. Nghe nói ông đã bảo Friedman rằng giờ là lúc các bạn phải tự đứng trên đôi chân của mình. Đó không giống một lời chia tay ấm áp mà gần như là một sự phủ tay lạnh lùng.

Lý do rút lui đã lộ rõ theo thời gian. Trong một cuộc phỏng vấn với tờ The New York Times vào năm 2017, Thiel đánh giá rằng việc xây dựng thành phố trên biển vẫn chưa hoàn toàn khả thi về mặt kỹ thuật, và vẫn còn là chuyện của tương lai rất xa. Việc mà ông từng ca ngợi là biên giới của tự do, giờ đây ông lại nhìn nhận nó với một khoảng cách lạnh lùng. Giấc mơ đã bị đấm trước thực tế kỹ thuật. Chi phí xây dựng các cấu trúc chịu đựng được sóng gió và bão tố, cách thức con người sinh sống trên đó, và các tranh chấp xảy ra trên vùng biển không thuộc chủ quyền của bất kỳ quốc gia nào. Lý tưởng thì rõ ràng, nhưng đại dương lại không dung nạp lý tưởng đó.

Ý tưởng seasteading cũng vấp phải những lời chỉ trích. Ai sẽ là người đầu tiên được tận hưởng một thành phố trên biển không có thuế và không có quy chế? Đó là những người giàu có đủ tiền và tàu bè để đi đến đó. Một người chỉ trích đã châm biếm seasteading là ý tưởng của những người giàu muốn trốn tránh các nghĩa vụ chung với những người hàng xóm nghèo của họ. Một vùng biển không có quy định bồi thường cho công nhân bị tai nạn lao động, một vùng biển không có chính phủ ngăn chặn ô nhiễm môi trường. Dưới danh nghĩa tự do, tất cả các cơ chế bảo vệ người yếu thế cũng biến mất. Với người này, seasteading là sự giải phóng, nhưng với người khác, nó lại là sự trốn chạy trách nhiệm. Việc góc nhìn nào trong hai góc nhìn này là đúng đắn sẽ không thể phân định cho đến khi một thành phố trên biển thực sự được xây dựng. Và thành phố đó cuối cùng đã không bao giờ được xây dựng.

Nhưng điều đó không có nghĩa là tham vọng đã biến mất. Khi biển cả bị chặn lối, tầm mắt của ông lại hướng về đất liền, nhưng là một vùng đất đặc biệt ngoài tầm với của các quy định pháp lý. Đó là khái niệm về các thành phố tự do (freedom cities), nơi các doanh nghiệp có thể tự do thực hiện các thử nghiệm khoa học hay chính trị mà không cần sự phê duyệt của chính phủ. Sân khấu thay đổi, nhưng thôi thúc tạo ra một không gian không có sự quản lý vẫn giữ nguyên.

Seasteading đã cô đọng hình ảnh của Peter Thiel trong một khung cảnh duy nhất. Một người bỏ tiền ra trước tiên, nói về ước mơ lớn hơn bất kỳ ai, rồi khi nhìn thấy thực tế, lại rút lui nhanh hơn tất cả. Sự cuồng nhiệt khi dẫn thân và sự lạnh lùng khi rút lui cùng tồn tại trong một con người.

Bong bóng đại học

Mục tiêu tiếp theo của Thiel không ở đâu xa xôi bên kia đại dương. Đó là thánh đường không ai nghi ngờ trong xã hội Mỹ: các trường đại học danh tiếng.

Lập luận của Thiel diễn ra như sau. Những thanh niên thông minh ở Mỹ đều đi theo một con đường giống nhau. Họ tốt nghiệp các trường trung học tốt, đổ vào các trường đại học danh tiếng, và sau khi tốt nghiệp thì đổ xô vào các ngành nghề như tài chính hay tư vấn quản trị. Họ không tự hỏi công việc đó tạo ra thứ gì, hay bản thân thực sự muốn làm gì. Họ chỉ bám lấy việc mở rộng các lựa chọn để có thể đi theo bất kỳ hướng nào. Thiel gọi những người này là những người lạc quan vô định (indefinite optimists). Họ tin rằng tương lai sẽ tốt đẹp hơn, nhưng lại không biết làm thế nào để tạo ra tương lai đó.

Chẩn đoán của Thiel là các trường đại học chính là những nhà máy đào tạo ra những con người như vậy. Họ bắt sinh viên phải gánh những khoản nợ học phí khổng lồ (student debt), và đổi lại họ dạy cho sinh viên sự tầm thường đa diện (many-sided mediocrity) thay vì khả năng đào sâu vào một lĩnh vực duy nhất. Thiel diễn đạt điều này là sự tầm thường đa năng. Trạng thái biết mỗi thứ một chút, nhưng không thể tạo ra bất cứ điều gì mới mẻ.

Ở đây, khái niệm cốt lõi của ông xuất hiện: sự khác biệt giữa từ 0 đến 1 và từ 1 đến n. Việc tạo ra một thứ chưa từng tồn tại trên thế giới là từ 0 đến 1. Việc sao chép và nhân rộng những gì đã có sẵn là từ 1 đến n. Theo quan điểm của Thiel, các trường đại học không dạy sinh viên từ 0 đến 1. Chúng chỉ là những cỗ máy từ 1 đến n đẩy thêm một người vào con đường cũ kỹ vốn đã cạnh tranh khốc liệt. Gửi thêm một người đi trên con đường mà mọi người khác đang đi. Đó là những gì các trường đại học làm.

Thiel đã chẩn đoán tình trạng này bằng thuật ngữ bong bóng (bubble). Vào cuối những năm 1990, ông đã trải qua cận cảnh bong bóng dot-com, khi giá trị của bất kỳ công ty internet nào cũng tăng vọt. Mọi người đổ tiền vào chỉ bằng niềm tin mà không màng đến giá trị thực, và khi bong bóng vỡ, mọi thứ sụp đổ. Thiel thấy rằng giáo dục đại học rất giống với bong bóng dot-com đó. Niềm tin rằng tấm bằng đại học sẽ bảo đảm cho cuộc đời, niềm tin rằng phải mua nó bằng mọi giá dù phải mang nợ. Dựa trên niềm tin đó, học phí đã tăng lên không ngừng. Ông cảnh báo rằng nếu là bong bóng thì một ngày nào đó nó sẽ vỡ.

100.000 đô la và bỏ học

Vào tháng 9 năm 2010, Thiel đã ném một viên đá vào bong bóng đó. Đó là Học bổng Thiel (Thiel Fellowship). Tên gọi khi mới công bố là 20 Under 20, tức là 20 người dưới 20 tuổi. Các fellow được lựa chọn trong khóa đầu tiên đã được công bố vào năm sau đó, năm 2011.

Nội dung đã khiến Thung lũng Silicon chấn động. Chọn ra 20 thanh niên dưới 20 tuổi và trao cho mỗi người 100.000 đô la trong vòng 2 năm. Điều kiện chỉ có một: bỏ học đại học. Bỏ học (drop out) hoặc bảo lưu (stop out) ngôi trường đang học, và dùng số tiền đó để bắt đầu công ty hoặc nghiên cứu riêng của mình. Đổi lấy việc tự tay từ bỏ tấm lưới an toàn mang tên bằng đại học, các fellow nhận được sự cố vấn và kết nối mạng lưới với các nhà sáng lập, nhà đầu tư và nhà khoa học do Quỹ Thiel cung cấp. Nếu họ lập công ty, 100% cổ phần thuộc về họ. Thiel đưa tiền nhưng không lấy đi bất kỳ cổ phần nào của công ty.

Phản ứng dữ dội đã nổ ra. Những lời chỉ trích đổ dồn vào việc chương trình này cướp đi cơ hội giáo dục và đẩy các học sinh nhỏ tuổi vào thương trường. Đối với việc dùng tiền dụ dỗ những thanh niên vừa mới bước chân vào đại học bỏ học, các nhà phê bình đã phẫn nộ, coi đó là hành động hủy hoại những sinh viên thông minh. Một trong những nhà phê bình giáo dục hàng đầu nước Mỹ thậm chí đã công khai chỉ trích Thiel Fellowship là một hoạt động từ thiện lệch lạc, kích động giới trẻ rời bỏ trường học. Giới học thuật chính thống cảm thấy khó chịu trước sự khiêu khích của Thiel. Họ cho rằng một người giàu có đang ném tiền để làm hoen ố uy tín mà các trường đại học đã xây dựng cả

đòi.

Tuy nhiên, phản ứng của những người trẻ tuổi lại hoàn toàn trái ngược. Các hồ sơ ứng tuyển đổ về dồn dập. Vào năm 2015, số lượng người nộp đơn trong một năm đã vượt quá 2.800 người. Quỹ Thiel đã mở rộng quy mô. Họ đã tăng số lượng tuyển chọn hàng năm lên 30 người và nâng giới hạn độ tuổi lên 22. Từ năm 2025, số tiền hỗ trợ sẽ được tăng gấp đôi, quyết định trao 200.000 đô la cho mỗi người. Sự khiêu khích bắt đầu với 100.000 đô la nay đã trở thành một chế độ trị giá 200.000 đô la.

Thành quả cũng theo đó mà đến. Dan Friedman, người được chọn vào năm 2012, đã thành lập Thinkful, một công ty dạy lập trình trực tuyến, và bán lại cho doanh nghiệp giáo dục Chegg với giá 100 triệu đô la vào năm 2019. Vitalik Buterin, người được chọn vào năm 2014, thậm chí còn tiến xa hơn. Chàng trai trẻ từng làm tạp chí Bitcoin này đã nhận được sự hỗ trợ từ Fellowship để ra mắt Ethereum vào năm 2015. Ethereum đã phát triển thành blockchain lớn thứ hai sau Bitcoin, và tính đến năm 2023, vốn hóa thị trường của nó đã đạt 187 tỷ đô la. Chỉ tính riêng 83 người thuộc bốn khóa đầu tiên, họ đã thu hút được 72 triệu đô la đầu tư, tạo ra doanh thu 29 triệu đô la, và một số người đã sáp nhập công ty rồi bán lại với giá 17 triệu đô la.

