BỘ SÁCH ĐẠO KINH DOANH
VIỆT NAM VÀ THẾ GIỚI



Henry Ford và FORD

ĐẶT THẾ GIỚI LÊN 4 BÁNH XE

tve-4U

NHÀ XUẤT BẢN TRẺ

PACE
TỔ HỢP GIÁO DỤC

Mục lục

Cùng bạn đọc: Kiếm tiền hay phụng sự xã hội?

LỜI MỞ ĐẦU

PHẦN I: TỶ PHÚ, CON NHÀ NGHÈO VÀ CHIẾC MÁY BAY GIẤY

Chương I: 24 giờ trong đời một người đặc biệt

6 GIỜ SÁNG: BỮA ĐIỂM TÂM ĐẬM CHẤT ANH

8 GIỜ SÁNG: SẼ TĂNG LƯƠNG GẤP ĐÔI CHO NHÂN VIÊN!

9 GIỜ: THẾ NÀO LÀ SỰ NHÂN ĐẠO CAO CẢ NHẤT?

10 GIỜ: NƯỚC CỜ HÒA BÌNH

12 GIỜ TRƯA: THƯỞNG THỨC BỮA ĂN CỦA NGƯỜI NGHÈO

2 GIỜ CHIỀU: CHÚNG TA SẼ TUNG RA MẪU XE MỚI!

3 GIỜ CHIỀU: NHỮNG GƯƠNG MẶT QUAN TRỌNG CỦA NƯỚC MỸ

10 GIỜ ĐÊM: CHIM SẮT SẼ BAY THI CÙNG ĐÀN SẾU!

Chương II: Tỉ phú xài tiền

TÔI BIẾT RẰNG NGƯỜI NGHÈO THIẾU CHỖ CHỮA BỆNH...

... VÀ THIẾU MỘT NƠI ĐỂ HỌC HÀNH ĐÀNG HOÀNG

TẤT NHIÊN, MỌI NGƯỜI CẦN BIẾT VỀ LỊCH SỬ DÂN TỘC MÌNH

PHẦN II: NHỮNG QUYẾT ĐỊNH GÓP PHẦN THAY ĐỔI THẾ GIỚI

Chương I: Này anh em, chúng ta không kiếm tiền bằng mọi giá!

Chương II: Đơn giản là thế giới này cần được phục vụ!

MỖI NGƯỜI ĐỀU CẦN MỘT CHIẾC Ô-TÔ

CÔNG THỨC KINH DOANH “CHO ĐI RỒI SẼ NHẬN”

TIÊU CHUẨN HÓA KHÁCH HÀNG

Chương III: Đặt cả thế giới trên những bánh xe

NHU CẦU XÃ HỘI RỘNG LỚN HƠN NHIỀU.PHẢI LÀM VIỆC TIẾP

TIẾN RA THẾ GIỚI VỚI HỌC THUYẾT FORD

Phần III: HỌC TẬP THỰC SỰ LÀ MỘT VIỆC VĨ ĐẠI

CÂU CHUYỆN VỀ CHIẾC NỒI NẤU XÚP CỦA MẸ

SÁCH CHƯA PHẢI LÀ TẤT CẢ

CẬU NHÓC “THỢ RÈN” 12 TUỔI VÀ “SÁNG CHẾ” ĐẦU TIÊN

Phần IV: “DI SẢN” CỦA FORD

Chương I: “Đối thủ”, bạn bè và người kế vị

NHỮNG ĐỐI THỦ XỨNG TẦM

William Durant

Louis Chevrolet

Thomas Edison

NGƯỜI KẾ VỊ

Edsel Ford - kẻ bất đồng

Henry Ford II - kế thừa và đổi mới “di sản”

Chương II: Tự sự của Henry Ford:Phục vụ xã hội luôn là mục tiêu đi trước lợi nhuận

SÁCH THAM KHẢO

Tổ Hợp Giáo Dục PACE - Người giới thiệu sách

Cùng bạn đọc: Kiếm tiền hay phụng sự xã hội?

Bộ sách mà bạn đọc đang cầm trên tay là kết quả của dự án nghiên cứu mang tên "*Đi tìm Đạo Kinh doanh của Việt Nam và Thế giới*" do Tổ Hợp Giáo Dục PACE thực hiện trong suốt 14 tháng vừa qua.

Chúng tôi đặt tên cho bộ sách này là "Đạo Kinh doanh Việt Nam và Thế giới" với mong muốn được chia sẻ cùng bạn đọc, đặc biệt là bạn đọc doanh nhân và bạn đọc quan tâm đến kinh doanh, những kiến giải về hàng loạt các câu hỏi như: "*Kinh doanh là gì?*", "*Doanh nhân là ai*?", "*Đâu là "đạo" của nghề kinh doanh?*" và "*Tại sao kinh doanh là một nghề cao quý và xứng đáng được xã hội tôn vinh?*"...

Từ câu chuyện của những huyền thoại doanh nhân thế giới

Đội ngũ chuyên gia của PACE cùng các cộng sự đã nghiên cứu cuộc đời và sự nghiệp của 25 doanh nhân huyền thoại, đến từ 25 tập đoàn kinh doanh dẫn đầu trong những bảng xếp hạng doanh nghiệp trên toàn thế giới, nhằm tìm kiếm "cái đạo", cái triết lý cốt lõi trong kinh doanh của họ. Mục đích là để lý giải xem vì sao họ là những người *kiếm tiền nhanh nhất, kiếm tiền nhiều nhất và kiếm tiền bền vững nhất thế giới, đồng thời họ lại được xã hội đặc biệt kính trọng?*

Phân tích từng chặng đường, từng mốc sự nghiệp, từng bước thăng trầm... của những huyền thoại doanh nhân này, chúng tôi đã đúc kết được những nét chung nhất, nói chính xác hơn, là những yếu tố khiến họ trở nên vĩ đại, trở thành những doanh nhân huyền thoại.

Đó là sự khao khát, là niềm đam mê một cách mãnh liệt để sáng tạo, để đem đến thật nhiều giá trị mới cho cuộc sống và cho xã hội. Họ đã thực hiện được điều đó bằng việc cống hiến cả cuộc đời mình lẫn việc truyền đạt, dẫn đường cho hậu thế. Vì vậy mà ngày nay chúng ta đã có hàng loạt những câu chuyện về họ:

Đó là câu chuyện ông chủ hãng ô tô Ford đã "đặt *cả thế giới lên bốn bánh xe*", làm cho trái đất "quay" nhanh hơn khi trao cho đông đảo mọi người trong xã hội cơ hội sở hữu chiếc xe ô tô - vốn trước đó chỉ dành riêng cho giới thượng lưu và những người giàu có. Chỉ một quyết định giải quyết "nhu cầu lưu chuyển" cho xã hội, Henry Ford đã làm thay đổi cuộc sống của tất cả chúng ta.

Đó là câu chuyện chàng trai Larry Page tin tưởng tuyệt đối vào sứ mệnh "*tổ chức lại hệ thống thông tin thế giới*" của mình, kiên trì cùng Google theo đuổi giấc mơ một ngày nào đó, Google sẽ là người dẫn đường cho mọi người tham gia vào thế giới mênh mông của tri thức, thông tin trực tuyến.

Đó là câu chuyện chàng thanh niên Akio Morita bằng mọi giá phải đáp ứng nguyện vọng được nghe đài phát thanh để cập nhật thông tin cuộc sống của một nước Nhật hoang tàn sau chiến tranh, đến khát vọng "*kiến tạo một nền giải trí tương lai*" cho cả thế giới mà Sony đang sống và sáng tạo mỗi ngày.

Đó là câu chuyện Jorma Ollila, bằng chiếc điện thoại Nokia cùng những giá trị được tạo ra trong nó, ông không những góp phần định dạng lại đất nước Phần Lan trên bản đồ toàn cầu mà còn kết nối cả thế giới này và *làm cho mỗi chúng ta trở nên "gần nhau" hơn*.

Đó là câu chuyện khi nhắc đến máy tính IBM, có lẽ chúng ta sẽ không thể không nghĩ đến hình ảnh chữ "*Think*" và người khai sinh ra nó, Thomas Watson Sr. IBM trở thành "gã khổng lồ của thế giới" trong suốt gần 100 năm qua cũng chính là nhờ chữ "Think" đó, mà theo Thomas Watson Sr. thì nó nghĩa là: "Mọi rắc rối đều có thể giải quyết nếu người ta chịu khó suy nghĩ". Suy nghĩ để phục vụ con người chính là bí quyết thành công của các thế hệ IBM...

Đến những câu chuyện mà chúng tôi vẫn thường kể

Lời đầu của bộ sách, chúng tôi muốn kể lại với quý vị một vài câu chuyện mà PACE luôn tự hào khi tìm thấy nó trong hành trình "*Khát Vọng Doanh Trí*" của mình trong suốt những năm vừa qua:

Bà chủ một tiệm tạp hóa suốt ngày không vui vì buôn bán ế ẩm. Nhưng sau những ngày tháng nhìn vào "mắt" khách hàng, bà chợt nghĩ: "sao tôi không là người giải quyết vấn đề nhu yếu phẩm cho cả xóm?". Và mọi chuyện thay đổi. Từ đó, nhiều gia đình chưa khá giả trong khu phố có thể mua một, hai gói mì tôm (mà không cần phải mua cả thùng mì), một tép bột ngọt (mà không cần phải mua cả gói bột ngọt). Bà có thể mở cửa lúc mờ sáng hay nửa đêm, khi chẳng còn nơi nào bán hàng nữa để đáp ứng nhu cầu "hết chanh đột xuất" hoặc "nhà không còn nước mắm". Hay hơn nữa, mọi người chỉ "xẹt" một hai bước chân là có ngay những vật phẩm cần thiết nhất cho gia đình. Lại thêm chuyện giá cả của bà so với chợ và siêu thị cũng chẳng chênh lệch là bao. Ai cũng đoán ra kết quả: cửa tiệm suốt ngày người ra kẻ vào, bà thì bán hàng luôn tay và cười nói luôn miệng. Không chỉ tiền lãi thu được tăng cao, mà bà còn có "lợi nhuận" lớn nhất là sự quý mến của mọi người dành cho một người biết kinh doanh như bà.

Câu chuyện thứ hai về một cơ sở sản xuất tủ sắt. Người ta thường mua tủ của cơ sở này về để đựng hồ sơ. Một cơ sở bé xíu rất đỗi bình thường thì liệu có mang trong người "sứ mệnh xã hội"? Trong một thời gian dài, cơ sở hoạt động cầm chừng, cho đến một ngày ông chủ của nó thay đổi cách nghĩ: tôi không "bán tủ sắt" nữa, mà sẽ "bán giải pháp lưu trữ hồ sơ văn phòng". Từ đó, ông và đồng sự tiến hành nghiên cứu để tạo ra những cái tủ sao cho có thể chống được mối, mọt, chống thấm, ngăn tủ này thì có khóa kiên cố để đựng hồ sơ quan trọng, ngăn tủ khác thì không cần khóa để dễ kéo ra kéo vào... Ông cũng chịu khó đi đến các văn phòng để nghiên cứu màu sơn, thay đổi kích cỡ, kiểu dáng... Thế là sản phẩm của ông còn thêm tính năng làm đẹp cho cả văn phòng của các công ty. Chỉ sau một thời gian ngắn, cơ sở của ông đã lột xác và phát triển rất nhanh.

Như vậy, doanh nghiệp lớn hay nhỏ tùy thuộc vào vấn đề xã hội mà họ giải quyết được. Bà chủ tạp hóa của khu phố nọ cùng Sam Walton (ông chủ tập đoàn bán lẻ lớn nhất thế giới Wal-Mart) đều giải quyết vấn đề mua sắm của xã hội thông qua việc mở cửa hàng bán lẻ. Họ chỉ khác nhau về phạm vi: xã hội của bà chủ tiệm tạp hóa là một khu phố, còn xã hội của Sam mang tầm cỡ thế giới.

Điều xã hội quan tâm không phải là doanh nghiệp đó kiếm được bao nhiêu mà là họ đã mang lại gì cho cộng đồng. Chẳng hạn, trong khi tỉ phú Nhật, Toyoda ("cha đẻ" của Toyota), với tinh thần ái quốc được người Nhật xem như anh hùng dân tộc thì tỉ phú Nga, Khodorkovsky (ông chủ của Yukos), ông ta là ai trong mắt dân Nga thì chỉ người Nga mới thấu rõ. Sự khác nhau này có lẽ do cách thức kiếm tiền của họ.

Nghề kinh doanh, xưa nay vẫn thường bị hiểu chỉ như là nghề "kiếm tiền". Nhưng thực chất, không hề có nghề kiếm tiền, bởi nghề nào thì cũng kiếm tiền cả. Chẳng hạn, luật sư kiếm tiền bằng việc hành nghề luật, bác sĩ kiếm tiền bằng cách chữa bệnh cứu người... Và doanh nhân, người hành nghề kinh doanh, cũng kiếm tiền bằng cách lãnh đạo một doanh nghiệp và thông qua doanh nghiệp đó để giải quyết vấn đề hay đáp ứng nhu cầu nào đó của xã hội. Nhưng điều khác biệt của nghề kinh doanh là trong quá trình hành nghề của mình doanh nhân không hành động một cách đơn lẻ mà biết kiến tạo ra các chuỗi giá trị. Cụ thể hơn, họ nắm lấy một doanh nghiệp và tập hợp bên mình nhiều thành viên để cùng cộng hưởng lại nhằm hình thành một sức mạnh tổng lực, từ đó tạo ra nhiều giá trị hơn cho xã hội. Đó cũng chính là lý do mà nghề kinh doanh thường kiếm được nhiều tiền hơn so với những nghề khác và vẫn được cộng đồng xã hội ủng hộ.

Nghiên cứu 25 huyền thoại doanh nhân thế giới cho thấy, dù có quá nhiều sự khác biệt nhưng họ đều có chung một tư tưởng chủ đạo: "Kinh doanh là phụng sự xã hội". Hay nói một cách đầy đủ hơn, "Kinh doanh là kiếm tiền bằng cách phụng sự xã hội, bằng cách dùng sản phẩm hay dịch vụ như là phương tiện để giải quyết những vấn đề của xã hội và làm cho cuộc sống trở nên tốt đẹp hơn".

Cái "đạo" kinh doanh này đã được họ quán triệt ngay từ buổi đầu khởi nghiệp đầy gian khó cho tới lúc thành công. Và sự thật này cũng chính là lý do giúp họ kiếm tiền nhanh nhất, nhiều nhất, bền nhất, còn bản thân họ thì được xã hội tôn vinh, nể trọng, và rồi họ đi vào lịch sử kinh doanh thế giới như những huyền thoại, doanh nghiệp của họ cũng vĩ đại và trường tồn.

Như vậy, với một tâm thế luôn hướng về cộng đồng, luôn khát khao làm cho xã hội quanh mình (có thể nhỏ gọn trong một ngôi làng hoặc rộng lớn bằng cả một hệ mặt trời) tốt đẹp hơn, chính họ, những doanh nhân (dù lớn hay nhỏ, dù "Tây" hay "Ta", dù "cổ" hay "kim") luôn được xã hội tôn vinh không phải vì số của cải khổng lồ họ kiếm được, mà vì những đóng góp vô giá của họ vào sự đổi thay của thế giới này.

Rồi quá trình định hình của "văn hóa doanh nhân Việt Nam"

Song song với những doanh nhân lẫy lừng của thế giới, điều khác biệt ở bộ sách này là chúng tôi đã khởi sự hành trình tìm kiếm những "huyền thoại doanh nhân Việt Nam" để, như một cố gắng,

“định vị” xem ông cha ta ngày xưa đã khởi sự kinh doanh như thế nào. Và thật bất ngờ, trong lịch sử Việt Nam đã từng có những Lương Văn Can, Bạch Thái Bưởi, Nguyễn Sơn Hà, Trịnh Văn Bô... với những tư tưởng kinh doanh có thể gây ngạc nhiên cho đến tận bây giờ.

Gần 100 năm trước, một nhà yêu nước, một trí thức lớn và cũng là nhà kinh doanh Lương Văn Can đã khẳng định trên tờ*Thực nghiệp Dân báo*:

“Đương buổi thế giới cạnh tranh này, các nước phú cường không đâu là chẳng đua tài thi sức ở trong trường thương chiến, văn minh càng tiến bộ buôn bán càng thịnh đạt, buôn bán thịnh thời trong nước giàu mạnh không biết đến đâu là cùng, buôn bán suy thời trong nước nghèo yếu không biết đâu mà kể, cứ xem cái trình độ buôn bán một nước nào cao hay thấp, rộng hay hẹp thời xét được dân nước ấy giàu hay nghèo, văn hay dã. Việc buôn bán thịnh suy có quan-hệ đến quốc-dân thịnh suy như thế, ta há nên coi thường, xem khinh được sao”.

Khi đặt bút viết những dòng đầu tiên của *Thương học phương châm*, cuốn sách giáo khoa đầu tiên của thương giới Việt Nam, cụ Lương Văn Can đã chia sẻ:

“Bây giờ phong khí mở rộng, hoàn cầu đi lại như một nhà, đường bộ thì có hỏa xa, đường thủy thì có hỏa thuyền, không trung thì có tàu bay, lại thêm điện báo để thông thư tín, điện thoại để thông âm ngữ, tin tức đã mau, vận tải rất tiện, người mà thông buôn bán thì làm giàu rất tiện...”.

Cụ Lương Văn Can còn chỉ ra những điểm hạn chế chính của những người làm kinh doanh Việt Nam thời bấy giờ: *Không có thương phẩm, không có thương đạo, không có thương học, không biết giao thiệp, không biết trọng nghề, không có kiên tâm, không có tín thực...*

Gần 100 năm sau, Người Việt gia nhập kỷ nguyên toàn cầu hóa, ngẫm lại, thấy thắt lòng vì những điều người xưa nói vẫn còn nguyên giá trị. Và dẫu hiện nay chúng ta đang cùng chung sống, làm ăn trong bối cảnh toàn cầu hóa thì doanh trí Việt Nam vẫn đang có một khoảng cách quá xa so với doanh trí thế giới, cả về tư duy và tầm nhìn, cả về cái tâm và cái đạo.

Tuy nhiên, cũng trong việc lần giở những trang sử mà ông cha để lại, chúng ta bỗng vui mừng nhận ra những cột mốc quan trọng trên hành trình xây dựng đạo kinh doanh, định hình một nét văn hóa kinh doanh rất riêng của người Việt.

Đầu tiên phải kể đến dấu ấn của thời điểm Hồ Chủ Tịch gửi thư cho các giới công thương Việt Nam, vào ngày 13 tháng 10 năm 1945. Bức thư có đoạn viết: *“Việc nước và việc nhà bao giờ cũng đi đôi với nhau. Nền kinh tế quốc dân thịnh vượng là các sự kinh doanh của các nhà công nghiệp, thương nghiệp thịnh vượng. Vậy tôi mong giới Công Thương nỗ lực và khuyên các nhà công nghiệp và thương nghiệp mau mau gia nhập “Công Thương cứu quốc đoàn” cùng đem vốn vào làm những công cuộc ích quốc lợi dân”*.

Đó không chỉ là một bức thư động viên để “chấn doanh khí” mà còn là sự khẳng định bản chất cơ bản, đạo lý cốt lõi trong nghề doanh thương của nước nhà, đó là: Giới doanh thương hãy hoạt động sao cho “*ích quốc lợi dân*”, ích nước lợi mình.

Rồi một lần khác, tại hội chợ triển lãm công nghiệp và tiểu thủ công nghiệp 1958, báo Nhân Dân trích đăng lời Hồ Chủ Tịch: "*Những người sản xuất phải cố gắng sản xuất nhanh, nhiều, tốt và rẻ. Hàng làm ra nhanh và nhiều nhưng không tốt và rẻ thì không ai mua. Đồng bào ta nồng nàn yêu nước nên rất muốn dùng hàng của ta sản xuất, nhưng trước nhất người sản xuất phải làm hàng tốt và rẻ. Người sản xuất phải thực thà sản xuất hàng tốt cho đồng bào dùng, không nên làm hàng trưng bày thì tốt mà hàng bán thì xấu. Giá cả phải chăng, không lừa dối người mua. Sản xuất phải thiết thực và đúng hướng, đảm bảo làm nhiều loại hàng tốt và rẻ cần dùng cho đông đảo nhân dân*".

Và chắc có lẽ bạn đọc cũng chưa quên cái khoảnh khắc mà Luật công ty năm 1990 ra đời với quan điểm người dân chỉ được làm những gì mà *pháp luật cho phép*. Đến đúng 10 năm sau, Luật doanh nghiệp năm 2000 quy định lại: Người dân được làm tất cả những gì mà *pháp luật không cấm*.

Nghề doanh nhân đã bước sang một giai đoạn mới trong lịch sử kinh thương của nước nhà. Và thật sự, chúng ta cũng không thể quên thời khắc Thủ tướng chính phủ ra quyết định chọn ngày 13 tháng 10 hằng năm là "*Ngày doanh nhân Việt Nam*"; và không thể quên những hàng tin chạy dài trên trang nhất tất cả các báo: "Nghị quyết đại hội Đảng lần thứ X: *Đảng viên được làm kinh tế tư nhân*".

Chúng ta tìm thấy gì trong những mốc son ấy? Đó chính là những bước ngoặt góp phần vào sự định hình mỗi ngày một rõ nét hơn của văn hóa doanh nhân Việt Nam.

Song cũng qua chính những mốc son ấy, chúng ta biết được rằng, "văn hóa doanh nhân Việt Nam" (còn gọi là "văn hóa kinh doanh Việt Nam" hay "Văn hóa của giới doanh nhân Việt Nam") đang trong quá trình được định hình. Tuy nhiên, để có được một "*văn hóa"* như mong muốn thì trước hết cần phải có "*tư tưởng"*, đồng thời phải xác định được những "*yếu tố hình thành"* văn hóa cho giới doanh nhân của ta.

Và bằng những nghiên cứu của mình trong thời gian qua, chúng tôi nhận thấy rằng, để giải quyết vấn đề "*tư tưởng*" thì ta phải xác định rõ "doanh nhân là ai?" và "kinh doanh là gì?". Và lời đáp sâu xa của hai câu hỏi này nằm ở cái "*đạo"* của nghề kinh doanh, hay còn gọi là *"đạo kinh doanh*".

Đọc lại cuộc đời và sự nghiệp của cụ Lương Văn Can, không ít người tự hỏi: Cái "thương đạo" (hay gọi là "đạo kinh doanh") mà cụ vẫn hay nhắc đến thực ra là gì?

Phải chăng đó là chữ "tín" trong kinh doanh, là truyền thống buôn bán ngay thẳng, thật thà không gian dối mà bản thân cụ là một điển hình?

Phải chăng đó là cách thức liên kết trong làm ăn mà cụ thường gọi là "thương hội" để cùng nhau tạo nên sức mạnh tổng lực đẩy nền kinh tế quốc gia tiến về phía trước?

Phải chăng đó là cách đối đãi với khách hàng, đồng sự hay nhân công của mình một cách thấu tình đạt lý, tôn trọng, sẻ chia theo cách đôi bên cùng có lợi?

Hay phải chăng, đó là việc cố gắng kiếm được thật nhiều tiền, rồi mang phần lớn số tiền kiếm được đó để cống hiến cho xã hội bằng việc xây trường cho trẻ nghèo, gửi tiền cho kháng chiến, cứu trợ đồng bào gặp thiên tai hay lập quỹ khuyến học, khuyến tài...?

Tất nhiên, tất cả những yếu tố đó là *một phần* của đạo kinh doanh, của truyền thống kinh doanh cao đẹp mà Cụ đã chỉ ra, đã đề cao và kêu gọi mọi người học theo.

Nhưng cái *"lõi"* của "thương đạo", cái *"lõi"* của "văn hóa doanh nhân" của giới doanh nhân Việt Nam lại hoàn toàn khác, cao hơn, rộng hơn, sâu hơn và phản ánh đúng bản chất của nghề kinh doanh hơn: *"Kinh doanh*, nghĩa là dùng *sản phẩm hay dịch vụ* của mình như là phương tiện để giải quyết những vấn đề của xã hội và làm cho cuộc sống trở nên tốt đẹp hơn".

Còn về các "yếu tố hình thành" văn hóa doanh nhân Việt Nam, hiện nay, theo quan điểm của chúng tôi, bao gồm 08 yếu tố trực tiếp sau:

(1) Sự ảnh hưởng của văn hóa doanh nhân thế giới (vì đội ngũ doanh nhân Việt Nam đã là một bộ phận của doanh nhân thế giới và cùng "sống chung" với doanh nhân thế giới trong môi trường kinh doanh toàn cầu nhiều thay đổi);

(2) Chiều dài lịch sử của nghề kinh doanh, buôn bán của Việt Nam (vì "văn hóa" vốn dĩ ít nhiều có tính "di truyền" và kế thừa, kể cả mặt tích cực lẫn mặt tiêu cực cho bối cảnh hiện nay. Do vậy, ngoài các dự án nghiên cứu, trong tương lai, cũng có thể sẽ có sự xuất hiện của phòng truyền thống, nhà truyền thống hay bảo tàng doanh nhân Việt Nam, nhằm góp phần gìn giữ và phát huy những giá trị, những truyền thống kinh doanh cao đẹp mà cha ông chúng ta đã để lại);

(3) Quan điểm của Đảng và Nhà Nước Việt Nam về doanh nhân và kinh doanh (vì quan điểm của lãnh đạo quốc gia đối với một giới nào đó trong xã hội đều có ảnh hưởng lớn đến văn hóa của giới này trong xã hội hay trong quốc gia đó);

(4) Sự chi phối của văn hóa dân tộc Việt Nam (vì doanh nhân Việt Nam cũng là một nhóm công dân Việt Nam và cũng là một bộ phận trong cộng đồng Việt Nam);

(5) Hoạt động thực chất của các hiệp hội, các hội, các câu lạc bộ doanh nhân, doanh nghiệp (vì trong các nhiệm vụ của mỗi tổ chức doanh nhân sẽ có một nhiệm vụ đối ngoại quan trọng đó là góp phần xây dựng uy tín và hình ảnh của giới doanh nhân trong cộng đồng xã hội);

(6) Vai trò của các tổ chức giáo dục và đào tạo kinh doanh trên cả nước (vì bất kỳ nghề nào cũng phải học "đạo" trước khi học nghề);

(7) Vai trò của các cơ quan chính quyền, các tổ chức phi chính phủ có liên quan tới hoạt động của doanh nhân và doanh nghiệp (như VCCI, ITPC, cơ quan cấp phép, cơ quan thuế...);

(8) Cách nhìn của giới văn sĩ, điện ảnh, truyền thông đại chúng... đối với giới doanh nhân.

Ở Việt Nam, liệu có thể khẳng định kinh doanh là nghề cao quý?

Lần giở lại những trang sử của nước nhà để tìm kiếm những tư liệu, thông tin về nghề kinh doanh Việt Nam là một hành trình đầy thử thách.

Một thời gian quá dài, tư tưởng "dĩ nông vi bản" bao trùm cả xã hội đã đẩy nghề buôn bán trở thành một thứ "mạt nghệ", những người kinh doanh ngày xưa bị định danh chỉ là một "phường con buôn".

Một thời gian quá lâu, tập sách "Thương học phương châm" của cụ Lương Văn Can - tài liệu được xem là sách giáo khoa về kinh doanh đầu tiên của Việt Nam đã bị cố tình quên lãng, vô tình bị se thành bấc đốt đèn trong những khúc quanh buồn thảm của nghề kinh doanh.

Một thời gian quá rộng, cái nhìn thiên lệch vẫn ám ảnh xã hội về doanh nhân là "một gã bụng to, mặt mày gian xảo, ngồi chễm chệ trên bàn nhậu, tay ve vuốt cọc tiền và ánh mắt giảo hoạt đầy những toan tính bất chính".

Một thời gian quá xa, những con người làm giàu chân chính bằng việc buôn bán bị dán cho cái nhãn "giai cấp bóc lột", "tư bản" cùng hàng loạt danh từ tiêu cực khác.

Cho đến một ngày, những bậc trí thức mà cả xã hội kính trọng từ Trường Đông Kinh Nghĩa Thục (trong những năm đầu của thế kỷ trước) bước ra phố và mở cửa hàng bán gạo, bước xuống mỏ để khai thác quặng hay bước xuống thuyền để đi buôn vải...

Khoảng cách địa lý của "bước đi" này có thể rất gần, nhưng khoảng cách xã hội của nó quả thật là một hành trình vạn lý. Họ sinh ra là nhà nho, nên chẳng biết chuyện tiền nong, hàng hóa. Họ sinh ra để đọc sách thánh hiền, nên chẳng biết chuyện cơm gạo. Họ sinh ra để được xã hội kính trọng, nên thật khó để phơi mặt ra giữa chợ mà kỳ kèo bớt một thêm hai với thế gian. Nhưng họ đã tìm thấy một con đường và tự tin đi về phía chân lý.

Cuộc cách mạng trong bản thân mỗi nhà nho khi dám đứng ra làm kinh tế quả thật không nhỏ. Và cuộc cách mạng này đã mang lại một hiệu ứng xã hội tức thì: phải nhìn lại về bản chất của nghề buôn, nghề kinh doanh khi những con người cao quý nhất trong xã hội lúc bấy giờ đã quyết định đi buôn, đi kinh doanh.

Một không khí thật sự sôi động dâng lên trong xã hội. Nhà nhà phấn khởi, người người hồ hởi khi biết rằng, mỗi nhà buôn chính là một nhân tố để "Hiệp bãi cát gây nên non Thái / Hiệp ngàn dòng nên cái biển Đông" (Bài ca khuyên hợp thương - Trần Quý Cáp).

Những doanh nhân Việt thời sơ khai đã có thể ngẩng cao đầu, cảm thấy tự hào về sứ mệnh mà mình đang tham gia thực hiện, hãnh diện về sự nghiệp bán buôn của mình đang từng chút một xây dựng sự phồn vinh của đất nước. *Họ đã định nghĩa lại nghề kinh doanh!*

Nhưng rồi, mọi thứ thay đổi rất nhanh theo chiều hướng xấu đi, khi mà người Pháp tìm mọi cách để kìm hãm nghề buôn bán: "Chúng không cho các nhà tư sản ta ngóc đầu lên"; "...cướp không ruộng đất, hầm mỏ, nguyên liệu. Chúng giữ độc quyền in giấy bạc, xuất cảng và nhập cảng. Chúng đặt ra hàng trăm thứ thuế vô lý..." (Tuyên ngôn độc lập - Hồ Chí Minh). Những nhà cai trị đã hành động khẩn cấp như vậy, chỉ vì đã nhìn thấy một tất yếu: dân giàu thì nước mạnh, nghề buôn phát đạt thì quốc gia sẽ tốt đẹp hơn từng ngày.

Chính vì những lẽ đó, nên chỉ một thời gian rất ngắn sau khi khai sinh đất nước, Hồ Chủ Tịch đã gửi một bức thư đặc biệt dành cho giới công thương. Bức thư ngắn lắm, nhưng nó chứa đựng toàn bộ ý nghĩa cao quý mà nghề này đang cống hiến cho xã hội. Hồ Chủ Tịch, chứ không ai khác, đã bày tỏ sự tôn trọng hết mức của mình dành cho doanh nhân trong lời đầu tiên của bức thư: "Cùng các ngài trong giới Công Thương".

Chính vì sự xác lập vị thế đặc biệt cao quý của nghề kinh doanh - một nghề đáng tôn vinh trong xã hội, nên sau một thời gian dài chìm trong "bóng đêm" của thời kỳ bao cấp, những doanh nhân Việt đã được trả lại vị thế xứng đáng của mình trong hàng loạt quyết sách sau này: Luật công ty năm 1990, Luật doanh nghiệp năm 2000, Ngày doanh nhân Việt Nam, Đảng viên được làm kinh tế tư nhân...

Chúng tôi và bạn là những người đồng hành

Kể từ ngày ra đời, một trong những sứ mệnh quan trọng mà PACE đã tự đặt lên vai mình là cùng bạn *góp phần* thu hẹp khoảng cách doanh trí giữa Việt Nam và thế giới. Chúng tôi đã thực hiện điều này bằng việc không ngừng nghiên cứu để đưa ra những chương trình đào tạo đỉnh cao của thế giới và phù hợp với người Việt, đồng thời chọn lựa và giới thiệu với bạn đọc những cuốn sách "gối đầu giường" của doanh nhân thế giới cùng những tác phẩm kinh điển nhất mà họ đưa vào danh sách "phải đọc".

Và với sứ mệnh của mình, PACE cũng sẽ đồng hành cùng bạn đọc trong hành trình khôi phục lại những giá trị cao quý, những giá trị vượt không gian lẫn thời gian của cha ông và tổ tiên chúng ta. Để từ đó, chúng ta có thể *kết hợp* với những giá trị đỉnh cao của nền văn minh nhân loại, một cách tốt nhất, nhằm *góp phần* hình thành và tôn tạo các "giá trị Việt". Những "giá trị Việt" này sẽ *góp phần* làm nền tảng cho việc xây dựng hình ảnh một nước Việt Nam mới rạng ngời hơn, một nước Việt Nam có thể vững vàng đua tranh thành công cùng thế giới.

Nhìn "Tây" sẽ thấy "Đông", soi "cổ" mà ngẫm tới "kim", đó là điều mà chúng tôi, những người thực hiện bộ sách, mong muốn được chia sẻ. Bộ sách này cũng là một câu chuyện, một phác thảo cho bức tranh toàn cảnh sinh động và đầy màu sắc về doanh nhân thế giới - những doanh nhân làm thay đổi thế giới, và về một thế hệ doanh nhân tiền bối của Việt Nam cách đây gần 100 năm lịch sử - một thế hệ doanh nhân mà đến ngày nay chúng ta vẫn có thể tự hào. Từ đó, những nỗ lực này sẽ góp phần hình thành văn hóa doanh nhân Việt, một bộ phận quan trọng trong văn hóa Việt Nam.

Chúng tôi xin được gửi lời tri ân trân trọng nhất đến những đồng nghiệp đã hỗ trợ tinh thần cho

chúng tôi, đến các cá nhân và đơn vị đã sẵn lòng hỗ trợ thông tin, tư liệu trong quá trình nghiên cứu. Đặc biệt, chúng tôi muốn gửi lời cám ơn chân thành đến các tập đoàn hàng đầu thế giới do các doanh nhân huyền thoại sáng lập, cám ơn gia tộc họ Lương, gia tộc họ Bạch,... - hậu duệ của cụ Lương Văn Can, cụ Bạch Thái Bưởi... đã nhiệt tâm giúp đỡ chúng tôi trong suốt quá trình "Đi tìm Đạo Kinh doanh của Việt Nam và Thế giới".

Việc triển khai dự án này từ khâu nghiên cứu đến thể hiện thành sách trong một thời gian không dài, cùng những khó khăn trong quá trình đi tìm tư liệu lịch sử về các nhân vật, chắc hẳn bộ sách sẽ khó tránh khỏi những sai sót nhất định. Do vậy, chúng tôi rất mong nhận được sự thông cảm cũng như những góp ý chia sẻ của bạn đọc gần xa về bộ sách để lần tái bản tiếp theo được hoàn thiện hơn.

Chúng tôi, PACE và Nhà Xuất Bản Trẻ, xin trân trọng giới thiệu cùng bạn đọc bộ sách đầy tâm huyết này. Và chúng tôi cũng tin rằng, qua bộ sách này, bạn đọc sẽ *có thêm* kiến giải về "đạo kinh doanh", để từ đó, tự mình *định nghĩa lại nghề kinh doanh* và tự mình khẳng định rằng, *kinh doanh là kiếm tiền hay phụng sự xã hội!*

Thay mặt Nhóm Tác Giả của bộ sách

Giản Tư Trung - Người Sáng Lập PACE

Sài Gòn, Xuân Đinh Hợi, 2007

LỜI MỞ ĐẦU

Cả thế giới đang di chuyển trên những chiếc xe bốn bánh có gắn động cơ. Không chỉ Mỹ hay châu Âu - cái nôi của những sáng chế đầu tiên về xe hơi, mà ngay cả rất nhiều nước châu Á, ô-tô đã trở thành một vật dụng quen thuộc của các gia đình. Có nhận định rằng, ô-tô đã làm thay đổi rất lớn kiểu sống của người Mỹ tới mức hiện nay một người Mỹ khó có thể tưởng tượng rằng anh ta có thể sống mà không có nó. Nó cũng không phải là giấc mơ xa vời với những người có thu nhập trung bình nữa. Tại Hàn Quốc, một sinh viên có thể tiết kiệm tiền làm thêm trong một kỳ nghỉ hè của cậu ta để mua một chiếc xe hơi mới toanh. Xe hơi đã được đại chúng hóa - chuyện đó dường như chẳng có gì để bàn luận thế kỷ XXI, hiển nhiên thế.

Nhưng nếu chúng ta đi ngược về quá khứ, vào những năm đầu thế kỷ XX, buổi đầu của nền công nghiệp xe hơi thì sẽ thấy một sự tương phản rất lớn. Thời đó, những chiếc xe hơi là cả một gia tài lớn đối với một người trung lưu ở Mỹ và châu Âu. Xe hơi như một thứ đồ chơi của giới thượng lưu, một biểu tượng của sự xa hoa dành riêng cho giới quý tộc. Những hãng sản xuất xe hơi đã hốt bạc một cách "nhẹ nhàng" trên các sản phẩm dành cho nhà giàu. Chẳng ai dại dột đi phổ biến công nghệ hay tìm cách làm cho các sản phẩm phong phú hơn với giá thành rẻ hơn, vì như vậy họ sẽ phải bỏ ra nhiều công sức hơn để làm ra một sản phẩm mà tiền lời thì không đáng kể. Kiếm được tối đa lợi nhuận trên mỗi sản phẩm bằng cách bán hàng cho nhà giàu, cho những khách hàng lắm tiền là phương châm kinh doanh của các hãng xe hơi thời đó.

Đột nhiên, một "kẻ ngoại đạo" xuất hiện, đã làm xáo trộn tất cả. Anh ta không phải là một nhà khoa học, cũng chẳng phải là một kỹ sư được đào tạo bài bản. Nói đúng ra, anh ta là một chàng trai lớn lên từ đồng ruộng, chỉ khác là anh ta có niềm say mê với động cơ, khao khát sản xuất ra một thứ có thể lăn bánh trên đường, giúp cho việc đi lại, chuyên chở được nhẹ nhàng hơn. Và anh ta đã mày mò làm ra những chiếc xe hơi với một phương châm kinh doanh trái ngược hoàn toàn với người đi trước: mỗi người dân Mỹ đều có thể sở hữu được một chiếc xe hơi. Và với Mode T, sản phẩm xe hơi chất lượng tốt, giá rẻ, Ford Motor đã chinh phục không chỉ người Mỹ mà hầu khắp các nẻo đường trên thế giới. Những chiếc xe hơi không ngừng cải tiến chất lượng và giá thành thì ngày càng hạ hơn, để có thể đến được với nhiều người hơn.

Quan điểm kinh doanh của Ford đã bị các đối thủ lên án mạnh mẽ. Những lời khen chê đã không ngớt giội xuống đầu Ford: kẻ độc tài, kẻ bóc lột sức lao động của công nhân, một kẻ ngây thơ về chính trị, kẻ làm rối loạn thị trường,...

Còn những lời ngợi ca? Henry Ford là vị thánh đã làm được điều kỳ diệu là đại chúng hóa chiếc xe hơi, cha đẻ của nền công nghiệp ô-tô thế giới. Một người đã cúi xuống cuộc đời của bao kẻ khốn khó. Tổng thống Mỹ Harding nói: "Ford Motor là cánh chim đầu đàn trong nền công nghiệp Hoa Kỳ, mà Henry Ford là con mắt định hướng của cánh chim đó". Hay Will Schumit - chủ tịch UAW: "Ông ta là sự bảo đảm tốt nhất cho công việc của những người da đen. Chỉ duy

nhất trong nhà máy của ông ta, những người da đen chúng tôi mới được đối xử một cách công bằng".

Còn với tôi, sau khi thực hiện xong cuốn sách này, tôi bỗng có một liên tưởng: Nếu thế giới không có sự xuất hiện của "kẻ phá rối" Henry Ford hay một ông trùm xe hơi có một quan điểm "khách hàng không phải ai xa lạ, chính là những người công nhân trong phân xưởng"? Chắc hẳn nền công nghiệp xe hơi sẽ không có một bước tiến dài và kỳ diệu đến như vậy. Xe hơi vẫn sẽ là một món đồ chơi đắt tiền mà người bình dân chỉ biết... ngước nhìn một cách thèm thuồng.

Một cá nhân vĩ đại là người biết đặt lên vai mình một sứ mệnh đối với xã hội mà anh ta đang sống. Henry Ford đã đặt lên vai mình một sứ mệnh cao cả: góp phần làm đại chúng hóa xe hơi trên toàn thế giới. Đó không phải là giấc mơ xa xăm, mà nó đã được hiện thực hóa ngay sau khi Ford Motor ra đời trên thị trường chưa đầy 20 năm. Quả thực, đó là một bước tiến kỳ diệu.

Henry Ford, vị thánh ấy đã làm gì và đã làm như thế nào?

Cuốn sách nhỏ bé này sẽ hé lộ về Ford, không phải là chân dung về ông, mà về những gì ông đã làm để giúp cho chiếc xe trở thành phương tiện của đại chúng.

PHẦN I: TỶ PHÚ, CON NHÀ NGHÈO VÀ CHIẾC MÁY BAY GIẤY

Henry Ford - "nỗi sợ hãi cho một số người, lòng ngưỡng mộ đối với những người khác, và sự mê hoặc cho tất cả"

Nolan

Chương I: 24 giờ trong đời một người đặc biệt

"Mọi người nói ông ta là một vị thánh, nhưng đối với tôi ông ta không phải như người ta vẫn nói. Một vị thánh thì không ai có thể nhìn thấy được, nhưng tôi vẫn nhìn thấy ông ta hàng ngày, thậm chí ông ấy còn đến vỗ vai tôi và hỏi một vài chuyện. Đối với tôi, ông ấy là người đã cho tôi cơ hội để có thể tự kiếm sống được bằng chính đôi tay của mình mà không phải đi xin người khác".

(Ý kiến về Ford của một người bị liệt cả hai chân, chỉ có thể ngồi một chỗ. Không ai nhận anh ta vào làm, nhưng Ford đã bố trí cho anh ta một chỗ làm trong dây chuyền lắp ráp của mình).

6 GIỜ SÁNG: BỮA ĐIỂM TÂM ĐẬM CHẤT ANH

Tiếng chuông báo thức đổ từng hồi dài trong phòng ngủ. Henry Ford với tay cầm lấy chiếc đồng hồ do chính ông chế tạo, trên đó có hình vợ ông - Clara. Rời khỏi giường, Ford nhìn ra ngoài cửa sổ. Ngoài đó ông đã xây dựng cả một khu bảo tồn thiên nhiên với rất nhiều cây trồng và vật nuôi được mang về từ khắp nơi trên thế giới. Ford khẽ mỉm cười khi nhìn thấy một đôi thỏ non đang đùa nghịch trên bãi cỏ trước sân.

Bước ra phòng khách, Ford cất tiếng gọi người vợ. Tiếng trả lời vọng ra từ phía nhà ăn. Ford vào phòng ăn. Một bình trà nghi ngút khói đã được đặt trên bàn. Vừa uống trà, Ford vừa nghe Clara nói về xuất xứ của loại trà. Ông ngạc nhiên vì chúng được lấy từ chính những cây chè ông mang từ Anh về:

- Chúng lớn nhanh quá! - Ford trầm trồ.

Trong khi chờ bữa sáng, Ford ra ngoài cho lũ thỏ đang chạy nhảy ngoài vườn ăn. Ông ngắm nhìn và trò chuyện với chúng hồi lâu. Tiếp sau lũ thỏ, bầy chim cũng được ông chủ của nó cho thưởng thức bữa sáng. Vừa nhìn thấy cái bóng quen thuộc của Ford, lũ chim đã ríu rít bay lại. Nhiều con chạy quẩn quanh chân ông, có con bạo hơn còn đậu lên cả vai Ford. Lúc này, nhìn Ford giống một người làm vườn khả kính theo kiểu Anh hơn là một ông chủ giàu có nhất nhì nước Mỹ. Cho lũ chim ăn xong, Ford quay trở lại bếp, một bát xúp đậu đã được đặt trên bàn, Ford ngồi vào bàn ăn, ông ngạc nhiên và thích thú khi vừa thưởng thức muỗng xúp đầu tiên:

- Xúp đậu nấu theo kiểu Anh... Hôm nay em cho anh nhiều ngạc nhiên quá!

Clara mỉm cười. Bà đã hiểu quá rõ những sở thích của chồng mình. Ford là người gốc Anh nên ông rất thích những gì được coi là đặc trưng của quốc gia này.

Vừa ăn, Ford vừa trò chuyện với vợ. Câu chuyện buổi sáng của chủ tịch Ford Motor không phải xoay quanh những chiếc xe hơi hay những biến động thị trường. Họ đang nói về mùa thu. Ford kể lại cho vợ nghe những gì ông đã thấy ngoài vườn. Về tán lá ngày càng thưa thớt hơn của cây du già trước sân. Về những giọt sương còn đọng trên cỏ, và cả về mặt nước hồ trong veo ngoài xa. Ford hứa với vợ là sẽ dành một ngày để hai vợ chồng đi hái nấm trong khu rừng gần đó:

- Anh sẽ mang theo cả bếp để em nấu một bữa ăn trong rừng nữa. Chúng ta sẽ có một ngày tuyệt vời mà chẳng phải vướng bận gì cả.

Clara vẫn chỉ cười, bà biết Ford khó lòng có thể thực hiện được lời hứa của mình, bà chỉ dặn chồng mặc ấm trước khi đi làm bởi trời đã bắt đầu se lạnh và nhắc Ford nhớ quàng chiếc khăn len bà vừa đan, đang để trong tủ.

Trong khi Ford đang tận hưởng những thìa xúp ngon lành, Edsel Ford xuất hiện. Với bộ dạng rất bồn chồn,Edsel lên tiếng hỏi cha:

- Cha đã xem báo cáo về việc nhập nguyên liệu chưa? Ford không trả lời thẳng vào câu hỏi mà chỉ vào ghế đối diện và bảo con ngồi xuống cùng ăn sáng.

Không để ý đến món xúp đậu ưa thích của cha, Edsel đặt lên bàn bản báo cáo cùng một xấp báo xuất bản tại Anh:

- Nước Anh đang tồn kho một lượng cao su rất lớn. Trong khi đó, lượng cao su từ các thuộc địa của họ lại đang trên đường nhập về.

Ford đặt câu hỏi với người con trai:

- Nhưng vấn đề nằm ở đâu? Edsel chỉ vào những trang báo:

- Báo chí Anh dự đoán giá cao su sẽ giảm mạnh chỉ trong một vài ngày nữa. Điều quan trọng

hơn là chưa công ty Mỹ nào biết được tin này. Những báo cáo này do chính chi nhánh của ta tại Anh gửi về. Chúng ta phải quyết định ngay.

Henry Ford ngẫm nghĩ một hồi rồi hỏi lại:

- Con muốn mua thêm cao su nguyên liệu?

- Vâng. Chúng ta phải ký hợp đồng ngay trong ngày hôm nay. Con nghĩ Durant bên General có lẽ cũng sắp đánh hơi được rồi. Nếu ông ta vào cuộc, chúng ta khó lòng mua được với giá rẻ nữa.