Ý tưởng của Thiel gửi gắm vào Fellowship có thể ví như cuộc Cải cách Tôn giáo (Reformation). Giáo hội châu Âu vào thế kỷ 16 đã không thể thay đổi bằng cách sửa đổi dần từ bên trong. Chỉ khi Martin Luther đóng đinh bản luận đề chỉ trích từ bên ngoài, giáo hội mới thực sự bị lung lay bởi cú sốc đó. Thiel cho rằng các trường đại học ở Mỹ cũng tương tự. Sự thay đổi không thể diễn ra bằng sự thỏa hiệp từ bên trong, mà phải có một cú sốc mạnh mẽ tác động từ bên ngoài để làm lung lay hệ thống. Fellowship là một thử nghiệm nhắm đến cú sốc đó. Trong số nhiều thử nghiệm mà Thiel đã thực hiện, không có thử nghiệm nào sánh được với chương trình này cả về việc thách thức trực diện thể chế lẫn việc mang lại kết quả cụ thể.

Tuy nhiên, bóng tối vẫn bao trùm lên thành công này. Đối tượng mà Fellowship hướng tới là ai? Đó là những thanh niên vốn đã xuất sắc đến mức đủ điều kiện đỗ vào các trường đại học danh tiếng. Họ là số ít người đã trải qua cuộc sống trong gia đình tốt, môi trường tốt và giáo dục tốt. Những người dù có bỏ học đại học cũng chẳng mất mát gì nhiều, và nếu thất bại vẫn có nơi để quay về. Thiel chưa bao giờ bảo tất cả mọi người hãy bỏ học đại học. Những người được ông trao tiền là số ít người xuất chúng trong số những kẻ vốn đã có đầy đủ mọi thứ. Thực tế là nếu chiếc thang đại học sụp đổ, những đứa trẻ nghèo vừa mới bước chân lên chiếc thang đó sẽ là những người đầu tiên bị ngã xuống, điều này đã bị che khuất đằng sau huyền thoại thành công rực rỡ của Fellowship. Việc chỉ trích bong bóng và việc dỡ bỏ chiếc thang đang nâng đỡ bong bóng đó là hai việc hoàn toàn khác nhau.

Một quỹ đạo

Đông lạnh xác để trì hoãn cái chết, thử nghiệm trên chuột và máu để ngăn chặn sự lão hóa, seasteading nhằm xây dựng quốc gia trên biển, Fellowship trao 100.000 đô la cho thanh niên.

Những thử nghiệm tưởng chừng như riêng rẽ này lại gặp nhau tại một điểm.

Trong một bài tiểu luận năm 2009, Thiel đã viết rằng ông không còn tin tự do và dân chủ có thể song hành cùng nhau. Đó là sự hoài nghi hướng về dân chủ, phát ra từ miệng của một người từng tôn sùng tự do. Theo góc nhìn của ông, kẻ thù cản trở sự tiến bộ không ai khác chính là đám đông. Sự phục tùng, nơi mọi người đi theo những gì số đông tin là đúng, sẽ bóp nghẹt sức mạnh tạo ra những điều mới mẻ. Ông cho rằng khi đám đông cùng khao khát một thứ và tranh giành nãy lửa một chiếc bánh nhỏ hẹp, sự sáng tạo thực sự sẽ diễn ra bên ngoài cuộc chiến đó.

Vì thế, mọi thử nghiệm của Thiel đều biến tấu xung quanh cùng một câu hỏi. Đó là câu hỏi ông thường thích đặt ra trong các buổi phỏng vấn xin việc: 'Sự thật quan trọng nào mà hầu hết mọi người không đồng ý với bạn?' Nghi ngờ những gì số đông tin là chân lý, hỏi những điều không ai hỏi, và từ đó tạo ra giá trị từ 0 đến 1. Đó là phương thức nhất quán của ông.

Cái chết không phải là số mệnh mà là một sự hồng hóc cần sửa chữa, đại dương là biên giới mới không bị ràng buộc bởi các quy định đang chờ đợi được khai phá, và trường đại học là bong bóng đang găm nhấm khả năng sáng tạo của giới trẻ. Đối với ông, ngay từ đầu đã không tồn tại cái gọi là số mệnh không thể tránh khỏi do thế giới định đoạt. Ông không chấp nhận bất kỳ giới hạn nào mà số đông thừa nhận.

Mâu thuẫn trong con người Thiel nằm chính ở điểm này. Ông là một người mang nỗi sợ hãi vô cùng con người trước cái chết, nhưng đồng thời lại là người có tham vọng phi nhân tính đến lạnh lùng muốn chinh phục nỗi sợ hãi đó bằng công nghệ và tư bản. Ông vừa hô vang tự do vừa hoài nghi dân chủ, vừa nói về một thế giới mới cho tất cả mọi người nhưng lại chỉ mời số ít vào thế giới đó. Ông cũng là người mơ giấc mơ lớn nhất về quốc gia trên biển nhưng lại là người rời đi nhanh nhất.

Cảnh tượng buổi tối hôm đó, khi bản hợp đồng đồng lạnh xác cuối cùng đã không thể in ra từ máy in, có lẽ chính là hình ảnh thu nhỏ báo trước cho toàn bộ các thử nghiệm của Thiel. Ý chí chiến thắng cái chết vô cùng nồng nhiệt, nhưng cỗ máy của thực tại lại không thể nhả ra nổi một tờ giấy. Khoảng cách giữa ý chí và thực tại đó đã được Thiel lặp đi lặp lại suốt đời trên những sân khấu khác nhau.

Chương 12: Gawker, Mối Thù Hoàn Hảo

Một ngày nọ vào năm 2007, Peter Thiel đang ở Trung Đông. Có tin kể lại rằng ông đang đi qua Ả Rập Xê Út để huy động vốn cho một quỹ phòng hộ mới. Trong lúc ông đi vắng, một blog tin đồn nhỏ ở San Francisco đã đăng tải một dòng tiêu đề: "Peter Thiel hoàn toàn là người đồng tính, mọi người ạ (Peter Thiel is totally gay, people)." Người viết bài này là Owen Thomas, tân tổng biên tập của Valleywag, một trang web tin đồn ở Thung lũng Silicon. Valleywag là một công ty con dưới trướng Gawker Media. Nơi công khai xu hướng tính dục (outing) không phải là bản thân Gawker mà là công ty con đó, và thời điểm là vào năm 2007. Sự phân biệt này sau đó sẽ trở nên quan trọng.

Thiel khi đó là người đã bán PayPal cho eBay với giá 1,5 tỷ USD, và là nhà đầu tư bên ngoài đầu tiên rót 500.000 USD vào Facebook. Ông vừa có tiền vừa có danh tiếng. Thế nhưng, có một thứ ông không sở hữu: quyền tự quyết định cuộc sống riêng tư của mình.

Sau này, Thomas đã đưa ra quan điểm về việc liệu bài viết của mình có thực sự là một vụ công khai đời tư (outing) hay không. Ông cho rằng xu hướng tính dục của Thiel đã được những người thân cận biết đến từ trước, và ông cũng không phải là người sống khép kín trong tủ kính (closeted). Bản thân Thiel cũng không giấu giếm những người thân cận. Tuy nhiên, ông hoàn toàn không có ý định rêu rao điều đó một cách công khai. Việc huy động vốn tại Trung Đông bảo thủ cùng sự quan tâm dành cho cha mẹ đã khiến ông giữ thái độ im lặng. Việc ai đó biết chuyện và việc ai đó đưa nó lên trang nhất là hai vấn đề hoàn toàn khác nhau. Đối với Thiel, sự khác biệt đó rất lớn.

Để hiểu được người bị công khai đời tư, trước hết cần phải biết về phương tiện truyền thông đã thực hiện việc đó. Gawker Media là công ty do Nick Denton sáng lập. Denton là cựu phóng viên tờ Financial Times người Anh, và đã khởi động Gawker.com tại New York vào năm 2002. Thứ ông lập nên không chỉ là một trang web đơn lẻ, mà là một mạng lưới các trang web. Bao gồm Gawker chuyên đưa tin đồn truyền thông, Deadspin về thể thao, Gizmodo và io9 về khoa học công nghệ, Jezebel hướng tới độc giả nữ, và Valleywag phơi bày những bí mật bên trong Thung lũng Silicon. Vũ khí chung của họ đều như nhau: viết những điều mà các phương tiện truyền thông khác vì quá lịch thiệp nên không dám viết.

Triết lý biên tập của Denton rất lộ liễu. Ông không giấu giếm những gì mọi người thực sự nhấp chuột vào. Phương châm của ông là bóc trần sự đạo đức giả, phơi bày mặt tối của những kẻ quyền lực, và sẵn sàng xuất bản nếu điều đó gần với sự thật, ngay cả khi có ai đó bị tổn thương trong quá trình này. Phương châm đó đã tạo ra những phóng sự mà sau này được đánh giá là đúng đắn, chẳng hạn như những tiết lộ xung quanh Bill Cosby, đồng thời cũng biện minh cho việc đăng tải video phòng ngủ của một cá nhân bằng chính logic đó. Tại Gawker, báo chí điều tra và tin đồn giật gân cùng chung sống dưới một mái nhà. Chính điều đó đã làm nên sức mạnh của Gawker, nhưng đồng thời cũng trở thành điểm yếu chí mạng của công ty này.

Bầu không khí của Thung lũng Silicon năm 2007 rất khác so với bây giờ. Facebook khi đó vẫn chưa lên sàn chứng khoán, Twitter mới chập chững những bước đi đầu tiên, và các nhà sáng lập

nhạy cảm với một dòng trên blog hơn là trang nhất của báo chí lớn. Valleywag là nơi gom góp và rao bán những lời đàm tiếu trong thế giới nhỏ bé đó. Họ công khai đích danh ai ngủ với ai, ai bị sathải, hay quỹ nào đang trên đà phá sản. Bài viết công khai đời tư của Thiel cũng nằm trong dòng chảy đó. Góc khuất riêng tư sâu kín của một cá nhân đã bị biến thành một tiêu đề câu khách (clickbait).

Cơn giận dữ không bùng phát ngay lập tức. Trong vài năm đầu, Thiel chọn cách thu mình chịu đựng. Ông chọn cách chờ đợi họ rời đi để tìm kiếm con mồi khác. Rồi đến năm 2009, trong một cuộc phỏng vấn, ông đã gọi Valleywag là: "Al Qaeda của Thung lũng Silicon." Ông cho rằng họ nên bị phân loại là khủng bố chứ không phải nhà báo. Ông nói mình không thể hiểu nổi tâm lý của những kẻ cho nổ tung các tòa nhà và sống cả đời trong sự căm thù. Đó là một từ ngữ quá nặng nề để dành cho một blog tin đồn. Tuy nhiên, đó mới chỉ dừng lại ở lời nói. Vẫn chưa có hành động nào.

Mọi chuyện thay đổi vào khoảng năm 2011. Có nguồn tin cho rằng lời khuyên từ một người quen là chất xúc tác cho sự thay đổi này. Lập luận của Thiel được tóm tắt như sau: Nếu để mặc cho những phương tiện truyền thông như Gawker tiếp tục lặp đi lặp lại kiểu bắt nạt này, nó sẽ hủy hoại cuộc sống của vô số người khác mà không có điểm dừng. Ông ví điều này với bi kịch của tài sản chung (Tragedy of the Commons). Đó là ý nghĩ cho rằng nếu không ai ngăn cản, tất cả sẽ bị chà đạp. Vì vậy, ông quyết định đi xa hơn việc tự vệ đơn thuần. Ông quyết định âm thầm hỗ trợ tài chính từ phía sau cho các vụ kiện của những người bị hại giống ông nhưng không có đủ tiền để đối đầu với một tập đoàn truyền thông lớn. Thay vì đánh sập Gawker chỉ bằng một cú đòn, mục tiêu là chằm ngòi cho hàng loạt vụ kiện liên tiếp để từ từ vắt kiệt sức họ.

Người thực sự vận hành kế hoạch này lại là một người khác. Đó là Aron D'Souza, một luật sư trẻ người Úc. D'Souza đã trực tiếp chỉ huy các vụ việc liên quan đến Gawker cho Thiel, trở thành cận thần của Thiel và là kiến trúc sư pháp lý cho cuộc trả thù này. Chiến dịch được giữ bí mật tuyệt đối. Người ngoài không thể biết được ai là kẻ đứng sau tài trợ tài chính hay những vụ kiện nào được lựa chọn.

Hiểu được cấu trúc mà D'Souza thiết lập sẽ thấy rõ lý do tại sao màn trả thù này lại hiệu quả đến vậy. Anh ta không đặt cược tất cả vào một vụ kiện duy nhất. D'Souza tìm kiếm những người từng bị Gawker gây hại, chọn lọc các vụ việc có khả năng thắng cao và chuẩn bị tiến hành nhiều vụ kiện đồng thời. Họ lập ra các đội ngũ luật sư riêng biệt, và chi phí được phía Thiel âm thầm chi trả. Các nguyên đơn không cần biết ai đang tài trợ cho vụ kiện của mình, và Gawker lại càng không thể biết. Phương thức này đã đảo ngược một thế bất đối xứng. Ban đầu, Gawker nắm giữ lợi thế về cả thời gian lẫn tiền bạc. Nếu vụ kiện kéo dài, những nguyên đơn thiếu thốn tài chính sẽ là người kiệt sức trước. Tuy nhiên, khi túi tiền của phía nguyên đơn trên thực tế không bao giờ cạn, lần này chính Gawker mới là bên bị dồn vào thế chạy đua với thời gian. Đó là một cấu trúc mà chỉ cần một vụ thua kiện lớn cũng đủ khiến toàn bộ công ty bị lung lay.

Phương thức này có một cái tên gọi: tài trợ kiện tụng (litigation finance). Đây là mô hình kinh doanh mà bên thứ ba chi trả chi phí kiện tụng, và nếu thắng sẽ nhận được một phần tiền bồi thường. Tại Mỹ, việc này là hợp pháp và đã định hình thành một ngành công nghiệp. Tuy nhiên, các

quỹ tài trợ kiện tụng thông thường tham gia với mục đích kiếm tiền. Mục tiêu của họ là thu hồi lợi nhuận từ khoản đầu tư. Nguồn tiền của Thiel lại có bản chất hoàn toàn khác ở điểm này. Có thông tin cho rằng ông đã tham gia với một thỏa thuận không lấy đi bất kỳ một xu nào từ khoản tiền bồi thường. Đó không phải là khoản tài trợ để kiếm lời, mà là khoản tài trợ để khai tử một doanh nghiệp. Cùng một công cụ nhưng đã được dùng cho một mục đích hoàn toàn trái ngược.

Sự chờ đợi ấy đi kèm với một điều kiện: Bản thân Gawker phải tự lộ ra sơ hở. Và Gawker đã tự tạo ra sơ hở đó.

Tháng 10 năm 2012, Gawker đã đăng tải một đoạn video. Đó là đoạn video có sự xuất hiện của cựu đô vật chuyên nghiệp Hulk Hogan, tên thật là Terry Bollea. Đối phương là Heather Clem, vợ của người dẫn chương trình phát thanh Bubba the Love Sponge, vốn là bạn của Hogan. Cảnh quan hệ tình dục của hai người đã bị quay lén, và Hogan thậm chí còn không biết mình đang bị ghi hình. Gawker đã cắt một phần của đoạn video đó và đăng trực tiếp lên trang web của mình.

Cần phải điếm qua một chút về nhân vật Hogan. Terry Bollea từng là gương mặt đại diện cho môn vật chuyên nghiệp Mỹ những năm 1980. Bộ ria mép màu vàng, chiếc áo rách, giọng nói oai hùng. Ông là một nhân vật được nhào nặn trên võ đài. Hulk Hogan giống như một món hàng hóa hơn là một con người. Chính điểm này đã trở thành một điểm tranh chấp tinh tế tại tòa. Gawker lập luận rằng Hogan thường xuyên ba hoa về đời sống tình dục của mình trên đài phát thanh. Họ đặt câu hỏi làm sao một người đã rêu rao như thế lại có thể quay sang đòi quyền riêng tư. Tuy nhiên, lập luận phản bác của phía Hogan lại rất rõ ràng. Hulk Hogan trên võ đài và Terry Bollea trong phòng ngủ là hai người hoàn toàn khác nhau. Lập luận cho rằng việc tự mình nói trước ống kính và việc bị quay lén rồi đưa lên mạng mà không có sự đồng ý là hai việc hoàn toàn khác biệt.

Hogan ngay lập tức yêu cầu gỡ bỏ đoạn video thông qua luật sư của mình. Gawker đã từ chối. Lý lẽ từ chối này đã định đoạt tính chất của vụ án. Gawker lập luận rằng vì Hogan từng công khai nói về đời sống tình dục của mình trên đài phát thanh trong quá khứ, ông không thể đòi hỏi bảo vệ quyền riêng tư vào lúc này. Đồng thời, họ lập luận rằng đoạn video đó là nội dung có giá trị tin tức (newsworthy) và được bảo vệ bởi quyền tự do ngôn luận được đảm bảo trong Tu chính án thứ nhất (First Amendment). Họ đã viện dẫn quyền tự do ngôn luận cho một đoạn video phòng ngủ bị quay lén. Yêu cầu xóa bỏ đã bị từ chối thẳng thừng.

Thái độ của Gawker thậm chí còn được thể hiện rõ ràng hơn trước tòa. Trong một buổi ghi hình lời khai (deposition) trước khi phiên tòa diễn ra, cựu tổng biên tập của Gawker là A. J. Daulerio đã nhận được một câu hỏi. Đó là câu hỏi liệu có giới hạn nào không được vượt qua khi đăng tải video tình dục của người nổi tiếng hay không. Daulerio đã trả lời với giọng điệu đùa cợt. Ông ta nói rằng chỉ khi đối tượng là trẻ em dưới bốn tuổi (under the age of four) thì mới không đăng. Đó là lời nói được phát ra tại một nơi sẽ được ghi chép lại trong hồ sơ tòa án.

Nick Denton, người sáng lập Gawker, cũng không chịu lùi bước. Ông biện minh rằng việc đăng tải video tình dục thực chất là một hành động giúp nhân văn hóa (humanizing) Hogan. Nó giống như một lời khen ngợi. Trong phiên tòa, cũng có một cảnh tượng thế này. Luật sư của Hogan đã

yêu cầu Denton đọc to trước tòa đoạn mô tả hành vi tinh dục trong bài báo của Gawker bằng một giọng điệu nhân văn nhất có thể. Đó là đoạn có chứa cụm từ "quan hệ tình dục bằng miệng mang tính nghĩa vụ" (dutiful blowjob). Denton đã làm theo yêu cầu đó. Trong mắt các bồi thẩm viên, đây không phải là tự do báo chí. Đó là việc kinh doanh câu lượm xem.

Không một ai ở tòa án biết rằng Peter Thiel chính là người đứng sau giật dây toàn bộ vụ kiện này. Thiel đã tài trợ tiền để Hogan thuê Charles Harder, một luật sư ở Los Angeles, khởi kiện Gawker vì xâm phạm quyền riêng tư, cố ý gây tổn hại tinh thần, và xâm phạm quyền công khai. Số tiền tài trợ kiện tụng mà ông bí mật bỏ ra là 10 triệu USD. Số tiền này được chia cho nhiều vụ việc khác nhau, và vụ kiện của Hogan cũng nằm trong số đó.

Thiel có một tính toán rõ ràng khi giấu mình. Ông thấy rằng nếu sự thật ông là người tài trợ tiền bị bại lộ trong quá trình xét xử, bản chất của vụ án sẽ hoàn toàn thay đổi. Khi đó, câu chuyện sẽ không còn là về một video quay lén và việc xâm phạm quyền riêng tư nữa. Nó sẽ chuyển thành sự chuyên chế của một tỷ phú muốn chà đạp lên Tu chính án thứ nhất. Thiel nhận định rằng câu chuyện đó sẽ hủy hoại phiên tòa của Hogan.