-Vậy lượng cao su vừa nhập vào sẽ giải quyết thế nào? - Ford chất vấn. Câu hỏi của Ford như đánh trúng được sự háo hức của Edsel đang cố chứng minh cho cha thấy khả năng kinh doanh của mình.

-Nhưng giá của hợp đồng này chỉ ở mức 10 xu cho một pound. Chỉ bằng một nửa so với những lần nhập khác của công ty.

Ford cầm một tờ báo lên xem xét:

- Thông tin nhận được chính xác ở mức độ nào?

- Một trăm phần trăm thưa cha. Con vừa nói chuyện trực tiếp với giám đốc chi nhánh của chúng ta ở Luân Đôn qua điện thoại. Ông ta thúc giục chúng ta phải có ý kiến ngay.

Edsel tiếp tục:

- Vậy là chúng ta lãi được 20 triệu đô trong thương vụ này. Con dự đoán chỉ một vài tháng nữa giá sẽ còn tăng lên hơn 20 xu. Giới hạn cuối cùng phải ở mức 30 xu. Lợi nhuận của chúng ta sẽ không dừng lại ở 20 triệu đôla.

- Nhưng nếu giá tiếp tục giảm thì sao? - Ford hỏi. Edsel ngập ngừng:

- Khả năng đó rất khó xảy ra, thưa cha. Diện tích trồng cao su của Anh quốc không có dấu hiệu sẽ tăng đột biến. Khả năng cung cấp của họ đã đến mức giới hạn rồi.

Ford nhìn ra ngoài cửa, bên kia hàng rào một người làm vườn đang tưới cho mấy bụi hoa.

Ford hỏi:

- Con có nghĩ ông bạn Edison kia của ta có thể phát minh ra cao su nhân tạo chỉ trong vài tháng tới hay không?

Edsel bối rối:

- Nhưng đó chỉ là trên lý thuyết.

- Đồng ý nó chỉ là trên lý thuyết. Vậy nếu con thành công trong thương vụ này con có tiếp tục thực hiện các vụ khác nữa không?

- Tất nhiên là có chứ, thưa cha. Không thể bỏ qua những vụ làm ăn hấp dẫn như vậy.

- Thế chúng ta đang kinh doanh cái gì vậy, Edsel?

- Dĩ nhiên là xe hơi rồi ạ.

- Thế thì hãy quên những vụ mua đi bán loại đó đi. Tập trung vào công việc kinh doanh xe hơi của chúng ta sẽ là cách kiếm tiền tốt nhất. Chúng ta đã mua đủ số lượng cao su cần thiết. Công việc bây giờ là tiếp tục hoàn thiện những chiếc xe. Không nên đưa công ty đến những rủi ro không cần thiết.

Không thể thuyết phục được cha, Edsel đành buồn rầu bước ra ngoài. Suốt cả buổi nói chuyện của hai cha con, Clara yên lặng không hề nói một câu gì. Bà là một người phụ nữ truyền thống theo đầy đủ nghĩa của từ này. Âm thầm chăm sóc người thân trong gia đình và không bao giờ can thiệp vào công việc kinh doanh của chồng.

8 GIỜ SÁNG: SẼ TĂNG LƯƠNG GẤP ĐÔI CHO NHÂN VIÊN!

Trên đường đi đến công ty, Ford đi qua sở cảnh sát Detroit. Ông nhận thấy trụ sở cảnh sát hôm nay có vẻ nhộn nhịp lạ thường. Một vài chiếc xe tải phủ bạt đỗ sẵn ngoài đường. Hình như họ chuẩn bị để chống một cuộc bạo động ở đâu đó.

Xuống xe, Ford bước ngay vào phòng họp của công ty, nơi tất cả thành viên Ban quản trị đã ngồi đợi ông.Ford bước vào phòng cùng với những tiếng "Chào ngài" vang lên khắp phòng. Ngồi xuống ghế chủ tọa, Ford cất tiếng:

- Bennett, anh có biết gì về sự nhộn nhịp của sở cảnh sát sáng nay không?

Bennett (trưởng ban an ninh của công ty) đứng dậy, đưa cho mỗi người trong phòng một tập hồ sơ rồi diễn giải:

- Đây là Walter Reuther. Người chúng ta đã cử sang xây dựng nhà máy tại Gorky. Hiện nay ông ta là người lãnh đạo của nhóm 174, một bộ phận của UAW, địa bàn hoạt động chính của nhóm này là khu vực phía tây Detroit. Có nghĩa ông ta là người lãnh đạo phong trào công nhân ở nhà máy của chúng ta. Một người rất cứng đầu và có khả năng kích động những người khác.

- Như vậy một cuộc bãi công do Reuther tổ chức sẽ diễn ra trong sáng nay tại nhà máy của chúng ta? - Ford hỏi.

- Vào lúc 11 giờ, tại cầu vượt số 4, thưa ngài.

- Anh định làm gì với bọn vô công rồi nghề này hả Bennett?

- Mười xe tải chở đầy nhân viên an ninh đã túc trực sẵn, thưa ngài.

- Cứ làm tất cả mọi điều anh cho là cần thiết. Tôi không muốn nghiệp đoàn can thiệp vào việc quản lý tại nhà máy của tôi.

Edsel Ford lên tiếng một cách dè dặt:

- Thưa, chúng ta có thể giải quyết vấn đề theo một chiều hướng khác. Sáng nay, vài người lãnh đạo nghiệp đoàn đã gặp tôi. Họ đề nghị nếu chúng ta tăng mức lương cho công nhân từ 2,5 đôla lên 2,7 đôla một ngày họ sẽ chấm dứt bãi công.

- Ai đề nghị như vậy? - Ford chất vấn.

- Chính Reuther, thưa ngài.

- Tôi không có ý định thỏa hiệp với những kẻ chỉ chuyên đi làm nhiệm vụ phá hoại như hắn. Hắn chẳng là cái gì nếu không dựa vào cái tổ chức vô lý đó. Bennett, anh cứ tiếp tục công việc của mình đi. Nhưng nhớ một điều là tôi không muốn nghe bất cứ tin gì về thương vong của những người công nhân trong nhà máy.

Ford tiếp tục buổi họp với đề xuất tăng lương cho công nhân. Nhiều ý kiến ngạc nhiên về thái độ này của Ford. Vừa mới đây thôi ông còn phản đối quyết liệt việc thỏa hiệp với nghiệp đoàn UAW. Và sự ngạc nhiên lên tới tột đỉnh khi Ford đưa ra mức lương tối thiểu:

- Năm đôla cho một ngày làm việc 8 tiếng. Các ông thấy thế nào?

Trong những lần họp trước đó, ý kiến của Ford thường không hề gặp phải sự phản đối dù là rất nhỏ nào. Mọi quyết định của ông đều được thông qua nhanh chóng. Ban quản trị công ty được lập ra chỉ để làm duy nhất một việc là thực hiện mệnh lệnh của Ford. Nhưng với đề xuất lần này thì không một ai đồng tình với Ford. Hầu hết các thành viên đều cho rằng tăng lương một cách đột biến như vậy sẽ gây ra những hậu quả không thể lường trước được, đặc biệt là từ phía các chủ nhà băng. Họ đề nghị một mức tăng khiêm tốn hơn, có thể là chỉ tăng lên 2,7 đôla như đề nghị của nghiệp đoàn.

- Tôi rất xin lỗi khi phải nói với ngài rằng, với mức lương như vậy chúng ta sẽ phải bỏ ra mỗi ngày 1 triệu đôla để trả lương cho 200.000 nhân công trên các nhà máy trên khắp nước Mỹ này. - Một ý kiến từ thành viên ban quản trị.

- Một triệu đôla để đổi lại sự chú tâm hoàn toàn của người công nhân vào công việc của họ cũng

đã là quá rẻ. Các ông không hiểu một vấn đề rất đơn giản là họ chính là yếu tố quyết định cho sự phát triển của công ty hay sao?

- Nhưng mức lương như vậy là quá cao! Công nhân ở nước Mỹ này chỉ nhận được khoảng 2,75 đôla. Với 3 đôla chúng ta có thể có được những nhân công tốt nhất đất nước này rồi.

- Các ngài có khẳng định việc mua được những nguyên liệu rẻ nhất có thể làm ra những sản phẩm tốt nhất hay không? Vậy thì tại sao lại phải đặt ra vấn đề thắt chặt lao động ở đây?

Trong khi việc giảm lương lại chính là giảm sức mua và thu hẹp thị trường nội địa. Ai sẽ là người mua những sản phẩm do công ty làm ra nếu không phải chính là những người công nhân! Tôi không có ý định chạy theo bất cứ công ty nào. Tôi chỉ muốn làm những việc tốt nhất cho công ty và lao động của tôi.

Ford còn diễn giải rất nhiều về quan điểm tiền lương của mình. Ông nói rằng tiền lương không phải đơn thuần chỉ là những con số trên bảng lương. Nó còn đại diện cho mái ấm gia đình và số phận của các thành viên trong gia đình đó. Nó là ổ bánh mỳ, là thùng than, là cái nôi của trẻ và điều kiện học tập của trẻ thơ. Một xưởng sản xuất gồm hàng trăm nhân công cũng thiêng liêng như một gia đình, phải làm cho mọi thành viên trong gia đình đó được hạnh phúc. Đó là nghĩa vụ cao cả của một ông chủ gia đình. Đầu tư vào nhân công còn là một khoản đầu tư để nâng cao hiệu quả làm việc và giảm chi phí sản xuất một cách hiệu quả và đáng trân trọng nhất.

Ford kết luận lại vấn đề:

- Chấm dứt bàn cãi ở đây.Từ ngày mai, mức lương sẽ là 5 đôla.

- Vậy ai sẽ là người trả lời các chủ ngân hàng?

-Tôi sẽ trả lời họ. - Ford quả quyết.

Kết thúc buổi họp, Ford được người thư ký riêng thông báo là có hai người Do Thái đang đợi ông tại phòng riêng. Dường như đoán trước được câu chuyện sắp diễn ra, Ford nói với người thư ký:

- Chuẩn bị xe để 5 phút nữa tôi đến lãnh sự quán Đức.

Bước vào phòng, hai người đang chờ sẵn ông ở đó. Một người là Josephn Krawkepf - giáo sĩ Do Thái, người kia là Aron Sapiro - lãnh đạo Hiệp hội Nông dân tại California. Krawkepf là người lên tiếng đầu tiên:

- Ngài vẫn giữ ý định mang huy chương của bọn Đức về treo tại căn phòng này chứ?

- Nước Đức, ngài nên diễn đạt bằng những từ chính xác. Không có gì xấu xa khi nhận được sự tôn vinh từ một quốc gia cả.

- Nhưng quốc gia đó đang tàn sát dân tộc chúng tôi.

- Tôi không nhận được thông tin về việc đó.

- Cả thế giới này đều biết, trừ ngài. Nếu ngài vẫn quyết định nhận huy chương của bọn man rợ đó, chúng tôi sẽ tổ chức một cuộc tẩy chay hàng hóa của Ford Motor trên khắp Bắc Mỹ. Và chắc ngài cũng thừa hiểu được hậu quả của cuộc tẩy chay đó.

- Tôi là một nhà kinh doanh không làm chính trị. Công việc làm ăn của tôi liên quan đến những chiếc xe hơi chứ không phải là một món hàng chính trị. Tôi nhận thấy đây là một lời đe dọa lố bịch.

Nhận thấy những lời đe dọa của Krawkepf không có tác dụng, Sapiro bắt đầu sử dụng vũ khí của mình:

- Chắc ngài đã nhận được trát gọi của tòa án về những hành động xúc phạm cộng đồng người Do Thái rồi chứ?

- Lại một lời đe dọa nữa? - Ford hỏi lại với một thái độ khinh thường.

- Tôi đã đệ đơn kiện lên tòa án. Nếu ngài cam kết không nhận đồ bố thí của bọn Đức, tôi sẽ rút đơn về.

- Vậy thì chúng ta sẽ gặp nhau tại tòa án. Chào các ngài.

Không thể đe dọa được người đang đứng trước mặt mình, Krawkepf và Sapiro hậm hực ra về. Còn lại một mình trong phòng. Ford ngẫm nghĩ về những điều xảy ra ở nước Đức thời gian gần đây. Ông đã nhận được một vài thông tin rất đáng lo ngại về những hoạt động tăng cường vũ trang và khiêu khích của Hitler và Đảng Quốc xã. Nhưng Ford tự nhủ rằng, với những nhà máy của Ford Motor và rất nhiều công ty Mỹ khác được xây dựng ở đó, người dân Đức vẫn có thể có được một cuộc sống sung túc mà không cần thiết phải phát động một cuộc chiến phân chia lại thế giới. Nước Đức đã trở thành một bộ phận trong dây chuyền sản xuất toàn thế giới. Và nó sẽ không dám bứt khỏi dây chuyền đó một lần nữa đâu. Nhưng dù có dựa vào căn cứ lý luận nào thì

những hành động thực tế của nước Đức vẫn làm Ford không khỏi lo ngại.

Tiếng chuông điện thoại trong phòng kêu vang, Ford nhấc máy, tiếng người thư ký:

- Có một người muốn được gặp ngài.

- Ai vậy?

- Ông ấy không nói tên. Chỉ nói là một người mà ngài muốn gặp.

- Được rồi. Nối máy cho tôi.

Bên kia đầu dây, một giọng nói chậm rãi nhưng đầy quyền lực phát ra:

- Xin chào người bạn vĩ đại của dân tộc Đức. Ngài nhận ra tôi chứ?

Sau một thóang ngạc nhiên, Henry Ford nhận ra một giọng nói quen thuộc mà ông đã tiếp xúc trong một vài lần đến thị sát các nhà máy tại Đức, một nhân vật quyền lực nhất thế giới hiện nay - Adonphf Hitler. Ford vui vẻ trả lời:

- Ồ, dĩ nhiên rồi, thưa ngài.

- Tôi nghe tin lãnh sự quán Đức tại Detroit sẽ tổ chức buổi lễ trao huân chương "Cross" cho ngài vào sáng nay. Xin chúc mừng ngài và một lần nữa ghi nhận công lao đóng góp của ngài cho dân tộc Đức.

- Đó là niềm vinh hạnh và sứ mệnh của tôi thưa ngài. Nhưng thưa ngài, tôi có một vài điều thắc mắc.

Ford hơi ngập ngừng, ông không biết có nên hay không hỏi trực tiếp nhà độc tài của nước Đức về một số biểu hiện bất thường của quốc gia này gần đây hay không. Sự quen biết và quan hệ giữa ông và Hitler chỉ dừng lại ở những thỏa thuận về việc xây dựng nhà máy.

Hơn nữa đây lại là một vấn đề chính trị hết sức nhạy cảm. Nhưng sự dằn vặt về những quyết định có thể là sai lầm của mình khi đầu tư vào nước Đức đã khiến Ford không thể không đặt câu hỏi:

- Tôi có nghe nói về những cử chỉ gần đây của ngài và đất nước ngài, và tôi không thể không lo ngại về những lời bàn tán xuất hiện trong chính giới Mỹ...

- Ồ, đó là những lời đồn đại của những kẻ căm thù sự giàu có của nước Đức chúng tôi và công ty của ngài. Không hề có hành động khiêu khích nào từ phía nước Đức cả. Chúng tôi vẫn giữ số quân thường trực ở mức 300.000 theo hiệp ước Vecsai.

- Xin lỗi ngài, nhưng tôi còn nghe một vài kẻ không thiện chí nói rằng ngài đã cho quân đội chiếm vùng phi quân sự sông Ranh.

- Anh, Pháp đã tăng cường nhiều đơn vị quân đội quan trọng vào khu vực phi quân sự này. Họ đã vi phạm trước thỏa thuận với chúng tôi. Nếu là ngài, ngài sẽ làm gì với hành động khiêu khích đó? Chúng tôi chỉ có ý định tự vệ trong hành động này, mong ngài hiểu cho điều đó.

- Rất vui mừng khi nhận được sự trả lời của ngài. Hy vọng sự hợp tác của chúng ta sẽ được tiếp tục phát triển.

- Một lần nữa chúc mừng ngài - người Mỹ đầu tiên nhận được huy chương Gross của nước Đức chúng tôi. Chào ngài và chúc ngài có một ngày vui vẻ.

Sau cuộc nói chuyện với Hitler, khuôn mặt Ford có sự thay đổi rõ rệt. Ông tin rằng,những câu trả lời nhận được từ chính người đứng đầu nước Đức là sự bảo đảm chắc chắn cho sự an toàn của các nhà máy của ông ở châu Âu, và hơn nữa là sự tin tưởng vào nỗ lực kiến tạo hòa bình của mình không hề đổ xuống sông, xuống biển. Nước Đức vẫn ở trong một thế quân bình thông thường, không hề có sự gia tăng đột biến nào về quân sự, cũng như ý định phát động chiến tranh (ít ra là theo lời Quốc trưởng Đức). Bước ra khỏi phòng, Ford vui vẻ gọi người thư ký riêng cùng ông đến tổng lãnh sự Đức.

Tổng lãnh sự Đức tại Detroit hôm nay nhộn nhịp khác thường. Tiền sảnh ngôi nhà được trang trí bằng nhiều cờ và khẩu hiệu. Nhưng có một chi tiết làm nhiều người chú ý là bức ảnh khổ rộng trên đó có hình Quốc trưởng Đức đang bắt tay với một doanh nhân Mỹ, đó không phải ai xa lạ - Henry Ford. Đứng sẵn ở tiền sảnh có Tổng lãnh sự Đức tại Detrroit, cạnh ông ta là Tổng lãnh sự tại Cleverland. Nhiều người thắc mắc về sự hiện diện của cả hai tổng lãnh sự Đức tại đây. Nhưng một vài người trong cuộc thì hiểu rất rõ. Đích thân Quốc trưởng đã chỉ thị cho họ phải tổ chức buổi lễ một cách trọng thị nhất. Đơn giản là bởi vì huy chương "Gross" là phần thưởng cao quý nhất của nước Đức, chỉ dành cho những người có công lao đặc biệt to lớn đối với đất nước. Chỉ duy nhất năm người không phải là người Đức trên thế giới được nhận danh hiệu này. Henry Ford là người châu Mỹ đầu tiên và duy nhất được nhận nó. Trước ông vài tháng, nhà độc tài Italia - Bennito Mussolini cũng được nhận huy chương này.

Nhưng hai quan chức ngoại giao người Đức phải chờ một thời gian khá lâu thì nhân vật chính của buổi lễ ngày hôm nay mới xuất hiện. Ông đang có mặt tại một nơi khác, nhộn nhịp hơn và nóng bỏng hơn.

9 GIỜ: THẾ NÀO LÀ SỰ NHÂN ĐẠO CAO CẢ NHẤT?

Chiếc Model T đưa Henry Ford đến cầu vượt số 4 trên đường vào nhà máy Rouge River thì bị một đám đông chặn lại. Họ không ai khác chính là những thành viên của nhóm 174, dẫn đầu là Walter Reuther. Xung quanh họ, một đám đông công nhân khoảng vài trăm người đang trên đường về nhà sau giờ làm việc cũng đứng lại xem chuyện gì xảy ra. Reuther với những cú chém tay chắc nịch vào không khí đang diễn thuyết trước đám đông. Những người còn lại của nhóm thì phát những tờ truyền đơn cho công nhân. Lời lẽ phát biểu của Reuther không nhằm một mục tiêu gì khác ngoài việc công kích chính sách đối với công nhân của Ford tại các nhà máy của ông: "Chúng ta đang chết dần chết mòn trong các nhà máy này! Bọn chúng đưa những dây chuyền lắp ráp vào và biến chúng ta thành những cỗ máy biết nói. Chúng đang vắt kiệt sức lực của chúng ta. Đồng lương mà chúng trả cho các bạn không hề xứng đáng với những gì các bạn đã bỏ ra. Các bạn phải...". Đoạn diễn văn hùng hồn của Reuther bị ngắt quãng khi có một người ghé sát vào tai anh ta nói thầm một điều gì đó. Mắt Reuther sáng rực lên, tiếp tục bài diễn văn

với khẩu khí khác hẳn: "Một nhân chứng sống cho sự bóc lột đang đứng cạnh chúng ta. Đó chính là ông chủ của các bạn!"

Đám đông đổ dồn sự chú ý tới một nhân vật đang đi tới với sự "hộ tống" của các thành viên 174 - Henry Ford. Trái với những lời lẽ kích động của Reuther, đám đông công nhân lại giữ thái độ im lặng. Trong số họ có rất nhiều người da đen vừa được nhận vào làm việc trong nhà máy. Họ vẫn chưa hiểu chuyện gì xảy ra. Nhưng cuộc đấu tố mà Reuther dự định tiến hành không được tiếp tục do sự có mặt của Harry Bennett. Mười xe tải với đầy ắp những nhân viên an ninh của công ty đã làm thay đổi cục diện. Bennett chạy đến bên cạnh Ford xin lỗi về sự có mặt chậm trễ của mình:

- Xin lỗi đã để ngài phải ở trong hoàn cảnh này. Bọn chúng thay đổi kế hoạch sớm hơn ba tiếng. Mời ngài lên xe. Tôi sẽ thu xếp ổn thỏa mọi việc ở đây.

Bennett khoát tay ra lệnh, khoảng hơn 100 nhân viên định lao vào giải tán đám đông. Ford ra hiệu cho họ dừng lại. Ông muốn tiếp tục dự cuộc "đấu tố" của Reuther. Ông quay lại phía những người công nhân đang sợ sệt vì sự có mặt của Bennett:

- Như lời ông Reuther yêu cầu, các bạn có thể hỏi tôi bất cứ điều gì mà các bạn muốn. Sẽ không có một sự trừng phạt nào đối với những người có mặt tại đây ngày hôm nay. Tôi cam đoan với các bạn như vậy.

Đám đông vẫn giữ im lặng. Không một câu hỏi nào được đặt ra. Ford quay lại phía Reuther:

- Ông Reuther, vậy ông và các bạn ông có câu hỏi nào cho tôi không?

Không giữ được sự chủ động về lực lượng như lúc trước, nhưng thái độ của Reuther vẫn hết sức cứng rắn.

Anh ta không muốn mất thể diện với những người mà chỉ vừa nãy thôi anh ta còn hô hào bằng những lời lẽ hùng hồn. Anh ta tiến lại gần một người công nhân da đen đứng cạnh đó và nói:

- Vậy ngài giải thích cho họ biết tại sao ngài ở trong một lâu đài với 57 phòng, còn họ lại phải sống trong những khu nhà ổ chuột? Tại sao ngài luôn luôn đóng những bộ com-lê sạch sẽ nhất trong khi quần áo của họ lại chỉ là những bộ đồ công nhân rẻ tiền?

- Vậy anh, một người tự cho mình là một công nhân chân chính, nhưng anh thử tự hỏi xem mình đã bao giờ lao động thực sự chưa? Căn nhà 16 phòng anh đang sống là kết quả của những đồng tiền từ đâu ra nếu không phải là từ sự bóp nặn những con người này? Nếu không có cái tổ chức nghiệp đoàn vô lý này, liệu bây giờ anh có thời gian để đứng đây mà hô hào phá hoại hay không? Còn người công nhân này, - Ford chỉ vào người công nhân da đen - nếu cách đây vài ngày tôi không nhận anh ta vào làm việc trong nhà máy thì liệu rằng anh ta có những căn nhà ổ chuột mà sống hay không? Anh tự cho mình là người đấu tranh cho quyền lợi của công nhân, nhưng anh đã làm được gì cho họ ngoài những lời kêu gọi bãi công và nghỉ việc?

Không ngờ trước khả năng diễn thuyết của một nhà kinh doanh như Ford, Reuther bắt đầu lúng túng:

- Nhưng các dây chuyền lắp ráp trong các nhà máy của ngài đã biến những người công nhân thành những cái máy biết nói.