Vấn đề thực sự mà Thiel nhìn thấy là sự bất đối xứng về tiền bạc. Hogan là một người nổi tiếng sở hữu tài sản hàng triệu USD ở mức một chữ số (single-digit millionaire). Đó không phải là số tiền nhỏ. Tuy nhiên, nó lại quá ít ỏi so với chi phí để chiến đấu đến cùng chống lại một tập đoàn truyền thông lớn trong hệ thống pháp luật Mỹ. Thiel hiểu rõ điều này từ chính trải nghiệm của bản thân. Và ông thấy rằng chính sự bất đối xứng đó là cách Gawker kiếm tiền. Lựa chọn và chà đạp lên những người không có khả năng tự vệ. Chẩn đoán của Thiel là: đó chính là phương thức hoạt động (modus operandi) của Gawker.

Vào tháng 3 năm 2016, bồi thẩm đoàn đã ngồi tại phòng xử án ở St. Petersburg, bang Florida. Họ phán quyết rằng Gawker đã xâm phạm nghiêm trọng quyền riêng tư của Hogan. Ngày 18 tháng 3 năm 2016, phán quyết được đưa ra. Số tiền bồi thường thiệt hại là 140 triệu USD. Nhìn sâu vào chi tiết, khoản bồi thường cho thiệt hại kinh tế và tổn thất tinh thần là 115 triệu USD, còn tiền bồi thường mang tính trừng phạt là 25 triệu USD. Cộng hai con số này lại sẽ là 140 triệu USD.

Số tiền này đã vượt xa khả năng chi trả của Gawker. Trong các vụ kiện dân sự ở Mỹ, ngay cả khi có phán quyết bồi thường lớn ở sơ thẩm, thông thường người ta không trả tiền ngay lập tức. Đó là vì có con đường để kháng cáo, đồng thời xin hoãn thi hành án cho đến khi kết thúc quá trình kháng cáo. Tuy nhiên, con đường đó đi kèm với điều kiện. Thường thì phải nộp một khoản tiền bảo lãnh (bond) tương đương với số tiền phán quyết. Đối mặt với phán quyết trị giá 140 triệu USD, việc Gawker huy động được số tiền bảo lãnh lớn như vậy là điều bất khả thi trên thực tế.

Vào tháng 6 cùng năm, thẩm phán đã bác bỏ đơn xin hoãn thi hành phán quyết của Gawker. Tầm khiên cuối cùng để có thêm thời gian tranh tụng tại phiên phúc thẩm đã biến mất. Trách nhiệm bồi thường ngay lập tức đè nặng lên vai Gawker. Họ không thể chống đỡ nổi. Ngày 10 tháng 6 năm 2016, Gawker Media đã nộp đơn xin bảo hộ phá sản theo Chương 11 (Chapter 11) của Luật Phá sản Liên bang. Người sáng lập Nick Denton cũng phải chịu trách nhiệm bồi thường cá nhân nên đã

nộp đơn xin phá sản cá nhân riêng lẻ. Người sáng lập và công ty cùng nhau sụp đổ.

Bí mật bị bại lộ ngay sau phán quyết. Vào tháng 5 năm 2016, Forbes lần đầu tiên tiết lộ khoản tài trợ bí mật trị giá 10 triệu USD của Thiel. Trước khi bài báo được xuất bản, tin đồn đã lan truyền một thời gian. Việc đội ngũ luật sư của Hogan cố tình bỏ qua một yêu cầu bồi thường có thể giải quyết thông qua thỏa thuận để kéo dài phiên tòa đến cùng, và việc phía Hogan có vẻ không quan tâm đến đàm phán tiền bảo hiểm hay một thỏa thuận nhanh chóng đã để lại nhiều dấu hỏi cho những người quan sát. Bởi vì đó không phải là hành động của một nguyên đơn thiếu tiền. Bài viết của Forbes đã lấp đầy khoảng trống đó. Danh tính người đứng sau đã được tiết lộ. Khi nhân vật màn sau lộ diện, cục diện cuộc chiến đã thay đổi. Thay vì bước vào phiên phúc thẩm kéo dài và đau đớn, hai bên đã chọn thỏa thuận. Vào ngày 2 tháng 11 năm 2016, phía Gawker và Hogan đã đồng ý chấm dứt vụ kiện với mức thỏa thuận là 31 triệu USD.

Ở đây, cần phải đặt ba con số này cạnh nhau. Số tiền kiện tụng mà Thiel bí mật tài trợ là 10 triệu USD. Phán quyết do bồi thẩm đoàn đưa ra là 140 triệu USD. Thỏa thuận cuối cùng là 31 triệu USD. Ba con số này đại diện cho những giai đoạn tiền bạc khác nhau và mang những ý nghĩa khác nhau.

Nhìn vào lý do tại sao ba con số này lại chênh lệch lớn như vậy, chúng ta sẽ thấy được cấu trúc của sự việc. 10 triệu USD là chi phí để bắt đầu cuộc chiến và theo đuổi nó đến cùng. Đó là số tiền chi cho phí thuê luật sư, lời khai của nhân chứng chuyên gia, và quá trình tố tụng kéo dài nhiều năm. 140 triệu USD là cái giá mà bồi thẩm đoàn ấn định cho sai phạm của Gawker. Con số này bao gồm cả thiệt hại thực tế và hình phạt để răn đe không tái phạm. 31 triệu USD là số tiền thực tế được thanh toán từ phán quyết đó. Việc đòi đủ 140 triệu USD từ một công ty đã phá sản là điều bất khả thi, và nếu kéo dài sang kháng cáo thì cũng có nguy cơ kết quả bị đảo ngược. Vì vậy, hai bên đã bắt tay nhau ở một điểm nào đó ở giữa. Vụ án này cho thấy con số trên phán quyết và con số thực tế được chuyển vào tài khoản ngân hàng là hoàn toàn khác nhau.

Để chế đã sụp đổ. Trang web chính Gawker.com, vốn là bộ mặt của Gawker, đã đóng cửa vĩnh viễn vào cuối tháng 8 năm 2016. Các trang web chị em còn sống sót như Deadspin, Gizmodo, Jezebel, io9, v.v., đã được bán cho Univision với giá 135 triệu USD trong cuộc đấu giá phá sản vào ngày 16 tháng 8 năm 2016. Họ không mua toàn bộ công ty mà chỉ chọn lấy những phần còn giá trị sử dụng. Gawker.com, vốn là cái nôi của tin đồn, đã bị loại khỏi giao dịch đó và biến mất hoàn toàn. Cơ giận dữ bắt nguồn từ một tiêu đề của Valleywag vào năm 2007 đã kết thúc bằng việc giải thể một đế chế truyền thông sau 9 năm.

Ở đây, có một sức nặng đáng để chúng ta cân nhắc. Số tiền Thiel bỏ ra là 10 triệu USD. So với số tiền ông kiếm được từ việc bán PayPal hay từ khoản đầu tư vào Facebook, đây không phải là một con số lớn. Kết quả mà 10 triệu USD đó tạo ra là sự biến mất của một công ty trị giá 135 triệu USD. Giá trị bị phá hủy lớn hơn rất nhiều so với số tiền bỏ ra. Tỷ lệ này tiết lộ một điều: đối với một người có túi tiền đủ sâu, việc khai tử một cơ quan báo chí có thể được thực hiện với số tiền ít hơn tưởng tượng.

Thiel đặt tên cho hành động của mình. Đó không phải là sự trả thù mà là sự răn đe. Trong cuộc phỏng vấn với The New York Times, ông gọi đó là sự răn đe đặc biệt (specific deterrence). Ông cho rằng đó là việc làm nhằm ngăn chặn hành vi bắt nạt kiểu thái nhân cách của các phương tiện truyền thông như Gawker. Ông nói rằng ông không tin tự do ngôn luận đồng nghĩa với việc xâm phạm quyền riêng tư vô hạn. Ngược lại, hành vi của Gawker chính là một sự sỉ nhục đối với những nhà báo chân chính. Hơn nữa, ông còn mô tả việc hỗ trợ vụ kiện này là một trong những việc làm mang tính từ thiện lớn nhất (greater philanthropic things) mà ông từng làm trong đời. Đó là việc ngăn chặn việc chà đạp lên những người không thể tự vệ dưới danh nghĩa bảo vệ báo chí. Khác với hoạt động tài trợ kiện tụng (litigation finance) thông thường là để kiếm tiền, việc tiền của ông không nhằm mục đích thu về một đồng lợi nhuận nào cũng được sử dụng làm cơ sở để hỗ trợ cho lập luận này. Tuy nhiên, việc không kỳ vọng bất kỳ khoản lợi nhuận nào chỉ dựa trên lời tuyên bố của ông và lời giải thích của những người thân cận, chứ chưa được xác minh bằng kiểm toán độc lập từ bên ngoài.

Đằng sau lập luận này của Thiel là một thế giới quan nhất quán. Từ lâu, ông đã là một người ghét sự cạnh tranh và ủng hộ sự độc quyền. Ông tin rằng thay vì nhiều bên tranh đấu đổ máu trên thị trường, tốt hơn là để một bên chiến thắng áp đảo và quyết định cuộc chơi. Bóng dáng của lối tư duy tương tự cũng xuất hiện trong vụ án Gawker. Ông đã không tranh cãi bằng lời nói với Gawker trên thị trường dư luận. Thay vào đó, ông kết thúc trò chơi bằng nguồn vốn áp đảo. Thay vì chiến thắng bằng tranh luận, ông làm cho đối thủ biến mất. Một người vốn tôn thờ tự do nay lại nắm giữ công cụ để bịt miệng vĩnh viễn một phương tiện truyền thông. Bản thân Thiel coi đây không phải là sự xâm phạm tự do mà là sự khôi phục tự do. Tùy thuộc vào góc nhìn, nó hoàn toàn trái ngược nhau.

Cái nhìn của giới truyền thông thì hoàn toàn ngược lại. Các tổ chức như Phóng viên Không Biên giới (Reporters Without Borders) đã lên án việc tài trợ tài chính bí mật của Thiel là một mối đe dọa nghiêm trọng (serious threat) đối với tự do báo chí. Nick Denton, người đang đứng bên bờ vực phá sản, đã phản pháo lại Thiel rằng: việc Peter Thiel là một tỷ phú Thung lũng Silicon không có nghĩa là ý kiến của ông ta có thể vượt lên trên hàng triệu độc giả ủng hộ Gawker. Denton cũng liệt kê những vụ việc mà Gawker từng phanh phui trong thời gian qua. Đó là những bài báo như tài khoản email bí mật của Hillary Clinton, những lời cáo buộc của phụ nữ xung quanh Bill Cosby, hay mối quan hệ giữa Tom Cruise và Scientology. Đó là lời biện hộ rằng tin đồn và báo chí điều tra từng cùng tồn tại dưới một mái nhà.