- Anh luôn luôn hô hào về sự bình đẳng. Nhưng thực chất anh chẳng hề có một chút kiến thức nào về khái niệm đó. Nếu không có những dây chuyền lắp ráp trong nhà máy của tôi thì những người thợ có tay nghề cao vẫn phải làm những việc mà lẽ ra với trình độ của họ, họ có thể làm được những việc tốt hơn nhiều. Dây chuyền không chỉ đặt người công nhân vào đúng chỗ của họ mà nó còn đơn giản hóa tối đa công việc, ngay cả những người mù cũng có thể được nhận vào làm việc ở những bộ phận nhất định. Và họ đã nhận được những đồng lương do chính họ làm ra. Anh nói về sự nhân đạo, nhưng anh không hiểu được rằng sự nhân đạo cao cả nhất đối với con người là tạo cho họ khả năng không phải xin xỏ ai để bảo đảm cho cuộc sống của mình. Nếu anh được đặt vào vị trí của tôi thì anh sẽ làm gì hả Reuther? Anh định điều hành công việc kinh doanh như thế nào, hay anh chỉ nghĩ đến chuyện chia chác tiền công hay thôi?

Lúc này, khi những lý lẽ của mình bị bác bỏ một cách không thương tiếc, Reuther rơi vào thế bị động hoàn toàn, nhưng anh ta vẫn cố phản công lại bằng cách chỉ trích chính sách tiền lương của Ford Motor:

- Cứ cho là những lời lẽ của ông là chính xác, nhưng tại sao mức lương ở một công ty làm ăn phát đạt nhất đất nước như ông lại chỉ ngang bằng với mức lương ở các công ty khác? Tại sao ông không trả cho họ một mức lương cao hơn?

- Vấn đề về tiền lương sẽ được làm sáng tỏ trong này mai. Từ sáng mai, nếu ai trong số các bạn còn thắc mắc về tiền lương thì hãy đến gặp tôi tại văn phòng của tôi. - Ford nói với những công nhân đang đứng cạnh đó.

Cuộc nói chuyện kết thúc với sự im lặng của Reuther.

Ford bước lên xe đi đến Lãnh sự quán Đức, nơi có hai nhân vật quan trọng vẫn đang đứng ở tiền sảnh đợi ông.

10 GIỜ: NƯỚC CỜ HÒA BÌNH

Chiếc Model T mà hai vị tổng lãnh sự đang sốt ruột chờ đợi cuối cùng cũng đến nơi. Henry Ford với dáng người mảnh khảnh từ trong xe bước ra. Hai nhà ngoại giao Đức chỉ chờ có vậy, tiến đến chào đón ông bằng những lời lẽ nồng nhiệt nhất theo thông lệ ngoại giao. Tiền sảnh ngôi nhà được trải một tấm thảm đỏ sang trọng, hai bên là những hàng quan khách đã đứng đợi ở đây từ trước. Tất cả điều đó đã chứng minh cho sự trọng thị đối với vị khách đặc biệt này.

Bước vào gian phòng chính, Henry Ford nhìn thấy một tấm huy hiệu chữ thập lớn được treo chính giữa, ở trên lại vẫn là một bức ảnh Hitler khổ rộng. Bắt gặp nó một lần ngoài cửa, và ở đây nó lại xuất hiện một lần nữa. Không phải là một nhà chính trị hay ngoại giao, nhưng với sự hiểu biết và nhạy cảm của mình, Ford cũng lờ mờ hiểu ra tình hình nội bộ nước Đức hiện tại. Chủ nghĩa sùng bái cá nhân đang phát triển rất mạnh trong xã hội Đức. Và lịch sử hàng ngàn năm đã chứng minh rằng: độc tôn lãnh tụ cũng đồng nghĩa với dấu hiệu của một cuộc chiến tranh đang đến gần.

Mở đầu buổi lễ, bài quốc ca Đức được vang lên từ chiếc máy hát lớn đặt ở góc phòng. Do không phải là người Đức, Ford không phải chịu những nghi thức bắt buộc đối với một công dân. Nhưng bài quốc ca vừa mới được Hitler chọn lại với những ca từ đầy quyết liệt của nó lại càng làm Ford lo ngại về những gì sắp xảy ra cho thế giới.

Tổng lãnh sự tại Detroit đọc bản diễn văn khai mạc, nội dung chính xoay quanh quan hệ hợp tác hữu nghị giữa Ford Motor và chính phủ Đức. Bài diễn văn kết thúc bằng một bức thư ngắn của quốc trưởng Hitler gửi riêng cho Henry Ford. Ford nghe tất cả những lời tôn vinh đầy tính ngoại giao đó bằng thái độ vui vẻ mang tính ngoại giao. Và sự kiện quan trọng nhất của buổi lễ cũng diễn ra, Tổng lãnh sự Cleverland trang trọng gài huy hiệu chữ thập lên ngực áo Ford, một tấm ruy băng đỏ cũng được quàng ngang qua vai ông.

Kết thúc buổi lễ, Tổng lãnh sự tổ chức một bữa tiệc nhỏ chiêu đãi những quan khách đến dự. Mục đích đằng sau bữa tiệc chiêu đãi của Lãnh sự quán này là bố trí một cuộc gặp gỡ giữa Ford và một nhà công nghiệp lớn của Đức, đồng thời cũng là một thành viên chủ chốt trong Đảng Quốc xã. Những lời giới thiệu rất ấn tượng của Tổng lãnh sự về những hoạt động vì hòa bình của nhân vật này vẫn không làm cho Ford hết nghi ngại. Sự hợp tác giữa Ford và nhà nước Đức đã lên đến tột đỉnh mà dấu hiệu của nó chính là buổi lễ trọng thể này, và nó cũng có nghĩa sai lầm của Ford khi đầu tư vào một nước Đức hiếu chiến cũng có thể đến mức không thể sửa chữa được nữa.

Người Đức lên tiếng đề nghị một sự hợp tác mới:

- Chúng tôi và người Anh đang có vài mâu thuẫn nhỏ trong vấn đề phân chia một vài vùng đất nhỏ ở Trung Phi. Có lẽ giải pháp sẽ đạt được trong vài tháng tới. Nhưng lực lượng Hải quân rất mạnh của họ đang đe dọa cắt đứt bất cứ lúc nào tuyến đường vận chuyển quặng sắt của chúng tôi từ Thụy Điển về. Chúng tôi có thể đề nghị ngài vui lòng tăng lượng quặng cung cấp cho các nhà máy tại Đức. Quốc trưởng rất vui lòng nếu nhận được sự hợp tác của ngài.

- Có lẽ có sự nhầm lẫn nào ở đây chăng? - Ford vờ như rất ngạc nhiên hỏi lại - Theo tôi được biết thì số quặng nguyên liệu thường được vận chuyển về Đức trong mùa hè, khi các cảng ở Biển Bắc chưa đóng băng và có thể sử dụng được. Và mùa hè cũng đã qua cách đây một tháng. Tôi nghĩ các ngài đã có đủ lượng nguyên liệu cần thiết để duy trì sản xuất qua mùa đông rồi chứ! Theo lời ngài nói thì thỏa thuận với nước Anh sẽ được ký kết chỉ trong vài tháng nữa. Vậy thì vấn đề ở đây đâu có điều gì quá lo ngại?

- Vâng, đúng ra thì mọi chuyện sẽ như ngài nói. Nhưng Quốc trưởng có một kế hoạch tăng cường sản xuất trong mùa đông này. Trong đó có kế hoạch dành cho các nhà máy của ngài. Số nguyên liệu mà chúng tôi tập trung được trong mùa hè chưa đủ để thực hiện kế hoạch này.

Ford ngẫm nghĩ, rồi nhìn thẳng vào thương gia Đức và hỏi:

- Xin lỗi vì câu hỏi hơi tò mò. Các ngài định sản xuất gì trong mùa đông này?

- Rất vui lòng được báo cho ngài biết rằng kế hoạch của chúng tôi không có gì khác ngoài những chiếc máy cày và những chiếc xe hơi. Quốc trưởng đang thực hiện một kế hoạch kinh tế lớn cho đất nước.

"Máy cày", "xe hơi" - những thứ Ford không hề lạ lẫm, nhưng những phương tiện này hiện ra trong lời nói của thương gia người Đức này lại làm Ford liên tưởng đến những chiếc xe tải hay môtô quân sự, đến những chiếc máy cày bánh xích nhưng lại được gắn súng máy và đại bác ở trên. Nhưng không thể không có một cử chỉ nào để đáp lại buổi lễ trọng thể và tấm huy chương mạ vàng đang lủng lẳng trước ngực này. Làm gì đây? Không thể tiếp tục phạm sai lầm cung cấp thêm quặng sắt cho họ. Chắc chắn số quặng ấy sẽ được dùng để sản xuất máy bay và xe tăng chứ không phải là để sản xuất xe hơi. Ford nhớ lại một bài báo ông đã đọc gần đây viết về điều kiện chăm sóc sức khỏe rất tồi tệ tại khu vực biên giới giữa Đức và Ba Lan, một sáng kiến bất chợt nảy ra trong đầu ông. Ford đề xuất ngay ý kiến này với thương gia người Đức:

- Cũng như các ngài, chúng tôi cũng chỉ dự trữ một lượng quặng cần thiết để sản xuất qua mùa đông. Có lẽ phải đến đầu năm sau hợp đồng mua thêm quặng mới được ký kết. Rất tiếc không thể giúp các ngài được trong vấn đề này. Nhưng tôi có một cách khác để đáp lại sự hiếu khách của người dân Đức, tất nhiên là nếu được sự đồng ý của chính phủ các ngài.

Đôi mắt của vị thương nhân người Đức vụt sáng lên khi nghe những lời của Ford. Ông ta nghĩ rằng Ford sẽ có một cách khác để cung cấp quặng cho nước Đức. Ford nói tiếp:

- Nghe nói ở vùng biên giới giữa Đức và Ba Lan không hề có một trung tâm y tế lớn nào. Một nhà máy của chúng tôi đặt ở đó và ban giám đốc luôn than phiền rằng tỉ lệ nhân công nghỉ ốm luôn ở mức cao. Nếu các ngài đồng ý, chúng tôi sẽ cử một đội ngũ bác sĩ tại bệnh viện của chúng tôi sang xây dựng một bệnh viện tại đó.

Nụ cười trên môi thương gia Đức tắt lịm. Không thể ngờ được trước đề nghị của Ford, ông ta buột miệng càu nhàu:

- Chẳng để làm gì cả. Ở đó toàn dân Ba Lan và Do Thái.

Ford hơi nhăn mặt trước thái độ của thương gia Đức. Nhận ra ngay được sự hớ hênh của mình, ông ta lập tức chuyển câu chuyện sang một hướng khác:

- Rất hoan nghênh thiện chí của ngài. Tôi sẽ trình bày việc này với Quốc trưởng. Còn một nhiệm vụ nữa Quốc trưởng giao cho tôi nhưng vẫn chưa được hoàn thành.

Người thương gia Đức vừa nói vừa chỉ vào chai rượu đặt trên bàn tiệc cạnh đó:

- Đích thân Quốc trưởng đã chọn chai rượu này từ trong hầm rượu của ông ấy. Và nhiệm vụ của tôi là mời ngài nếm thử.

Ford từ chối lời mời, viện lý do có một cuộc hẹn quan trọng. Thương gia Đức hỏi về người được vinh dự gặp Ford sắp tới:

- Chắc hẳn đó phải là một nhân vật rất tiếng tăm và quyền lực mới có thể khiến ngài bỏ dở bữa tiệc ở đây?

- Không, đó là một người bình thường. Nhưng rất quan trọng với tôi.

12 GIỜ TRƯA: THƯỞNG THỨC BỮA ĂN CỦA NGƯỜI NGHÈO

Ford rời khỏi Lãnh sự quán Đức trong một tâm trạng đầy bứt rứt. Những điều ông nghe được và nhìn thấy tại đây và trên báo chí buộc ông phải suy nghĩ. Liệu nước Đức có một lần nữa đứng ra thách thức cả thế giới như trong cuộc Thế chiến thứ nhất? Liệu những nhà máy mà ông đầu tư xây dựng tại đó có trở thành những nơi sản xuất vũ khí? Những câu hỏi mà Ford không thể tự trả lời được. Một mớ những suy nghĩ rối rắm cuốn lấy đầu óc Ford.

Nhưng Ford không phải là con người ưa giữ trong đầu mình những thứ phức tạp mà ông biết chắc rằng không thể có được ngay câu trả lời ấy. Thực tế đã kéo ông lại. Ở đây, tại nước Mỹ này có những con người cần ông hơn.

Chiếc Model T đi vào một khu nhà tồi tàn ở ngoại ô Detroit. Chiếc xe dừng lại trước cửa một ngôi nhà của một người công nhân đang làm thuê cho Ford Motor. Không ai ra tiếp đón ông. Những người trong nhà đang cắm cúi vào bữa ăn trưa đạm bạc của họ. Không gõ cửa, Ford bước vào nhà như một vị khách đã quá quen thân nơi này. Cái bóng cao, mảnh khảnh của ông hiện ra trước cửa, ánh sáng mặt trời đằng sau cố lọt qua những kẽ nhỏ giữa cái cửa hẹp và thân người Ford để vào trong ngôi nhà. Ford xuất hiện như một thiên sứ trong những câu chuyện thần thoại. Và ở đây, ông cũng đúng là một thiên sứ!

Có tất cả năm người đang ngồi quanh chiếc bàn ăn nhỏ. Trên bàn chỉ có bánh mì và nước sốt cà chua. Mọi người ngẩng lên nhìn vị khách vừa bước vào. Một chút vui mừng pha lẫn sự kinh ngạc hiện ra trong mắt họ. Người chủ gia đình với mái tóc bù xù và dáng vẻ mệt mỏi có phản ứng đầu tiên. Nhưng sự kinh ngạc khiến ông chỉ đủ sức lắp bắp trong miệng: “Ngài, ngài...”. Thái độ của

người công nhân làm Ford bật cười. Ông tiến lại gần người công nhân tội nghiệp, vỗ vỗ vào vai anh ta và nói:

- Nào John, anh không định mời tôi ngồi vào bàn ăn à?

Sau câu hỏi của Ford, người công nhân tên là John ấy vẫn chưa hết kinh ngạc, anh ta vẫn chỉ nói được lắp bắp: "Nhưng, thưa ngài, thưa ngài,...". John nhìn vào bàn ăn:

- Ngài không thể ăn những thứ như thế này được.

- Những thứ này thì sao? Anh cũng ăn được mà! Nói xong, Ford ngồi ngay vào bàn ăn. Một bát nước sốt cà chua được vợ John bưng ra. Ford ăn một cách ngon lành. Cả vợ chồng John và ba người con của họ chỉ biết ngồi ngắm nhìn người giàu nhất nước Mỹ ăn ngon lành bữa ăn của một trong những gia đình nghèo nhất.

Hai vợ chồng John đều là những công nhân làm việc trong nhà máy của Ford. John được nhận mức lương 3 đôla một ngày, còn vợ anh ta kiếm được thấp hơn một chút 2,3 đôla. Lẽ ra cuộc sống của họ cũng không đến nỗi túng bấn. Nhưng đứa con út của họ mắc phải một chứng bệnh quái ác, nó bị liệt cả hai chân sau một lần sốt cao. Tất cả tài sản của gia đình đều đổ vào đôi chân ngày càng teo quắt của đứa nhỏ. Song mọi thứ đều vô vọng.

Bữa ăn kết thúc rất nhanh. Ford hỏi han về tình trạng của đứa bé. Hai vợ chồng John đều lắc đầu. Ford đứng dậy, đi theo hướng chỉ của John vào phòng đứa trẻ.

Đứa trẻ đang ngồi gần cửa sổ, gấp những chiếc máy bay nhỏ rồi ném cho nó bay đi. Nhưng những chiếc máy bay đó không lượn vòng trước khi hạ cánh mà chỉ lao theo một hình xoắn ốc thẳng đứng xuống đất. Ford tiến lại gần, cũng lấy một tờ giấy gấp một cái máy bay khác rồi đưa cho đứa nhỏ. Cậu bé ngước lên nhìn Ford với đôi mắt tội nghiệp:

- Bác là người giàu nhất nước Mỹ phải không ạ? Cháu nghe người ta nói bác có thể làm được những điều thần kỳ...

Đứa nhỏ buồn rầu nhìn xuống đôi chân của mình rồi nói tiếp:

- Bác có thể làm nó hoạt động được không ạ? Bố cháu nói nó không chạy được nữa rồi.

Ford nhìn cậu bé, mỉm cười và xoa xoa đầu nó:

- Chẳng ai có thể làm được điều thần kỳ ngoài Thượng đế cả cháu ạ.

- Vậy Thượng đế có giúp đôi chân của cháu hoạt động được không? - Đứa bé hỏi lại - Cháu chán cảnh phải ngồi một chỗ thế này lắm rồi.

Ford cầm lên tay một chiếc máy bay rồi bảo:

- Cháu cho nó bay đi.

Lần này thì chiếc máy bay không còn đâm sầm xuống đất nữa, nó lượn những vòng lượn dài trước khi hạ cánh. Hai người - một già, một trẻ - im lặng nhìn theo chiếc máy bay giấy. Người già lên tiếng trước:

- Cháu thấy không? Cháu không thể đi được, nhưng cháu có thể còn làm cho những thứ khác bay được cơ mà. Chúng ta không thể đi được bằng đôi chân nhưng chúng ta có thể đi được bằng ước mơ. Phải vậy không?

Cậu bé nhìn lên Ford, nở một nụ cười.

Ford bước ra khỏi phòng cậu bé, hai vợ chồng John đang đứng ở chân cầu thang theo dõi câu chuyện.

- Mai anh hãy đưa đứa nhỏ đến bệnh viện của tôi. Biết đâu vẫn còn hy vọng. Không phải lo chuyện tiền nong, ở đó họ chữa bệnh miễn phí.

2 GIỜ CHIỀU: CHÚNG TA SẼ TUNG RA MẪU XE MỚI!

Chiếc Model T đưa Ford trở lại đại bản doanh tại Highland Park. Trước cửa văn phòng, Harry Bennett đang thấp thỏm đợi ông.

- Lại tin về vụ bãi công hả? - Ford chủ động hỏi trước.

- Vâng thưa ngài. Reuther vẫn tiếp tục những hành động khiêu khích khi ngài vừa đi khỏi.

- Anh đã làm gì rồi?

- Tôi đã cho giải tán đám đông và bắt giữ Reuther.

- Bằng vũ lực?

- Vâng, bọn chúng rất cứng đầu. Nhưng...

- Còn điều gì nữa?

- Một vài nhà báo đã chụp ảnh được cuộc ẩu đả. Họ đe dọa nếu chúng ta không thỏa hiệp với UAW họ sẽ cho đăng những bức ảnh này.

Bennett đưa cho Ford xem những bức ảnh do các nhà báo gửi tới. Bức ảnh đã chụp được cảnh

Bennett và một vài người khác đang lao vào đánh Reuther và Frankensen (một nhân vật lãnh đạo khác của UAW). Ford đưa lại cho Bennett những bức ảnh và ra lệnh thả ngay Reuther:

- Anh không hiểu đó là hành động bắt người bất hợp pháp à?

- Nhưng nếu thả hắn ra hậu quả sẽ không lường trước được. Còn cánh nhà báo nữa.

- Thả anh ta ra. Còn những nhà báo, họ muốn đăng gì thì đó là quyền của họ.

Ford bước vào văn phòng, nói với người thư ký triệu tập Ban quản trị. Có thể coi đây là một ngày đặc biệt của các thành viên quản trị, bởi vì không nhiều khi họ được triệu tập đến họp hai lần trong một ngày. Những thắc mắc, nghi vấn về một mức lương cao ngất ngưởng dành cho công nhân chưa tan hết trong họ, thì buổi chiều một cú sốc nữa lại đến. Trước khi vào phòng họp, mỗi người được phát cho một tập tài liệu trong đó có thiết kế chi tiết của một loại xe mới. Lường trước được những thắc mắc về tập tài liệu từ phía những người dự họp, Ford lên tiếng trước tiên:

- Tôi dự định thay thế Model T bằng một loại xe mới.Các ông hãy cho ý kiến về việc này.

Lần này thì sự kinh ngạc còn lớn hơn trong buổi họp ban sáng. Không ai kịp có phản ứng về quyết định này của Henry Ford.

Để thấy hết được sự kinh ngạc này, chúng ta phải có một vài dòng nói về mẫu xe Model T. Ra đời năm 1908, và ngay lập tức nó chiếm vị trí độc tôn trên thị trường. Cho đến tận những năm gần đây, sự thành công của Model T vẫn được coi là một huyền thoại trong ngành chế tạo xe hơi. Mười lăm triệu chiếc đã được bán ra trong thời gian nó tồn tại. Và cho đến khi Ford đặt ra vấn đề thay thế nó, doanh số bán ra của Model T vẫn còn rất cao.

Chỉ một người duy nhất từ lâu vẫn được tiếng là có nhiều quan điểm không phù hợp với Ford trong Ban quản trị dám lên tiếng đầu tiên:

- Tôi nghĩ, vấn đề này phải được xem xét một cách thấu đáo. Vì nó sẽ quyết định đến sự tồn tại của công ty.

- Hơn ai hết tôi là người hiểu rõ nhất chuyện này. Các ông xem qua mẫu thiết kế mới. Đây là mẫu được cải tiến từ mẫu Model A.

Tất cả các thành viên quản trị đều nhìn nhau. Họ không hiểu đây là một kế hoạch nhằm phát triển công ty hay chỉ để thỏa mãn tham vọng cá nhân của Ford. Họ hiểu quá rõ tính cách cá nhân của vị chủ tịch công ty. Ông ta có thể là thiên tài trong nhiều lĩnh vực. Nhưng cùng với nó là bản tính độc đoán và cực đoan cũng không ai bằng. Fordlândia là một ví dụ. Cho dù không hề hiểu biết gì về lĩnh vực nông nghiệp, nhưng Ford vẫn quyết định đầu tư vào một diện tích 10.000km2 ở Brazil để trồng cao su, bỏ ngoài tai tất cả những lời can ngăn. Kế hoạch thất bại một cách thảm hại. Nhưng cho đến tận những năm sau này, Ford vẫn không thừa nhận đó là một thất bại. Thất bại của Fordlândia cũng không gây ra quá nhiều tác động đến công ty, nhưng kế hoạch thay thế

Model T lần này có thể dẫn công ty đến sự phá sản. Bởi vì vậy nên mặc dù biết rất khó lòng thay đổi được quyết định của Ford, các thành viên quản trị vẫn cố gắng đưa ra những luận chứng nhằm bác bỏ ý kiến mà họ cho là điên rồ đó. Hầu hết các ý kiến đều tập trung vào doanh số bán ra còn rất cao của Model T. Nhưng Ford phản bác lại bằng những con số cũng không kém thuyết phục:

- Các ông nói doanh số xe bán ra vẫn giữ được ở mức cao. Vậy các ông có bao giờ cầm trên tay bản báo cáo bán hàng hay không? Các ông không thấy mỗi tháng số xe bán ra đều giảm ít nhất là 2.000 chiếc? Vậy một năm nữa số xe bán ra sẽ là bao nhiêu nếu không phải là con số 0? Các ông không muốn công ty phá sản. Nhưng tôi lại không muốn công ty giậm chân tại chỗ, nó phải phát triển.

Không thể bác bỏ ý kiến của Ford bằng những con số. Những thành viên khác lại dựa vào quan điểm cho rằng cuộc khủng hoảng kinh tế vẫn chưa chấm dứt, thị trường tiêu thụ vẫn đang chững lại, sự sụt giảm doanh số của Model T xuất phát từ lý do khách quan. Khi nền kinh tế đã bắt đầu hồi phục, số xe bán ra sẽ tăng mà không cần phải có sự thay đổi nào. Hơn nữa, các doanh nghiệp khác trong ngành công nghiệp xe hơi cũng đang án binh bất động, chờ đợi những dấu hiệu tốt hơn của thị trường. Một sự thay đổi đột ngột lúc này là quá mạo hiểm và không cần thiết. Cũng phải nói rằng những quan điểm mà các thành viên quản trị đưa ra là hợp lý. Đối với một nhà kinh doanh, biết tránh được những mạo hiểm không cần thiết là một phẩm chất cần phải có. Nếu Ford Motor chỉ đơn thuần là một doanh nghiệp sản xuất xe hơi để kiếm lợi nhuận thì sự dừng lại trong lúc này là cần thiết và hợp lý. Nhưng Henry Ford khi thành lập công ty đã xác định cho nó một chiến lược phát triển là đưa được xe hơi vào cuộc sống hàng ngày. Biến chúng từ những đồ trang sức xa xỉ thành những thứ thật gần gũi và hữu ích cho nhiều người. Với mục tiêu đó thì công ty không thể hoàn toàn chạy theo yêu cầu của thị trường. Ở một mức nào đó, nó phải vượt lên trên thị trường, phải tạo được một khuynh hướng, một trào lưu mua sắm mới trong công chúng, cho dù hoàn cảnh kinh tế có tồi tệ như hiện tại đi chăng nữa.

Triết lý này được Ford thể hiện rất rõ qua những lời phản biện của ông với các thành viên quản trị:

- Các ông đã ngủ quên trên chiến thắng. Mười lăm triệu chiếc Model T đã làm các ông thấy hài lòng. Còn sự hài lòng của tôi phải ở con số 20 triệu. Các ông nói thị trường đã bão hòa. Đúng là có hiện tượng ấy. Nhưng nguyên nhân của nó nằm ở đâu? Tại sao nước Mỹ lại rơi vào cuộc khủng hoảng tồi tệ này? Nếu tất cả các ông chủ xí nghiệp trên toàn nước Mỹ đều nghĩ như các ông thì họ sẽ chỉ sản xuất ra những sản phẩm chất lượng tồi mà giá cả lại đắt đỏ. Họ cũng chỉ sản xuất thật nhiều khi nhu cầu thị trường vẫn còn, và ngừng lại khi nhu cầu hết. Hậu quả tất yếu của cách sản xuất đó là khủng hoảng thừa. Các ông hãy thử suy nghĩ như những người tiêu dùng bình thường, nếu họ chỉ phải bỏ ra một số tiền ít hơn nhưng lại mua được những sản phẩm tốt hơn thì họ có sẵn sàng cởi hầu bao để mua sản phẩm mới hay không? Chúng ta đã tăng mức lương tối thiểu lên 5 đôla cho một ngày công lao động và có thể sẽ còn tăng hơn nữa, và chúng ta lại cho ra đời một sản phẩm mới rẻ hơn, chất lượng hơn. Vậy thì chẳng có lý do gì thị thường sẽ không sôi động trở lại. Và nếu tất cả các công ty đều học theo cách làm của chúng ta, nước Mỹ sẽ thoát ra khỏi khủng hoảng và tiếp tục phát triển lên một mức mới.

Cũng như khi kết thúc cuộc họp lúc sáng, Ford là người đưa ra kết luận cuối cùng. Nhưng thái độ của các thành viên quản trị lúc này so với khi kết thúc buổi họp trước đã bớt hậm hực đi rất nhiều. Họ đã lờ mờ hiểu ra logic vấn đề trong những quyết định của Henry Ford. Tăng lương cho công nhân vừa để họ có thể hoàn toàn chú tâm vào công việc nhằm có thể tiết kiệm tối đa chi phí sản xuất, vừa để mở rộng thị trường nội địa. Cho ra đời một loại xe mới rẻ hơn và chất lượng hơn nhằm đáp ứng được nhu cầu của thị phần vừa mở rộng đó. Các vấn đề đều có liên quan đến nhau. Trong thời gian khủng hoảng kinh tế tồi tệ nhất trong lịch sử thế giới, không phải nhiều nhà kinh doanh có được cách để thoát khỏi khủng hoảng một cách chủ động và đúng đắn như phương pháp Ford đã đưa ra.

Cuộc họp vừa kết thúc, Ford nhận được điện thoại của Thomas Edison hẹn ông ra trước cổng công ty. Một chiếc Lincoln đã đỗ sẵn, Edison đứng cạnh chiếc xe vẫy Ford tới gần.

Trên xe đã có đầy đủ những gương mặt thân quen của một chuyến dã ngoại thông thường của họ: Tổng thống Harding, John Burroughs, Firestone.

3 GIỜ CHIỀU: NHỮNG GƯƠNG MẶT QUAN TRỌNG CỦA NƯỚC MỸ

Trên đường đi, một cơn mưa rào bất chợt ập xuống. Chiếc Lincoln cồng kềnh sa vào vũng lầy do nước mưa tạo ra trên đường. Người lái xe cố hết sức nhưng vẫn không tài nào làm nó có thể thoát ra được. Đúng lúc ấy thì có một người nông dân lái một chiếc Model T đi qua. Ford đề nghị anh ta dùng chiếc Model T kéo chiếc Lincoln lên. Một cú giật mạnh, chiếc Model T đã kéo chiếc Licohn ra khỏi vũng lầy. Ford lại gần người lái xe, bắt tay anh ta và nói: “Tôi chắc anh không biết tôi là ai. Tôi là Henry Ford, người chế tạo ra chiếc xe mà anh đang sử dụng”. Firestone ngay lập tức cũng phụ họa theo: “Còn tôi là người sản xuất ra đồ nội thất của chiếc xe”. Ông chỉ về phía Edison và Harding đang đứng: “Còn kia là người đã phát minh ra bóng đèn. Và người đứng cạnh ông ta, anh không tưởng tượng được đâu, đó chính là Tổng thống Hoa Kỳ”. John Burroughs là người lên tiếng cuối cùng: “Còn tôi, tôi chắc anh cũng không biết tôi là ai”. Người nông dân sau một hồi ngơ ngác, tỏ ra tức giận trả lời: “Không, tôi không biết ông là ai. Nhưng tôi chắc rằng, các ông coi tôi như một thằng ngốc. Còn tôi thấy các người giống một lũ lừa đảo hơn.Hãy xuống địa ngục cùng với chiếc xe của các người!” Nói xong, người nông dân tức giận bỏ đi. Tất cả những người còn lại đều phá lên cười trước sự bực tức của người nông dân nọ.

Cuối cùng thì họ cũng đến được nơi câu cá quen thuộc. Tổng thống Harding lên tiếng phân chia địa điểm:

- Nào Henry, anh hãy đi cùng tôi ra phía bên kia. Burroughs và Firestone các anh sẽ kiếm bữa tối ở bên này nhé. Còn Edison chắc ông ấy không quan tâm đến những con cá đâu. Nhìn kìa, ông ấy đang chặn dòng nước lại kìa.

Ở phía xa xa, Edison vẫn đang làm công việc yêu thích của ông ta trong các buổi đi câu cá. Một

con đập nhỏ đang được Edison xây dựng. Henry Ford cầm cần câu đi theo Harding. Hai người ngồi xuống, mắc mồi rồi quăng những con giun còn ngoe nguẩy xuống dòng nước trong vắt của tháng 10.

- Nước trong thế này thì chẳng có con cá nào cắn câu đâu. - Henry Ford lẩm bẩm.

- Tôi cũng không hy vọng chúng ta câu được con nào. Chúng không nhảy lên đớp chúng ta cũng là may mắn lắm rồi. - Harding cười đáp lại.

Hai người ngồi nhìn ra hồ. Một người đứng đầu nhà nước Mỹ, một người là chủ tịch của một trong những công ty đầu tàu của nền kinh tế. Họ đang nghĩ gì? Có lẽ đó là một vấn đề trọng đại của đất nước. Đúng vậy. Họ bắt đầu phá tan bầu không khí im lặng bằng câu chuyện về cuộc khủng hoảng kinh tế đang diễn ra. Harding là người lên tiếng trước:

- Henry này, tình hình công ty của anh thế nào rồi?Liệu có vượt qua được cuộc khủng hoảng này không?

- Sẽ khó đấy. Nhưng chúng tôi sẽ khắc phục được.

- Nghiệp đoàn thế nào? Họ có gây khó dễ gì cho các anh không?

- Hầu hết công nhân của tôi không phải là thành viên nghiệp đoàn. Họ vẫn lao động bình thường.

- Anh may mắn đấy. Tại một số doanh nghiệp, họ đang làm tê liệt hoạt động sản xuất bằng các cuộc bãi công triền miên. Một số người lãnh đạo đã vào được Quốc hội. Bây giờ thì họ đang bắt đầu hoạt động rồi. Sáng nay, họ vừa bác bỏ một đạo luật tài chính tôi đưa ra. Họ khăng khăng đòi nâng cao ngân sách dành cho phúc lợi xã hội. Thời điểm này thì lấy tiền đâu ra mà đáp ứng cho đòi hỏi vô lý ấy chứ? FED(1) đã cạn tiền rồi. Tôi lo ngại tình hình như ở nước Nga năm 1917 sẽ diễn ra ở đây. Rồi sẽ chẳng còn đất sống cho tôi và ngài đâu.

Nước Mỹ trong thời điểm này đúng như những gì Tổng thống Harding nói. Khủng hoảng kinh tế trầm trọng, một loạt các công ty bị phá sản. Các công ty còn hoạt động thì đang phải gồng mình lên để chống chọi lại với những khó khăn, đặc biệt là tình hình bãi công liên tục của công nhân.

Những nghi vấn, lo lắng của Tổng thống Harding về một nguy cơ thực tế không phải là không có cơ sở. Nhưng niềm tin của người bạn đang ngồi cạnh ông lúc này đã xóa đi tất cả những nghi ngờ về một tương lai không chắc chắn của nước Mỹ. Ford động viên Harding hãy tin vào trình độ nhận thức của những người công nhân Mỹ. Họ chính là những người hiểu rõ nhất giá trị của lao động, lười biếng và bãi công sẽ chỉ dẫn họ đến hoàn cảnh thất nghiệp và chết đói.

Còn đối với nghiệp đoàn, Ford coi đó là một tổ chức của những người lãnh đạo tồi. Những người có thế lực nhất nghiệp đoàn là những người moi được tiền của nghiệp đoàn. Một số người trong bọn họ rất giàu. Họ đã bóp nặn được những đồng lương của nghiệp đoàn và có thể tách rời hoàn toàn khỏi lao động. Nếu không có nghiệp đoàn, họ sẽ không bao giờ có được vị trí đó trong

cạnh tranh thông thường. Nếu những người lãnh đạo nghiệp đoàn đều giữ được những phẩm chất của những người lập nên nó thì hoạt động của họ ngày nay đã khác hẳn. Hầu hết những người đó đều không biết kết hợp nghề nghiệp của mình với những phẩm chất tốt đẹp của người lao động, mà chỉ biết lợi dụng điểm yếu của những người mới gia nhập nghiệp đoàn để kích động họ bãi công và nghỉ việc. Những thứ duy nhất mà những người lãnh đạo nghiệp đoàn muốn là duy trì tình trạng bất công, khiêu khích, đình công, và đời sống tự nhiên bị phá hoại. Để rồi sau mỗi lần đình công thành công hay thất bại, họ có thể chỉ tay và nói: "Thấy chưa, các người vẫn cần có chúng tôi".

Cuộc nói chuyện kết thúc với cái thở phào nhẹ nhõm của Tổng thống Harding. Nước Mỹ sẽ vẫn còn cơ hội sửa sai và phát triển đúng theo chiều hướng vốn có của nó nếu những gì Ford nói là chính xác. Và lịch sử đã chứng minh cho sự đúng đắn đó. Nước Mỹ đã gượng dậy được và lại tiếp tục phát triển với một tốc độ thần kỳ.

- Nào, chúng ta ra xem ông bạn Edison đã làm được gì rồi nào. - Ford kéo Harding lại chỗ con đập nhỏ do Edison vừa đắp xong.

- Đến phần việc của tôi rồi chứ, ông bạn?

Edison ngẩng lên nhìn Ford và Harding đang đứng cạnh mình, hóm hỉnh hỏi:

- Nước Mỹ được cứu rồi chứ ngài Tổng thống?

- Không hẳn, nhưng nó chắc cũng chỉ mắc một vài trục trặc nhỏ như cái máy phát điện của ông thôi.

Cả ba người cùng phá lên cười vì câu đùa của Harding. Ford và Edison bắt đầu công việc mà thường mỗi lần đi câu cá họ vẫn làm. Hai người xoay quanh cái vũng nước nhỏ do cái đập vừa tạo nên, đo đạc, tính toán thử xem nếu đặt một máy phát điện chạy bằng tuabin nước ở đây thì công suất của nó sẽ là bao nhiêu. Nhìn Ford và Edison lúc này giống hai cậu học sinh trung học đang say mê với bài tập thực hành của mình hơn là hai nhân vật lớn có tác động quan trọng đến lịch sử nước Mỹ. Một vài bất đồng nảy sinh, cả hai đều kiên quyết bảo vệ ý kiến của mình. Cuộc tranh luận chỉ kết thúc khi có sự can thiệp của Tổng thống Harding.

Sau khi thống nhất về những con số, Thomas Edison nháy nháy mắt với Ford, hất hàm về phía vũng nước và nói:

- Cậu thấy chưa, một cái đập cũng không tồi thế này mà chỉ tạo ra công suất chưa bằng một phần mười công suất của một chiếc xe hơi do cậu chế tạo. Xe hơi của cậu sẽ chiếm lĩnh thị trường ít nhất 100 năm nữa. Sau đó là động cơ điện của tôi. - Edison cười vang sau câu nói của mình.

Cách đây hơn 20 năm, cũng một câu nói cũng tương tự như thế của Edison đã thúc đẩy Ford bước vào con đường chế tạo xe hơi. Đó là nguồn động viên to lớn nhất mà sau này Ford không thể có lại được nữa. Chính Ford cũng phải thừa nhận, Edison là người thầy đầu tiên của mình

trong sự nghiệp kinh doanh xe hơi. Lần đầu tiên gặp Edison, Ford chỉ là một chàng trai vô danh. Tạo hóa đã sắp xếp cho họ gặp nhau và gắn bó với nhau hơn 30 năm. Một nhà khoa học phát hiện ra dòng điện và đưa nó vào cuộc sống, một người là ông chủ doanh nghiệp đã đưa động cơ xăng lên làm bá chủ thị trường vận tải. Rất khó, mà có lẽ là không thể tìm được sự vụ lợi nào trong tình bạn này.

Chuyến đi câu kết thúc khi Burroughs và Firestone cũng quay lại với hai bàn tay trắng. Chẳng con cá nào động đến lưỡi câu của họ cả. Nhưng cả nhóm vẫn ra về trong tiếng cười đùa của những người bạn thân lâu ngày mới được tụ họp.

10 GIỜ ĐÊM: CHIM SẮT SẼ BAY THI CÙNG ĐÀN SẾU!

Tất cả mọi ngọn đèn trong nhà đều đã tắt, chỉ riêng phòng Ford vẫn hắt ra ánh sáng lờ mờ của ngọn đèn bàn. Như thường lệ, Ford lại đọc một cái gì đó trước khi đi ngủ. Cuốn sách mà ông đang cầm trên tay là một cuốn hồi ký của hai tay đua đã đoạt cúp vô địch trong cuộc đua xuyên nước Mỹ từ New York đến San Fran- cisco. Cuốn sách kể về cảnh vật dọc đường đi và những

khó khăn mà hai tay đua đã gặp phải trong bảy ngày họ rong ruổi trên đường đua. Bảy ngày trên đường thì cũng là bảy lần họ phải cho xe của mình lên thuyền chỉ vẫn để qua một con sông duy nhất là Mitxixipi rộng lớn. Cũng trong bảy ngày ấy thì có một ngày chiếc xe của họ phải nhờ đến hai con ngựa kéo khi nó bị hỏng giữa sa mạc của bang Utah rộng lớn. Những hồ nước ngọt rộng nhất thế giới của vùng Ngũ hồ, những hoang mạc bao la của miền trung tây, dãy núi cao ngất chắn giữa lục địa với đồng bằng California... là tất cả những gì mà hai tay đua và chiếc xe bé nhỏ của họ đã phải vượt qua. Cảnh vật dĩ nhiên là tuyệt đẹp, nhưng có lẽ nó chỉ có giá trị thưởng thức nếu đi trên những con đường ấy là những chàng cao bồi còn sót lại của miền viễn Tây; còn đối với một người mẹ đi thăm con, một người vợ thăm chồng thì đó chắc chắn là thử thách rất lớn mà không phải ai cũng vượt qua được.

Hình ảnh của một chiếc Model T tựa như một hạt cát giữa những hoang mạc rộng lớn của miền Trung hiện ra trong đầu Ford. Những chiếc Model T đang có mặt ở khắp mọi miền trên nước Mỹ, kể cả những vùng quê hẻo lánh nhất. Nhưng một chiếc Model T ở New York với một chiếc xe Model T ở San Francisco là hoàn toàn khác biệt. Cho dù mỗi người dân Mỹ đều sở hữu một chiếc Model T thì họ cũng không thể lái nó từ phía Đông sang phía Tây nước Mỹ. Quá nhiều nguy hiểm và bất trắc đe dọa họ trên chặng đường dài đến cả vạn kilomet ấy. Đất nước rộng lớn là một tiền đề thuận lợi cho sự phát triển. Nhưng khó khăn của đất nước cũng sẽ xuất phát từ chính sự rộng lớn ấy.Ford nhớ lại một quyển sách của Julius Xêda mà ông đã từng đọc.

Trong cuốn sách ấy, nhân vật vĩ đại nhất của lịch sử thế giới cổ đại đã cho rằng nguyên nhân dẫn đến sự cường thịnh của đế chế La Mã cổ đại chính là những con đường. “Mọi con đường đều dẫn đến thành Roma”, - chính những tuyến giao thông hoàn chỉnh mà các nhà cầm quyền La Mã đã cất công xây dựng là yếu tố để tạo nên một Roma phồn thịnh nhất thế giới. Tất cả các thương nhân và hàng hóa của họ đều có thể đến đây một cách dễ dàng và nhanh chóng nhất. Để có thể

trở thành một Roma của thời hiện đại, nước Mỹ cũng cần có những con đường như vậy cho sự phát phát triển của mình. Nhưng cho đến lúc này, chưa có một tuyến đường thật sự hoàn chỉnh nào nối giữa miền Đông và miền Tây đất nước. Tuyến đường biển có thể tạm coi là hoàn chỉnh khi mà kênh đào Panama đã được khai thông. Nhưng để đi hết được tuyến đường đó, không phải mất bảy ngày như hai tay đua nói ở trên đã đi mà phải mất một tháng hoặc lâu hơn nữa. Không thể mất một tháng trời để hai miền của đất nước có sự liên hệ với nhau. Trong thời đại này, thời gian như vậy là quá lâu và không thể chấp nhận được.

Ford châm một điếu xì gà, bước ra ngoài ban công, tiếp tục dòng suy nghĩ về những con đường. Ông ngước nhìn lên bầu trời, có một vệt đen cắt ngang vầng trăng xanh của mùa thu tháng 10. Ford nhìn kỹ lại, đó là một đàn chim di cư sớm để tránh cái lạnh khắc nghiệt của mùa đông phương Bắc. Một ý nghĩ lóe lên trong óc Ford. Chạy vội vào bàn làm việc, ông nhấc điện thoại, bấm số của một người bạn thân - John Burroughs - nhà tự nhiên học nổi tiếng của nước Mỹ. Mặc dù đã gần nửa đêm rồi, nhưng giọng nói bên kia đầu dây chứng tỏ ông vẫn rất tỉnh táo:

- Henry phải không, lại có câu hỏi nào dành cho tớ đây?

Hơn 20 năm gắn bó với nhau, cũng là từng ấy năm Ford thường xuyên dựng Burroughs dậy vào lúc nửa đêm để trả lời cho những thắc mắc về tự nhiên, mà nhiều khi rất vớ vẩn, của mình. Hôm nay cũng vậy, và không cần hỏi Burroughs cũng đã quá rõ tác giả của cú điện thoại vào lúc nửa đêm này. Bên kia đầu dây, Ford vội vàng hỏi:

- John, cậu có nhớ về một loài chim sống ở vùng đầm lầy phía tây thành phố mà có lần cậu đã chỉ cho mình không?

- Loài sếu Bắc Mỹ. Có chuyện gì thế ông bạn?

- Chúng di cư phải không?

- Ồ, tất nhiên rồi. Cậu vừa nhìn thấy chúng trên bầu trời phải không? Đến thời gian chúng bắt đầu di cư rồi. Đây là loài chim di cư sớm nhất của khu vực này, chúng có thể bay liên tục trong...

Ford cắt ngang chuỗi diễn giải dài dòng của Burroughs:

- Nhưng chúng bay đến đâu?

Burroughs trở lại cách nói ề à thường có của mình:

- Xa đấy, tận đồng bằng phía nam California. Một vài đàn còn bay đến những đầm lầy Trung Mỹ. Nếu cậu muốn, sang bên này mình sẽ chỉ cho cậu đường bay cụ thể của nó. Mình cũng đang quan sát chúng. Và còn một cái nữa... còn hay hơn nhiều!

Burroughs dùng giọng úp úp, mở mở để "gạ gẫm" Ford. Không hiểu vì đàn sếu Bắc Mỹ hay vì cái "hay hơn nhiều kia" mà đầu dây bên kia buông một câu chắc nịch:

- Được rồi, tớ sẽ qua ngay.

Ford khoác một chiếc áo khoác mỏng bên ngoài và không quên quàng thêm chiếc khăn mà Clara mới đan, tự lái xe đến nhà Burroughs.

Không như mọi khi, hôm nay căn nhà của Burroughs im ắng lạ thường. Chẳng có một bóng điện nhỏ nào được bật lên. Dừng xe trước cửa, Ford cất tiếng gọi. Không phải gọi đến câu thứ hai, một cái đầu bù xù những râu và tóc thò ra cửa, ra dấu cho Ford không được nói to. Burroughs thì thào:

- Khẽ thôi! Khẽ thôi! Vào đây! Vào đây! Tắt cái đèn xe quái quỉ kia đi.

Ford nhẹ nhàng lách qua khe cửa hẹp, đi theo Burroughs, háo hức chờ đợi bất ngờ mà người bạn độc đáo này sẽ dành cho mình. Hai người bước vào khu vườn ở sân sau nhà Burroughs, đến trước một chậu hoa nhỏ, Burroughs thì thào nói cho Ford biết về loài cây này. Đây là một loài hoa Burroughs vừa nhờ người mua về từ Trung Quốc, điểm đặc biệt của nó là chỉ nở vào ban đêm và tỏa ra một mùi hương rất dễ chịu. Burroughs còn nói thêm: nếu có ánh sáng đèn hoặc tiếng động lớn hoa sẽ không nở. Đó chính là lý do tại sao Burrroughs không bật đèn trong nhà và yêu cầu Ford nói nhỏ thôi. Ford bật cười vì thái độ của bạn:

- Làm quái gì có loài hoa nào lạ lùng như vậy? Chắc ai đó muốn trêu cậu thôi.

Burroughs đưa tay lên môi, khẽ “suỵt, suỵt” mấy tiếng,kéo Ford sát lại gần cây hoa. Đúng là cánh hoa đang từ từ mở ra. Cả Ford và Burroughs cùng ồ lên ngạc nhiên. Ánh mắt Ford sáng lên, chăm chăm nhìn vào cây hoa. Có lẽ sự ngạc nhiên lần này chỉ kém lần Ford lần đầu tiên gặp Clara chút ít. Burroughs với bản tính yêu thiên nhiên của mình thì lại càng thích thú hơn. Hai người bạn xoay quanh cây hoa cả giờ đồng hồ, đến khi cánh hoa nở bung hết thì Burroughs mới vỗ vỗ vào lưng Ford kéo đi:

- Thôi, nó nở hết rồi. Vào đây tớ chỉ cho đường đi của loài sếu.