Nỗi sợ hãi mà vụ án này để lại hội tụ trong một từ: SLAPP, vụ kiện chiến lược chống lại sự tham gia của công chúng. Ban đầu, SLAPP nghĩa là những vụ kiện mang tính đe dọa nhằm ngăn chặn các lời chỉ trích. Thế nhưng, vụ án này đã thể hiện một phiên bản mở rộng cực đoan của nó. Điều gì sẽ xảy ra nếu một tỷ phú với nguồn vốn vô hạn liên tục chi trả chi phí kiện tụng của bên thứ ba để nhắm vào một cơ quan truyền thông mà ông ta không ưa? Không một hãng tin nào có thể chịu đựng nổi cuộc chiến tiêu hao đó. Dù thắng hay thua, họ cũng sẽ sụp đổ vì chi phí. Sự phá sản của Gawker chính là minh chứng rõ ràng cho điều đó.

Kết quả còn lại chính là hiệu ứng kim hãm (chilling effect). Đó là việc các cơ quan báo chí và biên tập viên phải đắn đo thêm một lần nữa trước khi viết một bài báo mang tính chỉ trích. Liệu việc viết bài báo này có khiến tiền bạc của ai đó làm chúng ta phá sản hay không? Một khi câu hỏi đó len lỏi vào tâm trí, việc không viết sẽ trở nên an toàn hơn. Thiel đã khắc sâu sự do dự đó vào toàn bộ ngành truyền thông.

Cũng cần lưu ý rằng nỗi sợ hãi này không chỉ dừng lại ở mức khả năng. Nhiều bang ở Mỹ có luật chống SLAPP (anti-SLAPP law) để ngăn chặn các vụ kiện mang tính đe dọa vô căn cứ. Đây là cơ chế giúp nhanh chóng bác bỏ các vụ kiện vô căn cứ và buộc bên khởi kiện phải chịu chi phí. Tuy nhiên, những điều luật này chỉ nhắm vào các vụ kiện có cơ sở yếu kém. Điểm đáng sợ của vụ án Gawker lại nằm ở chỗ khác. Vụ kiện của Hogan không hề thiếu cơ sở. Đã có những thiệt hại thực tế đến mức bồi thẩm đoàn phải công nhận khoản tiền 140 triệu đô la. Khi một vụ kiện chính đáng kết hợp với nguồn vốn vô hạn, các cơ chế phòng vệ hiện có đã không còn hiệu quả. Đó chính là điểm khiến tiền lệ này trở nên khó xử lý.

Vì vậy, câu hỏi vẫn còn bỏ ngỏ. Sự phá sản của Gawker là một hình phạt thích đáng dành cho những tin đồn nhảm nhí, rêu ruyền? Hay đó là một màn thị uy nguy hiểm cho thấy nguồn tư bản tư nhân không qua bầu cử có thể mượn vỏ bọc của hệ thống pháp lý hợp pháp để phá hủy báo chí, một trong những trụ cột của nền dân chủ? Có lẽ là cả hai.

Hậu vận của những người thuộc bên thua cuộc rất lặng lẽ. Nick Denton mất công ty, phải nộp đơn xin phá sản cá nhân và rút lui khỏi tiền tuyến của giới truyền thông. Một số trang web do ông xây dựng tiếp tục duy trì hoạt động dưới thời chủ sở hữu mới trong một thời gian. Deadspin đã đổi chủ vài lần, và có lúc từng trải qua việc toàn bộ ban biên tập đồng loạt từ chức. Jezebel cũng trải qua các vòng mua bán, đóng cửa rồi tái hoạt động. Bản thân cái tên Gawker đã được một công ty khác cố gắng hồi sinh vài năm sau đó, nhưng không thể tìm lại tầm ảnh hưởng của những ngày xưa cũ. Dấu vết của một hãng truyền thông từng làm mưa làm gió một thời cứ thế tiêu tan.

Hậu vận của bên thắng cuộc còn im ắng hơn. Thiel không nhận được bất kỳ khoản tiền nào từ vụ kiện này. Khoản tiền 10 triệu đô la mà ông bỏ ra đã không được thu hồi. Được biết, cũng không có phần nào dành cho Thiel trong số tiền hòa giải mà Hogan nhận được. Nếu chỉ tính toán lỗ lãi, ông là người đã mất đi 10 triệu đô la. Thế nhưng, những gì ông đạt được không thể quy đổi ra tiền. Ông đã chứng kiến hãng truyền thông từng phơi bày đời tư của mình lên trang nhất biến mất, và tự tay ông đã làm được điều đó. Và ông cũng không hề cố gắng ngăn cản việc sự thật đó được tiết lộ ra thế giới.

Tại đây, mâu thuẫn xuyên suốt toàn bộ cuốn sách này lại nổi lên. Thiel là một người bị xâm phạm quyền riêng tư. Ông là nạn nhân bị kéo lên trang nhất mà không có sự đồng ý. Một người như vậy, bằng tiền cá nhân của mình, đã đánh sập hoàn toàn một cơ quan báo chí. Người bị cướp đi quyền riêng tư đã nhân danh quyền riêng tư để lộng hành quyền lực. Khi nạn nhân nắm giữ khả năng gây hại, liệu đó là công lý hay sự bạo ngược? Vụ án này không đưa ra câu trả lời nghiêng hẳn về bên nào.

Tính chính đáng của sự trả thù vẫn tồn tại. Một cơ quan truyền thông đã đăng tải video phòng ngủ quay lén, sở hữu một tổng biên tập đùa cợt rằng sẽ đăng tải mọi thứ trừ trẻ em dưới bốn tuổi, đồng thời cười nhạo từ chối yêu cầu gỡ bỏ. Thật khó để bất kỳ ai có thể tùy tiện nói rằng việc một hãng truyền thông như thế phải chịu sự phán xét của pháp luật là bất công. Đồng thời, thực tế là phán quyết đó được thực hiện nhờ vào quỹ bí mật của một tỷ phú cũng không thể xóa nhòa. Không có gì đảm bảo rằng người tiếp theo sử dụng số tiền đó sẽ chọn một mục tiêu có lý do chính đáng như Thiel.

Sự căng thẳng này đã chia rẽ giới báo chí ngay sau vụ án. Một số nhà báo coi đó là kết quả tự chuốc lấy của Gawker. Theo quan điểm của họ, nghĩ đến những gì Gawker đã làm với người khác trong suốt thời gian qua, họ chỉ bị chém bởi cùng một lưỡi dao mà thôi. Những nhà báo khác lại nhìn nhận hoàn toàn ngược lại. Họ cho rằng hôm nay là Gawker, nhưng ngày mai một cơ quan truyền thông nghiêm túc đang phanh phui hành vi tham nhũng của những kẻ nắm quyền cũng có thể bị đánh sập theo cách tương tự. Sự căm ghét đối với Gawker và nỗi sợ hãi về cách thức Gawker biến mất xung đột ngay trong chính một con người. Chính sự xung đột đó là lý do tại sao vụ án này không thể được giải quyết một cách rõ ràng.

Thời điểm diễn ra vụ việc cũng đóng một vai trò quan trọng. Năm 2016, khi danh tính của Thiel được tiết lộ, cũng là năm ông công khai ủng hộ Donald Trump. Chính Thiel là người đã bước lên sân khấu của Đại hội Toàn quốc Đảng Cộng hòa vào mùa hè năm đó để đọc bài phát biểu ủng hộ Trump. Một mặt ông xuất hiện như một kẻ đã lạng lể đánh sập một cơ quan báo chí, mặt khác là một gã khổng lồ của Thung lũng Silicon đứng về phía ứng cử viên tổng thống; tên tuổi của ông nổi lên cùng một thời điểm. Hai sự kiện này tách biệt nhau, nhưng trong tâm trí mọi người, chúng đã hợp nhất thành một ấn tượng duy nhất. Đó là ấn tượng về việc vừa tiếp cận quyền lực, vừa xử lý cơ quan truyền thông chỉ trích mình. Dù Thiel có cố ý hay không, sự đồng thời này đã làm gia tăng nỗi sợ hãi hướng về phía ông.

Nỗi sợ hãi đó cũng vang vọng khắp Thung lũng Silicon. Nếu một nhà đầu tư tỷ phú có thể xóa sổ một cơ quan truyền thông chỉ bằng ý muốn của mình, thì ai có thể tự do chỉ trích ông ta? Gawker hoàn toàn không phải là một phương tiện truyền thông được mọi người yêu mến. Nhiều người đã rùng mình trước sự tàn nhẫn của Gawker. Tuy nhiên, cách thức Gawker biến mất đã để lại một nỗi lo ngại khác. Đó là nỗi lo sợ rằng ai sẽ là mục tiêu tiếp theo chỉ do người nắm giữ số tiền đó quyết định.

Thiel không dùng 10 triệu đô la để trực tiếp đập tan bức tường thành khổng lồ mang tên Tu chính án thứ nhất. Ông đã lách qua bức tường đó. Đó là thông qua cánh cổng chính mang tên kiện tụng hợp pháp. Những gì ông để lại cho thế giới không chỉ là tàn tích của một đế chế truyền thông. Đó là một phương thức hoạt động hiệu quả cho thấy rằng nếu có đủ tiền, người ta có thể tiêu diệt một kẻ phản kháng lại mình một cách hợp pháp. Phương thức đó rơi vào tay ai thì cả người đặt tiêu đề năm 2007 lẫn bồi thẩm đoàn đưa ra phán quyết năm 2016 đều không thể quyết định.

Chương 13: Tiến gần quyền lực rồi lùi lại

Đêm 21 tháng 7 năm 2016, tại Đại hội Toàn quốc Đảng Cộng hòa ở Cleveland, Ohio. Trên màn hình lớn phía sau sân khấu hiện lên tên một người đàn ông. Peter Thiel. Một tỷ phú đến từ Thung lũng Silicon. Khi ông bước ra bục phát biểu, khán phòng thoáng xôn xao. Không khí như thể có một người không hợp với nơi này vừa bước lên sân khấu.