Dẫu vậy, Ford vẫ còn cố nán lại chút xíu nữa mới chịu theo Burroughs vào phòng.

Một tấm bản đồ châu Mỹ khổ lớn được Burroughs kéo xuống, chỉ Ford ngồi xuống chiếc ghế đặt đối diện, rồi như một người thầy giảng cho cậu học sinh đang ngoan ngoãn ngồi nghe, Burroughs say sưa nói về hành trình trú đông của đàn sếu Bắc Mỹ:

- Florida là chặng nghỉ đầu tiên của đàn sếu. Chúng dừng ở đây khoảng một tuần rồi một số bay sang phía tây đến những đồng bằng phía nam California, một số khác lại bay đến những đầm lầy nhiệt đới của vùng Trung Mỹ.

- Tại sao chúng lại phải nghỉ ở Florida? - Cậu học trò thắc mắc.

Burrroughs khoanh một vòng tròn nhỏ lên lưu vực của một con sông lớn:

- Chúng tìm thức ăn. Đến những chiếc xe hoàn toàn cơ khí của cậu còn phải tiếp nhiên liệu nữa là bầy chim này. Không ăn thì chúng lấy sức đâu mà bay được. Cậu không hiểu vấn đề đơn giản ấy à?

Không hề tỏ thái độ bực bội trước lời trách móc của Burroughs, Ford tiếp tục ngồi nghe bài giảng về thiên nhiên. Burroughs nói tiếp:

- Loài chim này là một trong những loài dẻo dai nhất trong các loài di cư. Chúng có thể bay liên tục trong 20 giờ, và vì hướng bay của chúng trùng với hướng di chuyển của mặt trời nên một ngày của chúng kéo dài hơn chúng ta từ 4 đến 5 tiếng. Thức ăn của loài này là những sinh vật nhuyễn thể sống ở các vùng cửa sông.

Kết thúc bài giảng, Burroughs hất hàm về phía Ford hỏi:

- Còn thắc mắc gì nữa không?

Cậu học trò giàu có nhất nước Mỹ vẫn ngoan ngoãn đặt câu trả lời với một gã nhà văn nghèo kiết xác nhưng lại cực kỳ hiểu biết:

- Nếu bay liên tục thì trong bao lâu chúng có thể sang tới bờ tây?

Ông thầy lẩm nhẩm tính toán một hồi rồi quả quyết:

- Với tốc độ bay của chúng thì tối đa là năm ngày.

- Năm ngày! Còn nhanh hơn cả tốc độ của một tay đua chuyên nghiệp. - Ford tỏ ra bất ngờ vì thời gian bay của đàn sếu.

- Ô hay, chúng chỉ việc bay thẳng thôi chứ có phải ngoằn ngoèo vượt đèo dốc gì đâu mà không nhanh hơn? Như thế là tớ còn làm tròn đấy, chứ với tốc độ ấy chỉ khoảng hơn bốn ngày là chúng tới nơi. Cậu định làm gì với lũ chim này thế, cho một chiếc Model T chạy đua với chúng à? - Burroughs cười ha hả.

- Không, tớ sẽ cho những con chim sắt của tớ bay thi với chúng. - Ford quả quyết.

Câu chuyện về chim chóc kết thúc, Burroughs lấy ra một chai rượu do chính tay ông nấu từ men lá:

- Rượu của dân da đỏ đấy. Tớ vừa học được của một lão thổ dân vẫn sống trong núi.

Có thể từ chối uống chai rượu do đích thân Quốc trưởng Đức tặng, nhưng với chai rượu và đặc biệt là với người bạn này, Ford không thể và ông cũng không muốn từ chối một chút nào.

Rượu vào thì lời ra, chỉ một lát sau, đèn đóm trong nhà đã được bật sáng trưng, tiếng cười của

hai ông bạn chí cốt vang mãi xa ra ngoài cánh đồng đen thẫm. Và hình như có cả tiếng nhạc. Một hình ảnh có thể sẽ làm nhiều người bất ngờ, đang diễn ra trong nhà Burroughs: Ford ôm chiếc đàn chuyên dùng để chơi những điệu nhạc Folk, còn Burroughs thì đang tung tẩy với cây sáo hòa tấu cùng tiếng đàn của Ford. Cứ kết thúc một bản nhạc là họ lại nâng chén chúc tụng nhau. Cuộc vui kéo dài đến nửa đêm thì ông chủ Ford Motor vẫn ôm cây đàn ngật ngưỡng ngủ trên chiếc ghế bành, còn Burroughs thì đánh một giấc ngay trên sàn nhà.

Sáng hôm sau, Ford tạm biệt bạn, lái xe về nhà. Dọc đường đi ông lại nhìn thấy từng đàn sếu bay thành hình cánh diều về phương nam tránh rét. Ford mỉm cười khi nghĩ đến khuôn mặt thộn ra vì ngạc nhiên của các thành viên quản trị công ty trong vài tiếng nữa: “Họ sẽ nhận được một bất ngờ nữa. Bắt đầu từ hôm nay, Ford Mo- tor sẽ bước vào lĩnh vực sản xuất máy bay”.

Chương II: Tỉ phú xài tiền

"Tiền bạc giống như tay chân của bạn. Bạn có thể sử dụng hoặc là lãng phí nó"

Henry Ford

Trong những thập niên đầu của thế kỷ XX, Henry Ford là một trong những người giàu nhất nước Mỹ và thế giới. Với số tài sản của mình, ông gần như có thể có được tất cả những gì mà mình muốn. Ford đã làm gì với khối tài sản khổng lồ đó? Xây những cung điện nguy nga trên khắp nước Mỹ? Hưởng thụ tất cả những gì mà một người có thể hưởng thụ được trong cuộc đời? Hay nướng tiền vào những canh bạc triệu đô? Đó không phải là những việc mà Henry Ford làm và định làm.

Nếu cách kiếm tiền của Ford rất nhân bản thì cách tiêu tiền của ông cũng nhân bản không kém. Số tiền kiếm ra được Henry Ford sử dụng để làm những công việc mà không phải nhiều người ở cương vị của ông có thể thực hiện được hay ít ra là muốn thực hiện thực hiện những việc tương tự như vậy.

Những đồng tiền Ford kiếm được đã quay lại với xã hội và chúng đã làm ra những giá trị vô cùng to lớn cho không chỉ người dân trong phạm vi nước Mỹ. Cách xài tiền của một tỉ phú như Henry Ford một lần nữa chứng minh cho một triết lý rất cốt lõi, kinh doanh là phục vụ xã hội.

TÔI BIẾT RẰNG NGƯỜI NGHÈO THIẾU CHỖ CHỮA BỆNH...

Năm 1915, chỉ vài năm sau khi công ty làm ăn phát đạt với mẫu xe Model T, Henry Ford đã nghĩ ngay đến việc phải làm một điều gì đó cho dân chúng Detroit. Thành lập bảo tàng, những khu bảo tồn thiên nhiên, hay trường học cũng là một việc nên làm và Ford cũng đã làm. Nhưng chúng ta phải nhớ một điều rằng: nước Mỹ vào những năm đó không phải là một nước Mỹ hùng mạnh như hiện nay. Đời sống của dân chúng nhìn chung vẫn còn khá thấp so với các nước tư bản đã có thời gian dài phát triển trước như Anh hay Pháp. Và điều dĩ nhiên là hệ thống bảo hiểm y tế cộng đồng hay phúc lợi công cộng vẫn là một khái niệm hoàn toàn mới mẻ. Người nghèo không thể có được sự chăm sóc về y tế dù rằng chỉ trong một điều kiện tạm chấp nhận được. Phải làm gì đây?

Henry Ford quyết định thành lập một bệnh viện ở Detroit. Nguyên tắc hoạt động của bệnh viện này tương tự như một tổ chức xã hội phi lợi nhuận, với mục đích chủ yếu là chữa bệnh cho người nghèo.

Tháng 10.1915, bệnh viện mang tên Henry Ford được xây dựng trên diện tích hai mươi mẫu Anh. Trong khoảng hai năm đầu, bệnh viện còn thiếu thốn rất nhiều trang thiết bị cũng như các chuyên gia, bác sĩ giỏi. Nhiều khu vực chuyên môn cần phải có của một bệnh viện như phòng hậu phẫu, phòng xét nghiệm vẫn chưa có kinh phí để xây dựng. Henry Ford dự định sẽ cấp cho bệnh viện một khoản kinh phí lớn để nâng cấp, nhưng một sự kiện đã tạm thời làm gián đoạn ý định của ông. Năm 1918, chính quyền Liên bang đề nghị Ford trao quyền quản lý bệnh viện cho nhà nước để họ lấy đây làm nơi điều trị cho các cựu chiến binh bị thương vừa trở về sau cuộc Thế chiến thứ nhất. Không thể làm ngơ trước một đề nghị mang tính nhân đạo như vậy, Ford đồng ý sử dụng bệnh viện của mình để điều trị cho cựu chiến binh. Để thấy hết được tính nhân văn trong quyết định này, chúng ta phải quay trở lại thời điểm năm 1915. Khi đó Ford là một trong những người phản đối mạnh mẽ nhất việc chính phủ Hoa Kỳ đưa quân sang châu Âu tham chiến. Nhưng sự phản đối của ông chỉ xuất hiện trên các mặt báo, còn lính Mỹ thì vẫn có mặt ở châu Âu năm 1917. Ông đã tuyên bố rằng: "Họ đã không đếm xỉa gì đến ý kiến của tôi. Vậy thì họ sẽ phải chịu những hậu quả thảm khốc do chiến tranh mang lại". Trong rất nhiều những trang tài liệu nghiên cứu về Henry Ford, một đặc điểm chung là người viết đều nói về tính cách khá cực đoan và độc đoán của ông. Với tính cách ấy, rất nhiều người sẽ nghĩ rằng Ford sẽ từ chối lời đề nghị của chính phủ. Ford có thể làm thế bởi vì ông có đủ lý do để biện minh cho hành động của mình. Nhưng Ford lại đồng ý với đề nghị của những người mà chỉ vừa mới trước đó một năm thôi không hề coi trọng đề nghị tha thiết của ông. Hơn nữa, Ford lại cam kết vẫn tiếp tục cung cấp tài chính cho bệnh viện trong thời gian điều trị cho cựu chiến binh.

Kết thúc thời gian làm việc cho chính quyền Liên bang, Ford đã đầu tư một số tiền lớn để mở rộng quy mô bệnh viện. Lần này thì một bệnh viện với đầy đủ chức năng đã được mọc lên. Năm 1921, 50.000m2 diện tích nhà cửa được xây mới, trong đó có đầy đủ các khu vực chức năng như phòng mổ, phòng nghiên cứu hiện đại. Sự phát triển về quy mô của bệnh viện đã giúp nó thu hút được rất nhiều bác sĩ giỏi đến từ bệnh viện Johns Hopkins - một bệnh viện đầu ngành của nước Mỹ. Với sự tăng trưởng về quy mô như vậy, bệnh viện Henry Ford có thể tiếp nhận được trong cùng một thời gian 500 bệnh nhân.

Không bằng lòng với những gì đã đạt được, Henry Ford còn cho xây dựng một trường đào tạo y tá cho riêng bệnh viện của mình. Trong 71 năm hoạt động, trường này đã đào tạo được hơn 5.000 y tá. Số y tá này không phải tất cả đều làm việc trong bệnh viện Henry Ford, mà đây là trường cung cấp y tá cho nhiều bệnh viện trên nước Mỹ. Tại những nơi này, họ đều được đánh giá rất cao. Dư luận trong giới y học Mỹ đều cho đây là một trong những nơi đào tạo y tá tốt nhất cả nước. Hoạt động xã hội này của Henry Ford được sự ủng hộ rất nhiệt tình của người vợ Clara. Năm 1925, bà đã bỏ tiền túi của mình ra để xây dựng 300 phòng ở cho các học viên tại trường đào tạo y tá. Khu nhà này sau này được mang tên Clara.

Cống hiến cuối cùng của Henry Ford cho bệnh viện mang tên ông là Học viện nghiên cứu Y học mang tên người con trai Edsel Ford đã mất trong năm cuối cùng của cuộc đời - năm 1947. Học viện này sau này phát triển trở thành một trường đại học lớn chuyên đào tạo các chuyên ngành Y khoa.

Sau khi Henry Ford qua đời, những người kế vị ở Ford Motor vẫn tiếp tục thực hiện tâm nguyện

của ông. Hàng chục triệu đôla được công ty đầu tư cho bệnh viện mỗi năm. Quy mô và trình độ của đội ngũ bác sĩ ngày càng được nâng cao. Cho đến thập niên 50, bệnh viện Henry Ford đã trở thành bệnh viện có quy mô và chất lượng đứng hàng thứ hai trên toàn nước Mỹ, chỉ đứng sau bệnh viện Johns Hopskins.

Năm 1990, bệnh viện Henry Ford cùng với 25 tổ chức y tế khác thành lập Hệ thống y tế Henry Ford - một hệ thống y tế phi lợi nhuận đầu tiên ở Michigan.

Hiện nay, bệnh viện Henry Ford có tổng cộng 12.000 nhân viên, trong đó có 800 bác sĩ hoạt động trong 40 nhóm khác nhau. Hàng năm, bệnh viện tiếp nhận 2,5 triệu lượt bệnh nhân, thực hiện được trên 50.000 ca mổ. Tổng thu nhập hàng năm là 3,5 tỉ đôla, trong đó 125 triệu được dành cho việc chữa bệnh miễn phí.

... VÀ THIẾU MỘT NƠI ĐỂ HỌC HÀNH ĐÀNG HOÀNG

Trong bài diễn văn khai giảng ngôi trường mới, Henry Ford đã nói rằng: "Chúng ta đang thử đào tạo một số lớn chàng trai có thể hình dung về những vấn đề trong công việc mà họ sẽ làm, và trao cho họ kinh nghiệm thực tế về những vấn đề đó. Tất cả những sách giáo khoa mà chúng ta viết ra phải phục vụ cho mục đích đó. Nó sẽ chứng minh cho chúng ta thấy sức mạnh của tự nhiên và xã hội loài người".

Đây chính là quan điểm, niềm tin đứng sau quyết định thành lập trường Henry Ford Trade của Ford vào ngày 25.10.1916. Trong những ngày đầu tiên thành lập, quy mô của trường còn rất hạn chế, chỉ với sáu học sinh nam và một giáo viên.

Tuy nhiên, sự khiêm tốn của quy mô không hề đồng nghĩa với sự thấp kém về mục đích. Cung cấp những yếu tố cần thiết để một học viên có cơ hội thành đạt và những kiến thức về kinh doanh để họ có thể sử dụng được trong thực tế là nhiệm vụ của Henry Ford Trade. Một vài nhà giáo dục của nước Mỹ lúc bấy giờ cho rằng những mục đích đó là quá tầm thường. Có lẽ sự đánh giá đó sẽ là đúng đắn nếu mục đích của giáo dục là đào tạo ra những thiên tài. Còn nếu xét theo chức năng xã hội của giáo dục thì mục tiêu đó phải là mục tiêu tối thượng.

Ban đầu, trường Henry Ford Trade được đặt ở Wood- ward Avenue, nằm trong khu liên hợp Highland Park. Mục đích của Ford khi đặt ngôi trường tại đây là tạo cho học viên có thể định hình được một vị trí làm việc trong dây chuyền sản xuất tự động. Đến năm 1930, ngôi trường được chuyển vào khu liên hợp Rouge, gần Dearborn, được xây dựng trên diện tích ba mẫu Anh và nằm cách biệt hẳn với các khu vực khác, nhằm đảm bảo cho chức năng chuyên biệt của nó. Các học viên của trường sau khi tốt nghiệp có thể có cơ hội vào làm việc tại các nhà máy trong khu Rouge như: Gage, Forge, Carpentry,...

Nếu năm 1916, Henry Ford Trade chỉ có sáu học viên và một giáo viên, thì đến năm 1931 quy mô của trường đã tăng lên gấp hàng trăm lần: 2.800 học sinh và 135 giáo viên. Mỗi học sinh của

trường khi tốt nghiệp đều có thể được bảo đảm rằng "anh ta có thể sử dụng đôi tay và cái đầu của mình với một mức độ thành thạo ngang nhau", như lời của Henry Ford.

Không dừng lại với chỉ một Henry Ford Trade, 54 cơ sở đào tạo khác mang tên Henry Ford cũng được thành lập ở Mỹ, Canada và châu Âu. Chương trình đào tạo của các cơ sở này cũng rất tiến bộ. Thời khóa biểu được phân bổ hợp lý giữa thời gian học các môn học bắt buộc của học sinh trung học và thời gian học việc tại các phân xưởng trong nhà máy. Những học viên ưu tú được tặng thưởng, trong khi những người khác cũng được trả một số tiền nhất định trong thời gian học tập tại đây. Không chỉ đóng vai trò là những cơ sở đào tạo, những trường học do Henry Ford lập ra còn đảm nhiệm cả chức năng của những trung tâm bảo trợ xã hội, khi mà 5% học viên ở đây là những trẻ em mồ côi cả cha lẫn mẹ, 40% không có cha và không hề nhận được một sự giúp đỡ nào từ phía gia đình.

Trong thời gian chiến tranh thế giới lần hai, những trường học của Ford là một trong những mắt xích quan trọng dẫn đến chiến thắng của nước Mỹ và Đồng minh. Tất cả những trường học của Ford đã đào tạo được tổng số 200.000 nghìn học viên, hầu hết trong số họ đều phục vụ trong những bộ phận kỹ thuật của Hải quân và Không quân Mỹ. Phụ nữ thì đứng trong các dây chuyềnsản xuất những chiếc B-24 Liberator tại Willow Run.

Năm 1952, trong thời gian Ford Motor lâm vào khủng hoảng, cháu nội của Ford là Henry Ford II buộc phải đóng cửa trường Henry Ford Trade. Trong 33 năm tồn tại của mình, Henry Ford Trade đã đào tạo được tổng số 8.000 nhân viên ưu tú hoạt động trong các nhà máy của Ford và các nhà máy khác trên toàn nước Mỹ.

TẤT NHIÊN, MỌI NGƯỜI CẦN BIẾT VỀ LỊCH SỬ DÂN TỘC MÌNH

Thành công với những chiếc Model T đã cho phép Henry Ford thực hiện ý thích sưu tầm các hiện vật lịch sử của mình. Năm 1920, Ford quyết định xây dựng một bảo tàng trưng bày những hiện vật về lịch sử công nghiệp, mục đích của Ford khi xây dựng bảo tàng này là "cho công chúng thấy một bức tranh chân thực về sự phát triển của đất nước".

Không đi theo lối mòn của những bảo tàng truyền thống, Ford chia bảo tàng trưng bày thành hai phần: một khu nhà trưng bày những sản phẩm của những phát minh nổi tiếng và các hiện vật khảo cổ lịch sử của nước Mỹ. Liền kề với nhà trưng bày là khu trưng bày ngoài trời với cấu trúc công nghiệp sẽ cho người xem thấy những cỗ máy được làm ra và sử dụng như thế nào. Bảo tàng được lấy tên của một nhà khoa học nổi tiếng Thomas Edilson - một người đã khuyến khích Ford rất nhiều trong những ngày đầu ông bước chân vào con đường sản xuất xe hơi.Được mở cửa lần đầu vào năm 1933, bảo tàng trưng bày rất nhiều hiện vật trong bộ sưu tập đa dạng của Ford: từ chiếc xe hơi đến đàn piano, từ một động cơ hơi nước đến một chiếc bơm dầu.

Sau đó Ford tiếp tục xây dựng một công trình mới lấy tên là Greenfield, đây là một bản sao của tòa nhà Độc lập nổi tiếng của nước Mỹ. Tại đây có hơn một trăm ngôi nhà là nơi ra đời của các

phát minh nổi tiếng như ngôi nhà của Thomas Edilson, xưởng sản xuất máy bay đầu tiên của anh em nhà Wright, ngôi nhà mà Henry Ford sống thời nhỏ và nơi ông làm việc để sản xuất ra chiếc xe hơi đầu tiên. Tất cả những công trình này đều được chuyển đến từ chính những nơi mà chúng được xây dựng, và những chi tiết nhỏ nhất cũng được giữ nguyên bản. Cách trưng bày của Greenfield ban đầu bị rất nhiều nhà văn hóa lên tiếng chỉ trích. Nhưng cho đến ngày nay, nó đã chứng minh được rằng mình là sự khởi đầu cho một khuynh hướng trưng bày hiện đại: trưng bày ngoài trời.

Ngày nay, mỗi năm trung bình có hơn một triệu khách tham quan đến đây để tìm hiểu về lịch sử nước Mỹ. Con số này đã chứng minh cho sự hấp dẫn của bức tranh mà Henry Ford đã tạo ra tại Greenfield.

Box:

Quỹ Ford trên toàn thế giới

Đến năm 1936, hoạt động của tất cả các trường học, bảo tàng, bệnh viện do Ford thành lập đều được cung cấp tài chính bởi quỹ Ford.

Quỹ Ford do Henry Ford thành lập và hoạt động dưới sự điều hành của Edsel Ford. Sau khi Edsel (1943) và Ford (1947) qua đời, quỹ này hoạt động dưới sự điều hành của luật sư H. Rowan Gaither. Đây là một tổ chức hoạt động độc lập và có Hội đồng quản trị riêng, hoàn toàn tách biệt với công ty ô-tô Ford. Quỹ là nguồn hỗ trợ cho các cá nhân và tổ chức sáng tạo trên khắp thế giới với mục đích Tăng cường các giá trị dân chủ, Giảm đói nghèo và bất công, Phát triển hợp tác quốc tế, Thúc đẩy những thành tựu của con người... Một trong những hoạt động đáng lưu ý nhất của quỹ này là thành lập một kênh truyền hình giáo dục miễn phí trên toàn lãnh thổ Mỹ năm 1952. Chương trình này đã tạo khả năng học tập cho những người không có thời gian và tiền bạc đến theo học tại các chương trình đào tạo tập trung. Nó cũng tạo ra xu hướng giáo dục mới trên thế giới là: đào tạo trực tuyến qua truyền hình. Sau đó một năm quỹ này còn chi ra 1 tỉ đôla để thành lập một hệ thống cửa hàng chuyên bán dụng cụ học tập cho trẻ em. Cũng trong năm này, quỹ Ford mở một chi nhánh đầu tiên ở Ấn Độ. Chúng ta đều đã biết cuộc "cách mạng xanh" thần kỳ ở đất nước đông dân thứ hai trên thế giới này đã cứu hàng trăm triệu người thoát khỏi nạn đói kinh niên, nhưng ít ai biết được rằng cuộc cách mạng đó đã được tài trợ một khoản tiền rất lớn từ chính quỹ Ford. Năm 1976, quỹ này đã giúp đỡ cho ngân hàng Grameen ở Bangladesh để ngân hàng này thực hiện một chương trình cho người nghèo vay vốn. Mohammed Yunus chủ ngân hàng này đã được trao giải Nobel Hòa bình trong năm này vì những nỗ lực không mệt mỏi nhằm xóa bỏ tình trạng nghèo đói ở đất nước Nam Á này. Vào những năm 80, quỹ Ford đã đầu tư 4,5 tỉ đôla vào quỹ giáo dục phòng chống căn bệnh thế kỷ ADIS. Hiện nay, quỹ này còn có một chương trình du học miễn phí dành cho học sinh các quốc gia đang phát triển.

Quỹ Ford có văn phòng đại diện tại Việt Nam từ năm 1996, và hoạt động tài trợ thì đã bắt đầu từ những năm đầu 1990. Quỹ Ford đã viện trợ cho Việt Nam 549 dự án với hơn 70 triệu đôla Mỹ và các chương trình Quan hệ Quốc tế, Tình dục, Sức khoẻ sinh sản, Giáo dục và học thuật, Văn hóa nghệ thuật, Tài chính phát triển, Môi trường và Phát triển. Ngoài ra, Quỹ Ford cũng đã tài trợ

cho 423 người hoàn thành các khoá học thạc sỹ và tiến sĩ nước ngoài ở nhiều chuyên ngành khác nhau...