Thiel không kéo dài bài diễn văn. Ông mở đầu bằng chuyện tiền lương ở Mỹ đã thấp hơn mười năm trước. Ông nói Donald Trump là ứng viên duy nhất có đủ can đảm thừa nhận nước Mỹ đang suy yếu. Rồi ông ném ra một câu. "Tôi tự hào là người đồng tính, tự hào là đảng viên Cộng hòa, và trên hết, tự hào là người Mỹ." Trên sân khấu đại hội của một chính đảng bảo thủ, ông là người thứ ba công khai tuyên bố mình là người đồng tính. Khán phòng đứng dậy. Tiếng vỗ tay tràn xuống.

Đêm đó, phản ứng của Thung lũng Silicon đi theo hướng ngược lại. Khi ấy, trong số các tổng giám đốc của những công ty công nghệ lớn ở Mỹ, không ai góp tiền cho chiến dịch của Trump. Trong ngành đó, ủng hộ Trump gần như là điều cấm kỵ. Thiel một mình phá vỡ điều cấm ấy. Đồng nghiệp bắt đầu giữ khoảng cách với ông. Ông có vẻ không bận tâm. Đi về phía người khác không đi, đó là việc ông đã làm cả đời.

Con đường đưa ông lên sân khấu ấy cũng không thẳng. Ở giai đoạn đầu cuộc bầu cử sơ bộ của Đảng Cộng hòa năm 2016, người Thiel ủng hộ trước tiên không phải Trump mà là Carly Fiorina. Bà là ứng viên xuất thân từ doanh nghiệp, từng lãnh đạo Hewlett-Packard. Một người trong giới công nghệ ủng hộ một ứng viên xuất thân từ giới công nghệ là lựa chọn dễ hiểu. Khi Fiorina sớm rời cuộc đua, Thiel chuyển sang phía Trump. Rồi ông có tên trong danh sách đại biểu đại hội của bang California. Đó không phải là một bước đi kiểu chọn phương án ít xấu hơn. Một khi đã chọn hướng, ông tiến lên phía trước hơn bất kỳ ai.

Điều Thiel nhìn thấy ở Trump không phải là một danh mục chính sách. Ông coi Trump là ứng viên duy nhất có thể nói ra sự thật rằng nước Mỹ đang mắc kẹt. Khi các ứng viên khác nói nước Mỹ vẫn vĩ đại, Trump nói nước Mỹ đang sụp xuống. Thiel đã đưa ra chẩn đoán ấy từ lâu. Máy bay không nhanh hơn những năm 1970, và tương lai từng được hứa hẹn đã không đến. Trong mắt ông, Trump là chiếc búa có thể đập vỡ tình trạng trì trệ đó. Khi ấy, có lẽ ông chưa nghĩ kỹ chiếc búa ấy sẽ đập vỡ những gì.

Tiền đến sau lời nói, nhưng nó di chuyển vào thời điểm quyết định hơn. Giữa tháng 10 năm 2016, đoạn ghi âm Access Hollywood, trong đó Trump có những lời xúc phạm phụ nữ về tình dục, bị công bố. Chiến dịch tranh cử đứng sát bờ sụp đổ. Đúng lúc nhiều nhân vật Cộng hòa nối nhau giữ khoảng cách với Trump, Thiel tuyên bố sẽ góp 1,25 triệu đô la. Khoản tiền được chia cho siêu PAC và chiến dịch. Khi người khác rút chân, ông đưa tiền vào.

Nhìn vào chỗ khoản tiền ấy được dùng, ta thấy cách Thiel hành động. Chiến dịch Trump tập trung rải quảng cáo mục tiêu trên Facebook nhằm làm giảm ý muốn đi bỏ phiếu của những người

ủng hộ Hillary Clinton. Phân loại con người bằng dữ liệu, chọn từng nhóm đã phân loại, rồi bắnthông điệp vào họ. Khi nhớ rằng Thiel là nhà đầu tư bên ngoài đầu tiên của Facebook, và là người lập ra Palantir, công ty đọc hành vi con người bằng dữ liệu, việc tiền của ông rơi đúng vào kiểuquảng cáo ấy không giống một chuyện tình cờ.

Vài ngày trước bầu cử, Thiel phát biểu tại National Press Club ở Washington. Ở đó, ông nói đừng hiểu những lời thô ráp của Trump theo nghĩa đen. Ý ông là báo chí đọc Trump theo nghĩa đen nhưng không nghe một cách nghiêm túc, còn những người ủng hộ thì nghe nghiêm túc nhưng không đọc theo nghĩa đen. Câu nói ấy được trích dẫn mãi về sau. Bên dưới bề mặt gồ ghề của Trump, Thiel nhìn thấy một công cụ mình muốn có. Ông tin công cụ ấy sẽ nằm trong tay mình.

Trump thắng. Ngay sau bầu cử, Steve Bannon ca ngợi Thiel là người hùng thật sự, người đã đem sức nặng trí tuệ và sự nghiêm túc vào chiến dịch. Phần thưởng đến nhanh. Thiel vào ủy ban điều hành của nhóm chuyển giao quyền lực do Phó tổng thống đắc cử Mike Pence dẫn đầu. Ông nhận một văn phòng trong Trump Tower. Chàng trai từng tin vào tự do giờ đặt bàn làm việc ngay giữa trung tâm quyền lực.

Việc Thiel làm trong nhóm chuyển giao là lập danh sách. Ông tìm những người sẽ tháo dỡ các cơ quan quản lý từ bên trong. Dựa vào những người tự do cá nhân cực đoan và cánh hữu cứng rắn, ông soạn một danh sách khoảng 150 ứng viên bổ nhiệm rồi gửi cho phía Trump. Ý tưởng là đưa những người muốn thu nhỏ chính phủ vào các vị trí quan trọng của chính phủ. Đó là tham vọng tự tay sắp xếp lại cỗ máy Washington.

Danh sách gần như không qua được. Ivanka, con gái Trump, và Jared Kushner, con rể ông, muốn những nhân sự truyền thống hơn, gần với dòng chính hơn. Họ chặn đề án của Thiel. Trong số những người Thiel đề cử, chỉ rất ít người được bổ nhiệm. Nỗ lực đầu tiên nhằm thiết kế Washington lại bị chặn ngay ở bàn ăn của gia đình Trump.

Ở đây Thiel lần đầu học bằng cơ thể mình bản chất của cỗ máy gọi là chính phủ. Ông là người từng lập và nuôi lớn công ty. Trong một startup, nhà sáng lập quyết là làm. Tuyển người, sa thải, đổi hướng, mọi việc diễn ra nhanh. Chính phủ không như vậy. Dù là người thân cận với tổng thống, chỉ một lần gia đình tổng thống phản đối, danh sách đã thành giấy bỏ. Quyền lực không nằm gọn ở một chỗ mà rải ra giữa lợi ích của nhiều người. Thứ Thiel ghét cả đời, tức một hệ thống chậm, nhiều thủ tục và đòi hỏi thỏa thuận, được ông xác nhận lại từ chính bên trong hệ thống ấy.

Trải nghiệm này khớp đúng với điều ông đã viết từ lâu. Chính trị không phải con đường để người tự do tạo ra tương lai mình muốn. Văn phòng ở Trump Tower là phòng thí nghiệm cho ý nghĩ đó, và kết quả thí nghiệm không đi chệch khỏi dự đoán của ông.

Thiel không bỏ tham vọng. Ông chỉ đổi cách. Khi việc cấm người vào chính phủ bị chặn, ông chuyển sang nuôi một con người để đưa người đó vào chính phủ. Người ấy là JD Vance.

Quan hệ với Vance không hình thành trong một lần. Nó được chất lên qua nhiều năm, mỗi giai đoạn mang một hình dạng khác. Nếu gom các giai đoạn ấy thành một khối, ta sẽ bỏ lỡ tính chất

của mối quan hệ này.

Thật ra duyên giữa hai người bắt đầu vài năm trước đó, trong một giảng đường. Khi Vance còn là sinh viên Trường Luật Yale, Thiel đến trường nói chuyện. Vance sau này nói câu chuyện ông nghe hôm ấy đã làm thay đổi mình mạnh hơn bất kỳ bài giảng nào trong đời. Với một thanh niên lớn lên trong gia đình lao động da trắng ở nông thôn, từng qua Thủy quân lục chiến rồi vào trường luật danh tiếng, lời Thiel nói rằng đừng thắng trong cạnh tranh mà hãy tránh chính cuộc cạnh tranh ấy vừa lạ vừa mạnh.

Sự gắn kết thật sự bắt đầu năm 2017. Sau khi rời Trường Luật Yale, Vance vừa có tên tuổi trên toàn quốc nhờ hồi ký Hillbilly Elegy. Cuốn sách viết về nghèo khó và phần nộ ở vùng công nghiệp suy tàn ấy được đọc như một bản hướng dẫn để hiểu tâm trạng của những người đã bầu cho Trump. Thiel đưa ông vào công ty đầu tư Mithril Capital của mình. Chính trị chưa đến trước. Đầu tư đến trước. Ở đó, Vance học cách tiền chọn và nuôi công ty. Thiel trở thành người đỡ đầu của ông.

Giai đoạn kế tiếp là năm 2021. Tháng 2 năm đó, Thiel đưa Vance đến Mar-a-Lago ở Florida để giới thiệu trực tiếp với Trump. Nếu Vance muốn bước vào chính trị, ông cần sự chấp thuận của Trump. Nhưng cuộc gặp đầu không trơn tru. Trên bàn Trump có một chồng giấy, trong đó có cả những bài Vance từng viết để phê phán Trump. Người từng viết rằng Trump có thể trở thành Hitler của nước Mỹ nay đứng trước mặt ông và đưa tay ra. Thiel là người sắp đặt chỗ đứng ấy.