Nhìn lại những đồng tiền mà Ford đã tiêu trong khối tài sản khổng lồ của ông, nhiều người không khỏi giật mình. Họ ngạc nhiên vì tại sao Ford không bỏ ra một phần nhỏ trong số tiền đó để có thể sở hữu cả một hòn đảo tuyệt đẹp vùng nhiệt đới, hay đặt hàng một du thuyền lộng lẫy, và rất nhiều, rất nhiều thứ nữa mà nếu có tiền nhiều người trong chúng ta sẽ làm. Có một điều dường như đã thành quy luật trong thời đại của Ford là hầu hết những nhà tư bản giàu có nhất thời kỳ đó đều đặt đồng tiền của họ vào những chỗ mà ngày nay chúng ta phải ngưỡng mộ. Ông vua dầu mỏ Rockerfeller cũng đổ một phần không nhỏ tài sản của mình để ngăn chặn cuộc khủng hoảng của thị trường tài chính năm 1929. Ông vua thép Carrnegi cũng đã làm rất nhiều những công việc từ thiện. Những người này không chỉ có điểm chung về cách tiêu tiền mà cách kiếm tiền của họ cũng có sự giống nhau. Họ đều xuất thân từ nghèo khó và đều phải tự đi lên bằng chính đôi chân của mình. Phải chăng, cách tiêu tiền vào những mục đích cao cả như vậy xuất phát từ chính cách kiếm tiền chân chính.

PHẦN II: NHỮNG QUYẾT ĐỊNH GÓP PHẦN THAY ĐỔI THẾ GIỚI

"Nghèo khó sẽ chỉ là câu chuyện huyền thoại của quá khứ".

Henry Ford

Bất kỳ một nhà kinh doanh nào trong suốt sự nghiệp của mình đều phải ra rất nhiều những quyết định. Nhưng tựu trung lại những quyết định của anh ta chỉ xoay quanh ba vấn đề cơ bản: kiếm tiền bằng cách nào, kiếm tiền như thế nào và tiêu số tiền kiếm được ấy như thế nào.

Cuộc đời kinh doanh của Henry Ford cũng vậy. Những quyết định của ông cũng chỉ xoay quanh ba vấn đề ấy. Vậy điều gì đã đưa ông lên thành một huyền thoại? Vẫn là những quyết định trong ba vấn đề đó.

Chương I: Này anh em, chúng ta không kiếm tiền bằng mọi giá!

"Cách làm của ông ta là bài học cho tất cả chúng ta. Nếu tất cả các doanh nghiệp đều có

phương pháp và hành động giống như Ford thì có lẽ chúng ta sẽ không phải lâm vào hoàn cảnh tồi tệ như vừa rồi". (Roodevelt - Tổng thống Mỹ, người đã đưa nước Mỹ thoát khỏi cuộc khủng hoảng kinh tế tồi tệ nhất trong lịch sử)

Trong cuộc sống, không có chuyện gì là hoàn toàn và tuyệt đối ngẫu nhiên. Tất cả đều phải có một quá trình. Quyết định lựa chọn cách thức kiếm tiền của Henry Ford cũng vậy.Henry Ford là một người gốc Anh. Cụ nội của ông là người hạt Somerset, một địa phương nằm ở đông nam nước Anh, quê hương của rượu vang táo và những điệu nhạc Folk nổi tiếng. Sau đó, cụ bị trục xuất ra khỏi nước Anh, và đến sinh sống tại hạt Cork - đông nam Cộng hòa Ireland. Tại đây, gia đình Ford đã di cư sang Mỹ, định cư tại Dearborn, hạt Wayne, bang Michigan. Cha ông là William Ford (1826-1905), chủ một trang trại tại Dearborn. Và mẹ là Mary Litogot Ford (1839-1876).

Xuất thân từ một gia đình nông dân, ngay từ nhỏ Ford đã phải tham gia phụ giúp gia đình trong công việc đồng áng vất vả. Nhưng không vì thế mà Ford bằng lòng với công việc của một người nông dân. Từ rất sớm, Ford đã nhận ra được những hạn chế của cuộc sống nhà nông. Ông nói rằng "chính người nông dân đã tự biến công việc của họ thành một mớ hỗn độn. Họ chia chia công việc tưởng chừng như đơn giản ra thành những phần rất vụn vặt, và tự làm phức tạp nó. Họ ra ngoài đồng từ rất sớm, và khi không còn đủ ánh sáng để làm việc nữa, họ mới về nhà. Nhưng họ vẫn nghèo."Tại sao vậy ?

Box:

Những năm sau này, khi bước chân vào con đường kinh doanh và đã có được những thành công ban đầu, kinh nghiệm trong kinh doanh và cuộc sống đã cho cho Ford câu trả lời:

- Một người nông dân chỉ sử dụng đúng 5% sức lực mà họ bỏ ra. 95% còn lại là dành cho những công việc vô ích và không hiệu quả.

- Suy nghĩ của một người nông dân chỉ bắt đầu khi mặt trời mọc và sẽ chấm dứt khi mặt trời lặn. Họ không có suy nghĩ và tầm nhìn cho một khoảng thời gian lâu hơn. Và chắc chắn rằng với suy nghĩ và tầm nhìn như vậy, không bao giờ họ có thể thoát ra khỏi cuộc sống vất vả mà họ đang phải chịu đựng.

Trong một lần nói chuyện với con trai Edsel, Ford đã nói rằng "Một người làm thuê mãi mãi chỉ là một người là một người làm thuê nếu anh ta ngừng suy nghĩ khi công việc của anh ta kết thúc" (*My life and work* - Henry Ford).

Ngay từ lúc còn nhỏ, Ford đã không thích cầm cày cuốc để làm công việc của nhà nông, ông chỉ ưa thích máy móc. Ngày sinh nhật, Ford được tặng một chiếc đồng hồ. Chú nhỏ say sưa ngắm nhìn sự vận hành của cỗ máy đếm thời gian ấy, sự chuyển động của các bánh răng, lò xo và quả lắc. Cậu còn tháo tung ra làm động cơ cho xe giấy chạy.

Ấn tượng đầu tiên ảnh hưởng đến quyết định lựa chọn nghề nghiệp của Ford là khi ông 12 tuổi, lần đầu tiên cậu bé Ford nhìn thấy một chiếc xe chạy bằng động cơ khi đi cùng cha vào thị trấn

Detroit. Cũng trong năm đó, Ford được nhìn thấy một phương tiện di chuyển "to hơn chiếc xe ngựa", đó là một đầu máy xe lửa do Nichols và Shepard chế tạo. Đối với "con quái vật" này, Ford cảm thấy rất hứng thú, cậu nằng nặc đòi Nichols phải cho mình trèo lên đầu máy và khởi động nó. Trước sự thích thú của cậu nhỏ, Nichols đã cho cậu trèo lên đầu máy, và còn chỉ cho cậu thấy làm thế nào mà động cơ có thể truyền lực vào bánh xe thông qua dây xích. Sau đó, khi về nhà Henry Ford đã thử tự mày mò chế tạo một động cơ hơi nước cho riêng mình. Một sự cố đã xảy ra, nồi hơi của động cơ bị nổ tung làm bị thương vài người bạn cùng làm việc với cậu. Nhưng điều đó không hề làm Ford nản lòng. Cậu vẫn nung nấu ước mơ chế tạo thành công một động cơ hơi nước.

Sự đam mê hồn nhiên của một cậu nhỏ là động cơ lựa chọn công việc của Henry Ford. Có lẽ cả Ford và những người xung quanh ông đều không thể tưởng tượng được rằng, đây là những bước đi đầu tiên của một huyền thoại của nước Mỹ và thế giới. Đến năm 1976, sự ràng buộc cuối cùng với công việc nhà nông kết thúc khi mẹ ông qua đời. Henry Ford *quyết định sẽ làm một công việc nào đó có liên quan đến máy móc*.

Nhưng cụ thể đó là công việc gì?

Năm 1979, bốn năm sau lần đầu tiên nhìn thấy đầu máy xe lửa do Nichols và Shepard chế tạo, Ford xin vào học việc tại công ty Westinghouse do Schenectady làm chủ. Đây là một công ty chuyên cho thuê máy đập lúa. Ford làm việc với những người đại diện của công ty tại địa phương. Công việc của Ford ở đây là sửa chữa những chiếc máy đập lúa và những chiếc xe dùng để vận chuyển chúng.

Trong những ngày Ford làm thuê cho Westinghouse, quan điểm về một phương tiện di chuyển bằng động cơ thay thế cho những cỗ xe ngựa đã trở nên phổ biến.

Nhưng ý định của Ford trong thời gian này lại là chế tạo một cỗ máy có thể di chuyển trên những cánh đồng, với chức năng của một cái máy cày, thay thế cho những chiếc cày được kéo bằng ngựa. Theo Ford, cỗ máy này sẽ là một bước đột phá trong tập quán làm việc của người nông dân, nó sẽ tạo ra bước ngoặt thay đổi hoàn toàn cuộc sống của họ.

"Nghèo khó sẽ chỉ là câu chuyện huyền thoại của quá khứ". Đó là hoài bão đầu tiên và cũng là lớn nhất của Ford. Nhưng hoài bão đó phải đợi đến một thời gian rất lâu sau, Ford mới có thể thực hiện được. Nhưng cũng phải khẳng định rằng, chính hoài bão cao cả này là một yếu tố quan trọng để đưa Henry Ford trở thành một huyền thoại của nước Mỹ và thế giới. Ước mơ thay đổi cả thế giới của một chàng thanh niên chưa đầy hai mươi tuổi có thể coi là một sự hoang tưởng. Hoặc giả nếu ước mơ đó có thể trở thành hiện thực thì cũng phải chờ rất lâu nữa. Nhưng khát vọng - ước mơ, dù là huyễn hoặc, của một người thanh niên sẽ là hành trang cần thiết để biến cậu thành một người khổng lồ. Và đặc biệt khi đó lại là một ước mơ cao cả. Một nhà kinh doanh chỉ biết đến đồng tiền, hay một nhà chính trị chỉ ham mê quyền lực, họ có thể thành công, nhưng đó là một thành công có giới hạn, và có cả sự hạn chế. Kim Hoo Choong - chủ tịch tập đoàn Daewoo đã từng nói: "Thế giới thuộc về những người biết ước mơ", và ước mơ của vị chủ tịch này không chỉ là sự giàu có và hưởng thụ cá nhân, mà đằng sau tập đoàn Daewoo mà ông dựng nên còn là cả khát vọng vực dậy nền kinh tế Hàn Quốc đã bị tàn phá nặng nề sau cuộc chiến

tranh Nam - Bắc Triều Tiên (1950-1953). Thành công của Daewoo và cả sự phát triển thần kỳ của nền kinh tế Hàn Quốc những năm sau đó, đã chứng minh cho khát vọng của Kim Hoo Choong. Nếu không có một ước mơ, một khát vọng lớn lao và cao cả, có lẽ ông ta sẽ không thể có được những thành công kỳ diệu như vậy.

Quay trở lại với những quyết định của Henry Ford, trong thời gian làm việc tại Westinghouse, Ford nhận ra rằng: chi phí đầu tư cho một chiếc máy cày là quá lớn so với số tiền mà một người nông dân có thể có. Máy cày và những phương tiện cơ giới khác chỉ được sử dụng trong nông nghiệp khi mục đích của việc trồng trọt là để kinh doanh. Đồng thời Ford cũng thấy rằng: tất cả mọi người đều tỏ ra thích thú với một chiếc xe hơi hơn là đối với một chiếc máy cày. Và ông *quyết định sẽ chế tạo ra một chiếc xe hơi.*

Trong thời gian đầu nghiên cứu sản xuất xe hơi, Ford có ý định tiếp tục cải tiến động cơ hơi nước để nó phù hợp với việc vận hành một chiếc xe hơi. Đầu tiên, Ford cho tăng áp suất của nồi hơi để nó có thể cung cấp đủ năng lượng cho động cơ và các thiết bị điều khiển khác có thể hoạt động. Nhưng sau hai năm thử nghiệm với động cơ hơi nước, Ford đã nhận ra những hạn chế không thể khắc phục của loại động cơ này. Việc tăng áp suất của nồi hơi là điều không hợp lý. Tăng áp suất sẽ buộc phải kéo theo việc tăng dung lượng của nồi hơi, trọng lượng của nó cũng đồng thời phải tăng lên tương ứng. Như vậy, động cơ sẽ phải hoạt động dưới một áp lực rất lớn của nồi hơi. Để đảm bảo cho động cơ hơi nước có công suất lớn hoạt động, lượng than đủ để đáp ứng cũng phải rất lớn. Đây là những hạn chế không thể khắc phục được. Kích thước của một chiếc xe hơi chỉ có hạn. Nó không thể có được những khoảng không gian lớn dành cho việc đặt động cơ cũng như chứa nhiên liệu như một đầu máy xe lửa, hoặc một chiếc tàu thủy chạy bằng động cơ hơi nước. Cuối cùng, Ford đã phải *quyết định từ bỏ ý định chế tạo một chiếc xe hơi chạy bằng động cơ hơi nước.*

Cũng trong thời gian làm việc tại Westinghouse, Ford đã đọc được một bài viết trên tạp chí *Thế giới khoa học* của Anh. Bài viết nói về sự xuất hiện của một loại động cơ mới: động cơ đốt trong với một xi-lanh đơn, hoạt động bằng nhiên liệu xăng. Động cơ này đã khắc phục được những điểm yếu cố hữu của động cơ hơi nước: trọng lượng của một động cơ nhẹ hơn rất nhiều so với một động cơ hơi nước, đồng thời lượng nhiên liệu đủ cho động cơ hoạt động cũng ít hơn so với động cơ hơi nước. Những ưu điểm này cho phép một chiếc xe chạy bằng động cơ đốt trong có thể hoạt động được lâu hơn. Điều này cũng đồng nghĩa với việc nó có khả năng chạy một đoạn đường dài hơn so với động cơ hơi nước mà không cần phải tiếp thêm nhiên liệu. Ford nhanh chóng nhận ra đây sẽ là loại động cơ của tương lai. Ông tập trung tất cả sự chú ý vào sự phát triển của loại động cơ này.

Năm 1885, cơ hội tìm hiểu về động cơ đốt trong đến với Ford. Một công ty cơ khí đã đưa một động cơ đốt trong đến Detroit để triển lãm. Không may cho họ, động cơ đó lại bị hỏng. Nhưng sự cố đó lại biến thành một vận may của Ford. Mặc dù trước đây, Ford chưa bao giờ được tiếp xúc với động cơ đốt trong, song ông vẫn xin tham gia vào việc sửa chữa chiếc động cơ hỏng đó. Đây là lần đầu tiên Ford được tiếp xúc trực tiếp với một động cơ đốt trong. Sau lần này, hiểu biết về động cơ đốt trong của Henry Ford đã có một bước tiến vượt bậc.

Chỉ hai năm sau đó, năm 1887, Ford đã thiết kế được một động cơ đốt trong đầu tiên với bốn xi-lanh. Bắt đầu từ lúc này ông *quyết định chế tạo xe hơi với động cơ đốt trong.*

Box:

Để thấy hết được tính đúng đắn trong quyết định này của Henry Ford, chúng ta phải có một vài nét điểm qua lịch sử phát triển của xe hơi và động cơ đốt trong.

Lịch sử xe hơi không phải được bắt nguồn từ nước Mỹ. Ý tưởng về xe hơi ra đời lần đầu tiên tại Anh với phát minh của Nicolas và Joseph Cugnot vào năm 1769. Đến năm, 1801, một người tên là Richard Trevithick cũng cho chạy thử một động cơ hơi nước lần đầu tiên tại Anh.Ở Mỹ, những phát minh về xe hơi xuất hiện chậm hơn một chút so với châu Âu. Phải đến cuối năm 1804, Oliver Evans mới chế tạo thành công một chiếc xe hơi chạy bằng động cơ hơi nước.

Tuy nhiên, hơn nửa thế kỷ sau đó, lịch sử của xe hơi hiện đại mới thực sự được bắt đầu. Chiếc xe hơi chạy bằng động cơ đốt trong lần đầu tiên được ra đời tại Bỉ năm 1860. Đây là một phát minh của Etiene Lenoir. Trong những thử nghiệm cuối cùng, chiếc xe của Etiene Lenoir đã chạy được 7 dặm trong thời gian ba giờ. Nhưng sau đó ông ta từ bỏ ý tưởng chế tạo một chiếc xe hơi hoàn chỉnh.

Công lao phát triển tiếp tục hoàn chỉnh động cơ đốt trong thuộc về Karl Benz người Đức, và Siegfried Marcus người Áo. Trong những năm 70, 80 của thế kỷ XIX, hai nhà phát minh này đã thiết kế và thử nghiệm thành công động cơ đốt trong.

Cùng với những thành công về động cơ, ngành sản xuất xe hơi cũng đã bắt đầu hình thành và phát triển. Nhà máy sản xuất xe hơi đầu tiên được ra đời tại Bir- mingham - Anh vào năm 1895, do Frederick William Lanchester làm giám đốc. Sau đó, tại Pháp những công ty xe hơi như Panhard et Levassor, hay Peugeot cũng được thành lập. Còn tại Mỹ, Charles và Frank Duryea cũng thành lập công ty Duryea Motor Wagon, trở thành công ty sản xuất xe hơi đầu tiên của Tân thế giới.

Khi ý tưởng về sự thay thế xe ngựa bằng một phương tiện có thể tự di chuyển được nhờ động cơ đã trở nên phổ biến thì Ford lại đang loay hoay với ý tưởng về một chiếc máy cày. Khi động cơ đốt trong đã được chế tạo và thử nghiệm thành công tại Anh, thì Ford cũng chỉ mới biết đến nó thông qua các bài báo.

Trong lĩnh vực này, Ford không phải là người đi đầu. Chắc chắn là như vậy. Nhưng bù lại, ông lại có quyết định đúng đắn và kịp thời. Quyết định chính xác và sự nỗ lực hết mình đã giúp ông bù lấp được khoảng cách so với những người đi trước. Và chỉ một thời gian ngắn sau, Ford đã đứng ở vị trí cao nhất.

Henry Ford là một người gốc Anh. Nhưng khi những chiếc xe của Ford Motor tràn ngập thị trường Anh thì người Anh lại phải học tập tính cách Mỹ của Ford: quyết định nhanh chóng.

Và chắc chắn để thành công, người Anh phải thêm vào kho kinh nghiệm vốn đã đầy ắp của mình một triết lý Mỹ: anh thông minh - chưa đủ. Anh cố gắng hết mình - vẫn chưa đủ. Muốn thành công - anh phải là người đi đầu.

Sau một thời gian làm việc tại Westinghouse, Ford quay lại với công việc của một người nông dân. Điều này không đồng nghĩa với việc Ford từ bỏ con đường của mình. Sở dĩ ông quay lại công việc nhà nông là bởi vì ông muốn có thời gian xem xét lại tất cả những ý tưởng của mình và tiếp tục những thử nghiệm với động cơ đốt trong. Và ngoài ra, cũng như tất cả những người đàn ông khác, Ford muốn lập gia đình. Cha của Ford đã giao cho ông 10 mẫu đất canh tác. Ford vừa làm công việc của một người nông dân, vừa tiếp tục những thử nghiệm về động cơ đốt trong của mình. Những thử nghiệm trong thời gian này đã cho cung cấp cho ông những hiểu biết cơ bản về cơ chế hoạt động của một động cơ đốt trong.

Một sự kiện lớn của cuộc đời Henry Ford cũng đến với ông trong thời gian này. Trong một buổi kiêu vũ, Ford đã gặp được Clara Bryant xinh đẹp. Điều làm cho Clara chú ý nhiều đến Ford là đồng hồ đeo tay của ông có bốn kim do chính ông chế tạo. Trên mặt đồng hồ có một cây kim dài và một cây kim ngắn chỉ giờ tại địa phương, còn hai cây kim khác dùng để chỉ giờ chuẩn mà ngành đường sắt lúc đó đã bắt đầu thực thi. Đồng thời cô cũng bị cuốn hút bởi những ý tưởng kinh doanh và các ước mơ của Ford. Ngày 11.4.1888, hai người trở thành vợ chồng.

Năm 1890, Ford bắt đầu nghiên cứu một chiếc động cơ đốt trong mới với một xi-lanh có kích thước gấp đôi những xi-lanh của động cơ bốn xi-lanh. Ông cho rằng, với động cơ một xi-lanh, trọng lượng của xe sẽ giảm và khả năng di chuyển sẽ tốt hơn.

Sau đó, Ford có một thử nghiệm mà ông cho là vĩ đại là lắp động cơ một xi-lanh vào một chiếc xe đạp. Chiếc xe này không bao giờ được chạy thử, bởi vì trọng lượng của động cơ cộng với nhiên liệu và hệ thống điều khiển là quá nặng so với khả năng chịu lực của khung một chiếc xe đạp. Thử nghiệm thất bại này đưa đến cho Ford một *quyết định sẽ sản xuất những chiếc xe bốn bánh có gắn động cơ* mà ngày nay chúng ta vẫn gọi là xe hơi.

Năm 1891, không thể tiếp tục sống một cuộc sống tẻ nhạt ở quê nhà. Henry Ford quyết định cùng vợ lên Detroit, nơi ông có thể có cơ hội thực hiện ước mơ của mình.

Rời nông trại lên Detroit, Ford gặp một người bạn thợ trước đây và người này đã giúp ông kiếm được một chân kỹ sư trong Công ty điện Edison Detroit, một công ty đầu đàn trong ngành điện khi. Henry Ford nắm bắt công việc một cách nhanh đến độ chỉ sau bốn năm làm việc tại đây ông đã trở thành kỹ sư trưởng của nhà máy.

Nhưng niềm đam mê động cơ xăng vẫn luôn hiện diện trong ông. Vì thế sau giờ làm việc, Ford dành trọn thời gian để mày mò, nghiên cứu. Năm 1892, Ford hoàn thành chiếc xe đầu tiên của mình. Chiếc xe này có động cơ hai xi-lanh, mỗi xi-lanh có đường kính 2.5 inch, dài 6 inch.So với động cơ hơi nước, động cơ này có thể giảm tối đa lượng năng lượng hao hụt, đồng thời công suất của nó cũng được tăng lên đáng kể với sáu mã lực. Nguyên tắc hoạt động của động cơ là lực sẽ được truyền từ mô-tơ tới bánh thông qua một dây xích. Động cơ có thể được khởi động và dừng

lại bằng khớp ly hợp được điều khiển bằng tay. Tốc độ di chuyển của nó là 20 dặm/h. Tuy nhiên, những lần thử nghiệm đầu tiên không làm Ford thực sự hài lòng. Phải đến lần thử nghiệm năm 1896, Henry Ford mới cho ông kết quả tương đối mỹ mãn. Vào lúc hai giờ sáng của một ngày tháng 6.1896, ông đã vặn chiếc bu-lon cuối cùng vào cỗ xe hơi đầu tiên của mình, sẵn sàng cho nó lăn bánh.

Việc Henry Ford lái chiếc xe của mình đi dạo khắp nơi và ông còn dự định làm ra chiếc xe thứ hai, đã làm cho ban lãnh đạo công ty Edison bắt đầu nghi vấn. Họ không biết ông có còn quan tâm đến công việc của nhà máy một cách chu đáo nữa hay không. Mặt khác, họ cũng mong ông chấm dứt chuyện mày mò với những chiếc xe, vì vậy nâng ông lên làm kỹ sư trưởng nhà máy điện Detroit. Cuộc sống lúc này đã tươm tất hơn, nhưng việc làm ra một chiếc xe hơi khác là điều không thể.