Cuộc gặp đầu ở Mar-a-Lago chứa một biểu tượng. Vance từng là một trong những trí thức phê phán Trump sắc nhất. Ông còn từng nói Trump có thể trở thành Hitler của nước Mỹ. Một người như vậy muốn bước vào phe Trump thì cần ai đó bảo chứng. Thiel đứng ra bảo chứng. Ông gửi cho Trump tín hiệu rằng người mình đưa đến là người có thể tin. Thiel bắc cầu giữa hai người, và Vance đi qua cây cầu ấy. Trong chính trị, một lời giới thiệu như vậy đáng giá không kém tiền. Tiền thì ai cũng có thể đưa, nhưng bảo chứng chỉ người đã tích lũy niềm tin mới làm được.

Giai đoạn thứ ba là tiền. Trong cuộc bầu cử Thượng viện liên bang ở Ohio năm 2022, Thiel rót 15 triệu đô la vào Protect Ohio Values, siêu PAC ủng hộ Vance. Đó là quy mô hiếm thấy cho khoản tiền một cá nhân bỏ vào một cuộc đua Thượng viện. Cộng toàn bộ số tiền Thiel đưa cho các ứng viên Thượng viện Cộng hòa năm ấy thì vào khoảng 35 triệu đô la, và gần một nửa chảy về một mình Vance. Cùng thời gian đó, Thiel cũng rót nhiều tiền cho Blake Masters, người tranh cử Thượng viện ở Arizona. Masters là người từng viết Zero to One cùng Thiel. Thiel chọn những người gần với suy nghĩ của mình, từng làm cạnh mình, rồi đẩy họ vào chính trị. Masters thua. Vance thắng. Khi tiền của Thiel nhập với sự ủng hộ của Trump, Vance vượt qua bầu cử sơ bộ, thắng bầu cử chính thức và vào Thượng viện.

Tuyển dụng năm 2017, giới thiệu với Trump năm 2021, tài trợ Thượng viện năm 2022. Đó là ba hành động trải qua ba năm. Thiel chọn người như một nhà đầu tư mạo hiểm chọn startup. Ông chấp nhận rủi ro, đặt cược sớm, rồi chờ người đó lớn lên và chạm đến ghế quyền lực. Đó là cách đối xử với chính trị như đầu tư mạo hiểm.

Nhìn kỹ hơn, ta thấy triết lý kinh doanh của Thiel được chuyển sang chính trị. Ông thích những công ty chiếm trọn một thị trường nhỏ. Không chen vào thị trường đã có nhiều đối thủ, mà bước đầu tiên vào nơi chưa ai có mặt rồi nắm độc quyền bên trong đó. Cú đặt cược vào Vance cũng vậy. Thay vì chia tiền nhỏ cho nhiều chính trị gia lớn đã ổn định, ông dồn một số tiền người khác khó bắt chước vào một người chưa được kiểm chứng. Đặt 15 triệu đô la vào một người không phải phân tán, mà là tập trung. Rủi ro, nhưng nếu trúng thì ông có một phần trong toàn bộ đời sống chính trị của người đó. Khi Vance vào Thượng viện rồi trở thành ứng viên phó tổng thống, Thiel nhìn giá trị phần ấy phình lên.

Dĩ nhiên con người không phải công ty. Công ty trao quyền theo tỷ lệ cổ phần. Con người thì không. Sau khi Vance trở thành phó tổng thống, ông sẽ đi theo ý Thiel hay đi đường riêng, không ai biết trước. Trong ví von chính trị như đầu tư mạo hiểm đã có sẵn chỗ mà ví von ấy không bao giờ khớp hẳn.

Cú đặt cược trúng. Năm 2024, Vance trở thành ứng viên phó tổng thống của Trump. Người từng ngồi vào bàn làm việc ở Mithril của Thiel, bảy năm sau đã đứng trước ngưỡng cửa Nhà Trắng.

Lần theo con đường của Vance, dấu tay của Thiel nằm ở nhiều chỗ. Bài giảng thời Yale đổi hướng suy nghĩ của Vance, công việc sau khi tốt nghiệp đưa ông vào thế giới đầu tư, lời giới thiệu ở Mar-a-Lago đưa ông vào phe Trump, và 15 triệu đô la đẩy ông vào Thượng viện. Hiếm có đời chính trị của một người nào lại in sâu dấu một người khác đến vậy. Vì thế khi Vance trở thành phó tổng thống, người ta nói Thiel đã tạo ra một phó tổng thống. Câu ấy phóng đại hay không tùy người nhìn. Nhưng việc Thiel đã đứng trước ở từng chặng Vance đi qua là điều khó phủ nhận.

Chính ở đoạn này, một việc khiến nhiều người khó hiểu đã xảy ra.

Năm 2024, khi Vance do mình nuôi lớn trở thành ứng viên phó tổng thống và ảnh hưởng của mình có vẻ lên đến đỉnh, Thiel lại đưa ra quyết định ngược hẳn. Trước báo chí và công chúng, ông tuyên bố trong cuộc bầu cử năm 2024 ông sẽ không tài trợ chính trị cho bất kỳ ai, kể cả Trump. Ông nói mình vẫn đứng về phía Trump và Vance, nhưng nói rõ rằng ví tiền sẽ không mở.

Trump trực tiếp gọi điện. Đó là chuyện tháng 4 năm 2024. Trump xin 10 triệu đô la. Thiel từ chối. Chính Thiel kể rằng khi nghe tin ấy, Trump nói mình rất buồn. Người từng chủ động đưa tiền vào lúc chiến dịch tám năm trước sắp vỡ, lần này lại trả về cả lời đề nghị do chính ứng viên tổng thống đưa ra.

Hình dung cảnh ấy thì khá lạ. Một bên là Trump, đang muốn trở lại Nhà Trắng và cần tiền. Bên kia là tỷ phú từng công khai ủng hộ Trump trước tiên. Trump ở vị trí người đi xin, còn Thiel ở vị trí người từ chối. Trong tám năm, vị trí của hai người đã đổi như vậy. Trong lúc đó, Vance, người được Thiel đỡ đầu và dạy dỗ, nài Thiel giúp Trump. Người Thiel đưa vào Thượng viện giờ trở thành bên xin tiền Thiel. Thiel không động. Sự im lặng của ông tự nó là một lập trường.

Lý do bề mặt Thiel đưa ra là vỡ mộng. Ông phê phán Đảng Cộng hòa bám vào các cuộc chiến văn hóa như phá thai hay người chuyển giới. Trong mắt ông, khủng hoảng thật của nước Mỹ nằm ở

khác. Kinh tế suy yếu, thâm hụt ngân sách khổng lồ, đổi mới công nghệ dừng lại, và khoảng cách với Trung Quốc đang bị thu hẹp. Điều khiến ông bất mãn là các chính trị gia ở Washington lại quay lưng với chính những vấn đề ấy.

Trên một podcast, ông đưa ra một logic lạnh hơn. Nếu cuộc bầu cử năm 2024 sít sao, Đảng Dân chủ sẽ lấy kết quả bằng cách gian lận nên ông có nhúng tay cũng vô ích; nếu Trump thắng lớn, tiền của ông không cần thiết nên ông không có lý do nhúng tay. Dù phía nào, cũng không có lý do để đưa tiền. Đó là phép tính của một nhà đầu tư: tài trợ chỉ có giá trị khi nó có thể đổi kết quả. Nếu kết quả đã định sẵn, đưa tiền vào đó là lỗ.

Rồi ông nói thẳng rằng nhiệm kỳ đầu của Trump còn không đạt mức tối thiểu do ông đặt ra. Năm 2016, kỳ vọng ông gửi vào Trump là hãy lay nước Mỹ đang đứng yên cho tỉnh dậy. Nhưng khi nhiệm kỳ đầu kết thúc, trong mắt ông nước Mỹ không hề bị lay động. Chính quyền vẫn vận hành bằng những con người cũ, các cơ quan quản lý vẫn sống, tình trạng trì trệ công nghệ vẫn chưa được tháo. Nỗi thất vọng đầu tiên khi danh sách chuyển giao bị chặn đã kéo dài ra toàn nhiệm kỳ. Ông dự đoán nếu Trump thắng lại năm 2024, cuối cùng cử tri sẽ chỉ ôm một nỗi thất vọng khổng lồ như người hối tiếc vì món hàng đã mua. Món hàng ông đã mua một lần, ông không muốn mua lần thứ hai.

Đến đây, câu chuyện có vẻ gọn. Một người đi sâu vào chính trị, rồi thất vọng và rút chân. Nhưng nếu đặt bên cạnh đó vị trí các công ty của ông trong cùng thời điểm, sự gọn ấy bắt đầu lung lay.

Vào lúc Thiel tuyên bố ngừng tài trợ, đế chế kinh doanh của ông lại gắn với chính phủ liên bang Mỹ sâu hơn bao giờ hết. Palantir, công ty phân tích dữ liệu do ông sáng lập; Anduril, công ty quốc phòng được Founders Fund của ông rót vốn lớn; và SpaceX của Elon Musk. Những công ty này ký hợp đồng với Bộ Quốc phòng, các cơ quan tình báo và các bộ liên bang. Vốn của ông nằm ở lõi của mạng an ninh và hạ tầng thông tin quốc gia. Ngừng tài trợ chính trị không có nghĩa là giao dịch với chính phủ bị cắt.

Điều này khiến việc ngừng tài trợ của ông khác với một nhà tài trợ chính trị thông thường. Một nhà tài trợ bình thường kỳ vọng được đền đáp bằng hướng chính sách khi ứng viên mình ủng hộ thắng. Thuế hay quy định, họ muốn quyết định có lợi cho mình. Thiel đã vượt qua tầng ấy. Các công ty của ông bán những thứ chính phủ phải mua, bất kể chính trị gia nào thắng. Quân đội cần drone trinh sát, cơ quan tình báo cần công cụ xâm chuỗi dữ liệu rải rác, nhà nước cần tên lửa để đưa hàng lên không gian. Nhu cầu ấy không biến mất theo kết quả bầu cử. Ai thắng thì Bộ Quốc phòng vẫn dùng phần mềm Palantir và xem xét vũ khí của Anduril. Tài trợ là đặt cược, còn hợp đồng chính phủ không phải đặt cược mà là doanh thu.

Danh sách nhân sự của chính quyền ra đời sau khi Trump thắng lại năm 2024 cho thấy một bức tranh khác. Musk bước ra trước sân khấu với vai trò người đứng đầu DOGE, Bộ Hiệu quả Chính phủ. Vance nhậm chức phó tổng thống. Ở nhiều vị trí quan trọng của chính phủ có những đồng nghiệp từ thời PayPal và người của Thiel như Jim O'Neill, Trae Stephens, David Sacks. Jim O'Neill lên ghế thứ trưởng Bộ Y tế và Dịch vụ Nhân sinh. Sacks phụ trách chính sách trí tuệ nhân tạo và tài

sản số. Danh sách mà năm 2016 Thiel từng tự tay lập trong Trump Tower rồi bị gia đình Trump chặn, tám năm sau được người của ông điền vào bằng cách khác.

Gốc của mạng lưới ấy nằm ở PayPal hơn hai mươi năm trước. Những người trẻ từng làm việc ở công ty thanh toán do Thiel lập và lãnh đạo ấy, sau khi công ty được bán cho eBay, tản ra để dựng các đế chế riêng. Musk dựng Tesla và SpaceX, Reid Hoffman dựng LinkedIn, những người khác tạo ra YouTube và Yelp. Người ta gọi nhóm ấy là PayPal Mafia. Đến năm 2024, nhóm ấy vượt khỏi Thung lũng Silicon và tiến vào Washington. Một mạng lưới bắt đầu từ một công ty đã chảy vào bên trong chính phủ của một quốc gia. Ở thượng nguồn của dòng chảy ấy có Thiel.

Vì vậy, khác biệt giữa năm 2016 và năm 2024 gần với sự đổi vị trí hơn là rút lui. Thiel năm 2016 có văn phòng trong Trump Tower và trực tiếp nhúng chân xuống bùn. Thiel năm 2024 không còn lý do làm vậy.

Đặt Musk và Thiel cạnh nhau, khác biệt ấy hiện rõ hơn. Hơn hai mươi năm trước, hai người từng tranh nhau cùng một công ty ở PayPal. Khi Musk rời công ty, hội đồng quản trị từng kéo ông xuống và đưa Thiel trở lại ghế lãnh đạo. Hai người từng giành chỗ của nhau nay chuyển động trong cùng một chính phủ theo những cách riêng. Musk trực tiếp đổ hàng chục triệu đô la tiền của mình vào cuộc bầu cử năm 2024. Ông đứng cạnh Trump, lên sân khấu, nhận DOGE và đặt tên mình vào việc cắt giảm các cơ quan liên bang. Con giận của những người bị cắt và đòn công kích của báo chí đổ về phía ông.

Thiel đứng ở vị trí ngược lại. Bằng tuyên bố ngừng tài trợ, ông tránh khỏi tâm điểm của phản lực. Thay vì lên sân khấu, ông ở lại phía sau sân khấu. Cùng hướng đến một mục tiêu, một người chịu chửi dưới ánh đèn, người kia im lặng trong bóng tối. Cách của Musk ồn ào, cách của Thiel lặng lẽ. Nhưng lặng lẽ không có nghĩa là yếu hơn. Musk không trụ lâu ở DOGE và cuối cùng rạn nứt với Trump. Người đứng dưới ánh sáng sụp xuống dưới ánh sáng. Thiel trong bóng tối không bị cuốn vào va chạm ấy. Có người gọi ông là người điều khiển phía sau sân khấu. Cách nói ấy đúng hay không, không ai chứng minh được. Chính việc không chứng minh được mới là lợi thế lớn của vị trí đó.

Một câu nổi bật cả những điều này lại đã được viết từ lâu.

Năm 2009, trong bài The Education of a Libertarian đăng trên Cato Unbound, Thiel viết: "Tôi không còn tin rằng tự do và dân chủ có thể cùng tồn tại." Ông viết rằng nhiệm vụ thật của người muốn giữ tự do không phải là thay đổi chính trị, mà là tìm đường thoát khỏi chính trị. Ông cho rằng một hệ thống vận hành bằng bỏ phiếu và đa số không thể đưa ông đến tương lai mình muốn.

Trong bài viết ấy, Thiel cũng ghi vì sao ông nghĩ như vậy. Ông cho rằng từ sau thập niên 1920, khi nhà nước phúc lợi lớn lên và phụ nữ có quyền bầu cử, chủ nghĩa tự do cá nhân khó giành được đa số phiếu. Khi đa số muốn chính phủ bảo vệ và phân phối, người muốn chính phủ nhỏ sẽ luôn thua ở lá phiếu. Vì thế ông nói đừng thuyết phục chính trị nữa, hãy tìm đường đi ra ngoài chính trị. Đây là lý do ông quan tâm đến những không gian mới như thành phố trên biển, vũ trụ hay internet.

Bắt đầu lại ở nơi đa số hiện có không thể chạm tay vào. Bài viết ấy được viết bảy năm trước khi ông gặp Trump. Nghĩa là trước khi bước vào chính trị, ông đã viết rằng mình không tin chính trị.

Đứng trước câu ấy, hành động của ông được đọc khác đi. Danh sách trong nhóm chuyển giao, cú đặt cược vào Vance, việc ngừng tài trợ năm 2024 có thể không phải những sự kiện khác bản chất, mà là các biểu hiện khác nhau của một ý nghĩ. Ông vẫn nói về các freedom cities, những thành phố tự do đi vòng qua quy định. Ông mơ về không gian do doanh nghiệp kiểm soát, nơi sự can thiệp của chính trị gia không chạm tới. Ông từng bỏ tiền vào ý tưởng dựng thành bang nổi trên biển. Nền của mọi nỗ lực ấy là cùng một tiền đề: trong một thế giới do đa số quyết bằng lá phiếu, tương lai mà số ít thiên tài muốn tạo ra sẽ bị chặn lại. Nhìn như vậy, việc ông tiến gần quyền lực rồi lùi lại không phải là từ bỏ chính trị, mà cũng có thể là đi tìm con đường khác để vượt qua thủ tục phiền phức mang tên chính trị.

Chàng trai từng tin vào tự do trở thành người nói rằng muốn giữ tự do thì phải vượt qua dân chủ. Tự do và dân chủ thường được gọi chung một cụm. Thiel tách chúng ra. Với ông, tự do là năng lực để cá nhân tạo ra điều mình muốn, còn dân chủ là xiềng xích buộc năng lực ấy vào tay đa số. Sự tách rời này là cây cột đỡ toàn bộ đường đi chính trị của ông. Và cây cột ấy hướng về một nơi nguy hiểm. Quyền lực không đi qua kiểm soát dân chủ có thể đi nhanh hơn và xa hơn chính vì nó không bị kiểm soát. Về phía tốt hơn, hoặc về phía xấu hơn.

Nhưng đây chỉ là một cách đọc. Cũng có cách đọc khác. Có thể ông thật sự đã bị nhiệm kỳ đầu của Trump làm cho bồng tay, nên rút chân trước lần đặt cược thứ hai. Có thể sau khi danh sách bị chặn và kỳ vọng lệch khỏi thực tế, ông mất hứng với chính trò chơi Washington. Sự vỡ mộng có thể là thật lòng, và cũng có thể là một lớp nguy trang quá khôn.

Những gương mặt khác của Thiel mà cuốn sách này đã vẽ cũng trở lại ở đây. Người ghét cạnh tranh nhưng cạnh tranh dữ dội hơn ai hết, người dạy rằng độc quyền là tốt rồi nuôi công ty mình thành độc quyền, người hô tự do trong khi bán công cụ giám sát cho chính phủ. Trong chính trị, chuyện ấy lặp lại. Người từng muốn thiết kế quyền lực tuyên bố đã rút khỏi quyền lực, trong khi ở gần quyền lực hơn bao giờ hết. Mâu thuẫn có lẽ không phải vết xước của ông, mà là phương pháp của ông. Nói một phía và làm phía kia, chính điều đó khiến ông khó đọc, và người khó đọc thì cũng khó bị kiểm soát.

Điều chắc chắn chỉ là các sự kiện. Năm 2016, ông lên sân khấu ủng hộ Trump và góp 1,25 triệu đô la. Năm 2017, ông tuyển Vance; năm 2021, giới thiệu Vance với Trump; năm 2022, rót 15 triệu đô la vào cuộc đua Thượng viện của Vance. Năm 2024, ông tuyên bố không tài trợ cho ai và từ chối lời xin 10 triệu đô la do Trump trực tiếp đưa ra. Cùng năm ấy, các công ty của ông có những hợp đồng chính phủ trị giá hàng tỷ đô la, và người của ông bước vào các vị trí quan trọng trong chính quyền.

Cuốn sách này để lại một câu hỏi chưa hỏi đến cùng. Peter Thiel là người tốt hay người xấu. Là thiên tài hay mối nguy. Là người bảo vệ tự do hay kẻ thù của dân chủ. Đẩy ông sang một phía thì bài viết sẽ gọn, nhưng sự gọn ấy là giả. Ông không vừa hẵn vào phía nào. Vì thế cuốn sách này

không ca ngợi cũng không kết án ông. Nó đặt các sự kiện xuống và để các sự kiện va vào nhau.

Cụm từ tiến gần quyền lực rồi lùi lại cũng vậy. Nó có nghĩa là ông đã xa quyền lực hơn sao. Hay là ông đã học được cách nắm quyền lực mà không cần tự tay chạm vào. Người nhận tiếng vỗ tay trên sân khấu và người điền danh sách phía sau sân khấu. Người bước lên bục ở Cleveland để tự hào nói mình là người đồng tính, và người năm 2009 viết rằng lá phiếu của đa số ngăn tự do. Tất cả những hình ảnh ấy cùng nằm trong một người.

Ông đã rút chân khỏi Washington, hay đã trở thành chính Washington. Cuốn sách này sẽ không đưa ra câu trả lời. Vì khoảnh khắc câu trả lời được đưa ra, mâu thuẫn sẽ bị khâu lại, và một mâu thuẫn đã bị khâu lại thì không còn đặt câu hỏi cho chúng ta nữa. Mong rằng bạn, người đã đọc đến đây, sẽ gấp sách lại khi câu hỏi ấy vẫn còn mở.

© 2026 Kim Kyung-jin. All rights reserved.