Sau nhiều đêm trằn trọc với những khó khăn của mình, ông nói: "Tôi đã phải lựa chọn giữa công việc làm và xe hơi. Tôi chọn xe hơi. Hay nói khác đi tôi rời bỏ công việc". Tháng 8.1899, ở tuổi 36, Ford *quyết định xin thôi việc ở công ty điện, bắt đầu con đường kinh doanh xe hơi.*

Như vậy, câu trả lời cho câu hỏi kiếm tiền bằng cách nào đã được trả lời. Nhưng còn một vấn đề quan trọng hơn: Kiếm tiền như thế nào ?

Chương II: Đơn giản là thế giới này cần được phục vụ!

Hãy bán xe cho "số đông vĩ đại"

Henry Ford

MỖI NGƯỜI ĐỀU CẦN MỘT CHIẾC Ô-TÔ

Mục đích của hầu hết các nhà kinh doanh đều là lợi nhuận tối đa từ những đồng tiền bỏ ra. Nhưng đối với Henry Ford, lợi nhuận chỉ là yếu tố được đặt ở hàng cuối cùng. Khát vọng lớn nhất trong suốt cả sự nghiệp kinh doanh của ông là làm thế nào để những chiếc xe hơi có thể trở nên thông dụng trong cuộc sống.

Không riêng gì ở Mỹ, trong thời gian này ở hầu hết các quốc gia đều có nền công nghiệp phát triển trên thế giới như Anh, Đức hay Pháp. Quan điểm của mọi người đều cho rằng xe hơi chỉ là một thứ đồ chơi đắt tiền. Các doanh nghiệp sản xuất xe hơi đều phát triển theo xu hướng chế tạo ra những chiếc xe hơi đắt tiền, kiểu dáng sang trọng nhằm phục vụ cho nhu cầu của giới thượng lưu. Không ai nghĩ rằng một người với thu nhập trung bình có thể có cơ hội sở hữu một chiếc xe hơi. Henry Ford không nghĩ vậy. Ông quyết tâm thay đổi quan điểm đó bằng chính những quyết định và hành động của mình.

Bóp nặn được nhiều nhất từ những khách hàng là một trong những cách kinh doanh bị Ford lên án. Theo ông, cách kiếm tiền tốt nhất của một nhà kinh doanh là "tập trung làm việc để hoàn thiện và giảm giá sản phẩm của mình. Lợi ích của khách hàng sẽ là thước đo cho sự thành công của doanh nghiệp". Để thực hiện ước mơ biến những chiếc Ford trở thành phương tiện đi lại hàng ngày của người dân Mỹ, Henry Ford đã xác định phương châm sản xuất của mình là sản xuất ra được thật nhiều sản phẩm với giá thành thật rẻ.

Henry Ford cho rằng 95% khách hàng sẽ chú ý đến giá cả và chất lượng sản phẩm trước tiên. Chỉ 5% quan tâm đến kiểu dáng và một sự đặc biệt nào đó của sản phẩm. Chọn 95% hay 5%? Henry Ford đã chọn cho mình chỗ đứng ở phần trăm lớn hơn. Và theo ông, con đường duy nhất để tiếp cận với họ là giảm giá xe xuống mức thấp nhất có thể được.

Ý tưởng này của Ford có thể coi là một sự đột phá trong lịch sử kinh doanh của nước Mỹ. Một nước mà trước đây thông thường chỉ áp dụng chế độ một giá.

Tuy nhiên, ý tưởng về việc bán xe giá rẻ cũng chỉ manh nha trong suy nghĩ của Henry Ford

trong những năm đầu tiên ông bước vào con đường kinh doanh. Phải một thời gian sau ý tưởng này mới được Ford đưa vào áp dụng trong thực tế.

Năm 1904, công ty Ford Motor cho ra đời mẫu xe đầu tiên, đó là những chiếc Model A. Giá bán một chiếc xe này là 850 đôla. Năm đầu tiên, 1.708 chiếc đã được bán ra trên thị trường.Năm 1905 cho ra đời hai kiểu xe tiếp theo: Model B giá 2.000 đôla cho mỗi chiếc, và kiểu C giá 900 đôla. Số lượng bán ra của cả hai kiểu xe này là 1.695 chiếc trong năm 1905, và năm 1906 là 1.599 chiếc - đều thấp hơn so với năm 1904.Như vậy, có thể rút ra một kết luận là: giá xe tăng tỉ lệ nghịch với số lượng xe bán ra.

Cuối năm 1906, Công ty Ford Motor quyết định giảm giá xe xuống còn 750 đôla cho một sản phẩm. Và số lượng xe bán ra ngay lập tức có sự tăng đột biến, năm 1907 bán ra 8.423 xe. Năm 1908, Ford lại tiến hành thử nghiệm một đợt tăng giá nữa. Số xe bán ra cũng ngay lập tức giảm mạnh xuống còn 6.308 chiếc.

Sau năm năm thử nghiệm, Ford đưa ra quyết định trong con đường kinh doanh của mình là bán xe giá rẻ với việc đưa vào sản xuất loại xe mới: Model T.

Năm 1908, những chiếc Model T đầu tiên được xuất xưởng tại nhà máy Piquette. Sau đó việc sản xuất được chuyển về một nhà máy quy mô hơn nằm trong khu liên hợp Highland Park.Từ khi ra đời đến khi ngừng sản xuất, những chiếc Model T có rất ít sự thay đổi về kiểu dáng, cả đến một chi tiết nhỏ rất dễ thay đổi đối với bất cứ một chiếc xe nào cũng vẫn được giữ nguyên đó là màu sắc - hầu hết những chiếc Model T được xuất xưởng đều có màu đen. Nhưng ngược lại với kiểu dáng, giá thành một chiếc Model T luôn luôn có sự thay đổi theo chiều hướng xuống thấp.

Ngày 1.10.1908, ngày mà những chiếc Model T đầu tiên được xuất xưởng thì tất cả các sạp báo trên toàn nước Mỹ cũng tràn ngập hình ảnh Ford bên cạnh những chiếc Model T trên trang nhất. Có thể chiến dịch quảng cáo cho sự ra đời kiểu xe Model T của Ford Motor là chiến dịch quảng cáo rầm rộ nhất trong lịch sử nước Mỹ. Mục đích của Ford trong chiến dịch quảng cáo này không gì khác hơn là thu hút sự chú ý của đại đa số công chúng - những khách hàng chính của ông. Ngoài ra, một mục đích khác cũng rất được Ford và Ford Motor chú ý đó là tạo ra niềm tin cho các nhà buôn ở các thị trấn nhỏ, các khu vực ít dân cư để biến họ thành những đại lý tiêu thụ cho công ty ở khắp mọi nơi trên toàn nước Mỹ.

Và điểm đáng chú ý nhất của đợt quảng cáo này không phải ở kiểu dáng, cũng không phải ở những chỉ số tối ưu về kỹ thuật của động cơ, mà nổi bật của những chiếc Model T ở đây là giá thành.

Thử nhìn vào bảng so sánh giữa Model T với chiếc Classic Six cũng ra cùng thời của Chevrolet:

CLASSIC SIX

 Động cơ V8 - là loại động cơ tiên tiến nhất trong những năm 20.

 Sáu xi-lanh, dung tích 299 inches (4,9l)

 Tốc độ: 65miles/h (104km2/h)

 Chở được năm hành khách.

 Giá: 2.650 đôla.

MODEL T

 Động cơ 4 xi-lanh.

 Dung tích 177inches (2,9L).

 Công suất 20 hp (15KW).

 Tốc dộ 45miles/h (72 km2/h).

 Giá: 440 đôla.

Với những so sánh cả về kiểu dáng và chỉ số kỹ thuật như vậy, sự thành công của Model T so với Classic Six nếu không phải bắt nguồn từ giá cả thì sẽ bắt nguồn từ đâu!

Một chiếc Model T lúc mới ra đời được bán ra chỉ với giá 825 đôla. Tất nhiên 825 đôla cũng không hẳn là một số tiền nhỏ so với thu nhập chung của đại đa số người Mỹ lúc bấy giờ (lương trung bình của một công nhân Mỹ cho một ngày làm việc là 3 đôla). Nhưng 825 đôla cũng đã là một mức giá gây sửng sốt cho cả thị trường tiêu thụ xe hơi của nước Mỹ.

Đến năm 1916, giá bán một chiếc Model T chỉ còn 360 đôla. Muc tiêu cuối cùng của Henry Ford và Ford Motor là giữ giá thành của một chiếc Model T ở mức thấp nhất: 260 đôla.Hiệu quả của quyết định sản xuất xe Model T với giá thành thấp của Henry Ford đã được chứng minh bằng những con số cực kỳ ấn tượng:

Từ năm 1908-1927, khi những chiếc Model T được ngừng sản xuất, đã có tổng số 15 triệu chiếc Model T được bán ra trên thị trường thế giới .

Ngay trong năm đầu tiên ra mắt, 6.000 chiếc Model T đã được tiêu thụ hết.

Kết thúc năm 1913, sản phẩm của Ford Motor chiếm 50% thị phần nước Mỹ. Năm 1918, một nửa trong toàn bộ những chiếc xe đang chạy trên thế giới là sản phẩm của Ford Motor.

Doanh số bán hàng của Ford Motor đã vượt xa so với các đối thủ khác trong lĩnh vực sản xuất xe hơi. So với Công ty Cadilac, công ty có doanh số bán hàng cao thứ hai trong ngành công nghiệp chế tạo xe hơi thì doanh số bán hàng của Ford Motor cũng cao hơn 10 lần.

Chỉ tính số lãi ròng trong năm đầu tiên Model T ra đời đã bằng số lãi của 5 năm trước cộng lại: 2 triệu đôla.

Không còn phải bàn cãi về sự đúng đắn trong quyết định bán xe giá rẻ của Henry Ford. Hướng tới 95% người tiêu dùng là chủ trương hoàn toàn sáng suốt. Nhưng một nhà kinh doanh tài năng lại phải là một người biết tận dụng những cơ hội dù là nhỏ nhất, biết khai thác nhu cầu của một số lượng dù là rất nhỏ người tiêu dùng. Vậy 5% người tiêu dùng còn lại có được Ford và các cộng sự của ông quan tâm một cách đúng đắn?

Có một chiến lược lâu dài đúng đắn là một yếu tố nền tảng cho sự thành công. Nhưng sự nhanh nhạy cũng là một phẩm chất quan trọng để có được thành công. Và Ford là một nhà kinh doanh có tài, điều đó được thể hiện ở sự quan tâm thích đáng của Ford đối với một số lượng nhỏ người tiêu dùng còn lại.

Năm 1925, Ford bắt đầu thâm nhập vào thị trường xe hơi sang trọng bằng cách mua lại Công ty Lincoln Motor. Dòng xe hơi được xuất xưởng ở đây mang tên vị Tổng thống nổi tiếng của nước Mỹ: Abraham Lincoln, người mà Henry Ford rất kính phục. Đến năm 1930, dòng xe Mercury cũng được ra đời nhằm đáp ứng cho thị trường tiêu thụ xe hơi với giá trung bình. Một dòng xe mới cũng được ra đời trong thời gian sau đó: Lin- coln Limosine. Đây là dòng xe với những tính năng đặc biệt mà những Tổng thống Mỹ sau này rất ưa dùng. Chính Tổng thống John Kenedy cũng đi trên một chiếc Limosine trong ngày ông bị ám sát. Chiếc xe này hiện nay còn được lưu giữ tại Bảo tàng Ford tại Dearborn.

Chiến lược là bán xe giá rẻ. Nhưng khi cần thiết, Henry Ford vẫn đưa ra quyết định tăng giá xe. Đó chính là sự nhanh nhạy trong tư duy kinh doanh. Sự nhanh nhạy,linh hoạt này được thể hiện trong quyết định của Henry Ford vào năm 1909.

Đầu năm này, Công ty Ford Motor rất cần tiền để mở rộng sản xuất. Không còn cách nào khác, Ford phải quyết định tăng giá xe. Hầu hết các loại xe đều tăng giá 100 đôla cho mỗi chiếc, đặc biệt có những loại xe tăng từ 150 đến 200 đôla cho mỗi chiếc. Kết quả là sau hai năm chỉ 18.664 xe được bán ra. Tuy nhiên công ty cũng đã tích lũy được một số vốn nhất định để mở rộng quy mô sản xuất. Diện tích nhà xưởng được xây mới đã nâng tổng diện tích từ 2,65 mẫu Anh lên 32 mẫu Anh. Số công nhân tăng lên thành 4.110 người, số xe sản xuất được từ hơn 6.000 chiếc tăng lên 35.000 chiếc trong một năm.

Với những kết quả về mở rộng quy mô sản xuất này, Ford lại tiếp tục thực hiện được chiến lược giảm giá của mình. Nhưng lần này là ở một mức độ cao hơn: từ 950 đôla cho một chiếc xuống chỉ còn 750 đôla. Và số lượng xe bán ra thì không còn gì phải bàn cãi: 34.528 chiếc.

CÔNG THỨC KINH DOANH "CHO ĐI RỒI SẼ NHẬN"

Quyết định để giảm giá xe thì rất đơn giản. Nhưng làm cách nào để giảm giá xe nhưng công ty vẫn làm ăn có lãi mới là vấn đề khó khăn. Không thể có được sản phẩm giá rẻ so với các doanh nghiệp khác nếu anh không có một phương thức sản xuất và quản lý ưu việt hơn họ.

***

Sự độc lập trong kinh doanh là một trong những yếu tố đảm bảo cho sự thành công mà Henry Ford luôn đặt lên vị trí hàng đầu. Đối với Ford, độc lập trong kinh doanh không đơn thuần chỉ là sự tự chủ trong mối quan hệ với các doanh nghiệp khác, mà nó còn là sự tự chủ đối với những yếu tố không thể thiếu được của một nhà kinh doanh, đó là tiền và cùng với nó là các chủ nhà băng.

Ford không hề phủ nhận vai trò của tiền tệ trong xã hội hiện đại. Theo ông: "Tiền, sau tất cả là cái cực kỳ đơn giản. Nó là một phần không thể thiếu được trong hệ thống trao đổi của chúng ta. Nó là cách thức đơn giản và trực tiếp để chuyển hàng hóa từ một người sang những người khác. Sau tất cả, nó là thứ tối quan trọng và đáng khâm phục nhất. Nó giúp đỡ tất cả và không gây trở ngại".

Một một nhà kinh doanh không thể không có tiền. Nhưng nếu anh ta đặt số tiền kiếm được lên trên hết, anh ta sẽ gặp rắc rối. Đặt lợi nhuận lên hàng đầu, điều đó cũng đồng nghĩa với việc anh ta tự đặt mình dưới một hệ thống, hệ thống đó bị kiểm soát bởi tiền. Và khi ở dưới một hệ thống, tất yếu anh ta sẽ phải chịu áp lực, hoặc tồi tệ hơn có thể bị mất tự do. Mọi người đều muốn làm việc một cách tự do. Khi không còn tự do trong công việc, sức sáng tạo của họ sẽ trở về con số 0. Đối với một doanh nghiệp, tiền là vấn đề đầu tiên,nhưng không phải là vấn đề cuối cùng. Điều quan trọng là sử dụng số tiền hiện có như thế nào!

Không bao giờ được phép tìm mọi cách để kiếm tối đa lợi nhuận trong thời gian ngắn nhất. Làm việc một cách tập trung và tìm cách hoàn thiện sản phẩm là con đường dẫn tới thành công - đó là nguyên tắc kinh doanh của Henry Ford.

Còn đối với các chủ nhà băng: "Tôi không chống lại các nhà băng. Điều ngu xuẩn nhất mà chúng ta có thể làm là giết chết các chủ nhà băng và hệ thống tài chính. Thế giới không thể phát triển nếu không có sự trợ giúp của họ. Chúng ta có họ để có tiền, chúng ta có họ để có tín dụng, chúng ta có họ để có vốn. Không có họ sẽ không có sản phẩm và cũng chẳng có sự thay đổi nào cả".

Nhưng: "Họ duy nhất chỉ nghĩ đến tiền. Họ nghĩ một nhà máy sản xuất ra tiền chứ không phải sản xuất ra hàng hóa. Họ muốn nhìn thấy tiền chứ không phải sản phẩm. Họ không hiểu rằng việc kinh doanh không thể đứng yên, nó phải đi lên hoặc đi xuống".

Vậy là đã rõ ràng, Henry Ford không muốn phụ thuộc vào bất cứ ai và bất cứ thứ gì. Cho dù những thứ đó là tối cần thiết.

Quan điểm này luôn luôn chi phối những quyết những quyết định dứt khoát trong sự nghiệp kinh doanh của Henry Ford.

Năm 1903, khi thành lập Công ty Ford Motor với số vốn ban đầu là 100.000 đôla, Ford giữ chức phó chủ tịch, nhà thiết kế và quản lý các vấn đề về máy móc,thử nghiệm, nắm 25,5% cổ phần của công ty.

Năm 1906, với số tiền kiếm được, Ford quyết định phải nắm quyền quản lý chính trong công ty bằng cách mua lại cổ phần từ những nhà đầu tư khác. Ý định này được Ford thực hiện thành công. Cuối cùng Ford nắm trong tay 58,5% cổ phần và giữ chức chủ tịch công ty.

Đến năm 1919, do bất đồng với các cổ đông chủ chốt về vấn đề phát triển công ty, Ford và con trai Edsel mua lại 41.5% cổ phần còn lại để nắm độc quyền quản lý công ty.

Ford đã phải trả một cái giá khá đắt cho quyết định này: phải bỏ ra 12.500 đôla để mua lại một cổ phiếu với giá trị thực là 100 đôla. Tổng số tiền phải bỏ ra lên tới 75 triệu đôla. Quyết định bỏ ra một số tiền gấp 12,5 lần giá trị thực tế để mua lại quyền quản lý công ty đã chứng minh một điều: đối với Ford, nắm toàn bộ quyền quản lý để đưa ra những quyết định hoàn toàn chủ động và độc lập trong kinh doanh là vấn đề chủ chốt. Tất nhiên, việc nắm toàn bộ quyền điều hành cũng có thể gây ra những tác động tiêu cực.

Việc bỏ ra một số tiền quá lớn để mua lại cổ phần đã dẫn tới những khó khăn về vấn đề tài chính cho công ty. Đầu năm 1920 khó khăn này trở thành mối đe dọa dọa thực sự, Công ty có khả năng bị phá sản.

Tháng 12.1920, công việc kinh doanh bắt đầu gặp khó khăn. Số nhà sản xuất xe hơi phải đóng cửa nhiều hơn số nhà máy mới được xây dựng. Nhiều lời đồn đại về tình hình tài chính yếu kém của công ty đã xuất hiện. Các nhà băng liên tục chất vấn Ford về khả năng trả nợ của công ty.

Trong năm 1919, để mua lại toàn bộ số cổ phần của công ty, Ford đã phải vay ngân hàng 70 triệu đôla. Trong đó có 33 triệu phải trả trong năm 1920, cộng thêm 18 triệu thuế thu nhập phải đóng cho chính phủ,7 triệu tiền thưởng cho công nhân. Tổng số tiền phải chi là là 58 triệu đôla. Trong khi đó Ford chỉ còn 20 triệu trong ngân hàng.

Cùng với những khó khăn về tài chính, những khó khăn chung do Thế chiến thứ nhất kết thúc cũng gây tác động không nhỏ cho công ty. Đơn đặt hàng từ chính phủ không còn nữa, sức mua của thị trường rộ lên trong những năm đầu sau chiến tranh đã có dấu hiệu suy giảm, các nhà máy được bố trí rải rác trên khắp Bắc Mỹ gây ra những khó khăn trong việc quản lý, công nhân làm việc với năng suất thấp, nguyên liệu thô nhập về từ các nơi trên thế giới ngày càng khó khăn.

Đến tháng 6.1920 khó khăn thực sự đã xuất hiện. Sức mua giảm kéo dài cho đến tận tháng 9. Ford quyết định giảm giá xe, đồng thời có những biện pháp tác động khác đến tâm lý người tiêu dùng. Sau tháng 9, Công ty Ford Motor đã giảm giá một chiếc xe từ 575 đôla xuống còn 440 đôla - mức giá thấp hơn cả chi phí sản xuất đầu vào. Lần giảm giá này của Ford Motor đã tác

động mạnh mẽ đến nền công nghiệp sản xuất xe hơi của nước Mỹ. Các doanh nghiệp sản xuất xe hơi khác cũng đồng thời phải giảm giá theo. Họ đã chỉ trích mạnh mẽ chính sách giảm giá của Ford, coi đó như một hành động làm rối loạn thị trường. Nhưng chỉ một thời gian ngắn sau khi thực hiện chính sách giảm giá, công việc kinh doanh lại gặp khó khăn thêm một lần nữa. Công ty phải cắt giảm sản lượng, chỉ cố gắng duy trì ở mức 100.000 nghìn xe trong một tháng

Lúc này đã có những ý kiến về biện pháp vay vốn và mở rộng tín dụng. Ford cũng nhận thức được đây là vấn đề cần thiết. Ông nhận được đề nghị cho vay vốn của các ông chủ ngân hàng ở New York với số vốn có thể vay được lên tới 40 triệu đôla.

Nhưng Ford cho rằng việc vay vốn sẽ không kích thích nhu cầu tìm ra biện pháp giảm giá. Hơn nữa, nếu vay 40 triệu đôla với mức lãi 6%, công ty sẽ phải trả 500.000 đôla trong một tháng, tương đương với 4 đôla phải trả cho mỗi chiếc xe sản xuất ra. Như vậy buộc phải tăng giá 100 đôla cho mỗi chiếc xe. Cùng với đó, việc giảm đi số nhân công và thị trường thu hẹp là điều không thể tránh khỏi.

Ford đã từ chối lời đề nghị của các ngân hàng. Ông đã đặt niềm tin vào các kỹ sư của mình, chứ không phải là các nhà băng. Nhưng những khó khăn trước mắt sẽ phải giải quyết như thế nào?

Trước tiên Ford quyết định ngừng nhập nguyên liệu đầu vào. Sản xuất hết số nguyên liệu có sẵn để chế tạo ra một số lượng xe dự trữ có sẵn trong kho. Ngừng sản xuất trong sáu tuần để tổ chức lại bộ máy.

Đây có thể coi là một quyết định cực kỳ mạo hiểm mà rất ít nhà kinh doanh dám làm. Đứng trước khó khăn, hầu hết các doanh nghiệp đều tìm đủ mọi cách để duy trì sản xuất. Phần lớn trong số họ sẽ lựa chọn phương pháp vay vốn. Nhưng Ford không làm như vậy. Mở rộng tín dụng hay vay vốn ngân hàng đều làm hạn chế quyền lãnh đạo công ty. Như vậy sẽ vi phạm nguyên tắc kinh doanh độc lập của Ford. Ông lựa chọn phương pháp giải quyết vấn đề bằng cách cải tiến bộ máy sản xuất.

Lúc này, trên khắp nước Mỹ công ty Ford có 35 nhà máy, tất cả đều là nhà máy lắp ráp, 22 nhà máy đồng thời kiêm nhiệm luôn cả công việc sản xuất.

Việc tổ chức lại công ty bắt đầu từ cải tiến quá trình sản xuất. Trước kia một chiếc xe được hoàn thành trong một ngày với 15 công nhân. Sau khi cải tổ, số công nhân còn lại là 9 người.

Cắt giảm các nhân viên văn phòng không cần thiết và có những ưu đãi cho những người còn lại để họ làm việc hiệu quả hơn.

Trước kia, công ty luôn tập hợp rất nhiều những thống kê về kiểu dáng và những mặt khác. Sau khi cải tổ đã loại bỏ toàn bộ những thống kê không liên quan trực tiếp đến sản xuất.

Cắt 60% số điện thoại không cần thiết. Chỉ những bộ phận quan trọng thực sự cần thiết sử dụng điện thoại mới được dùng.

Một tổ trưởng sẽ quản lý 20 công nhân thay vì năm người trước đây. Những người khác sẽ làm việc trực tiếp với máy móc.

Cắt giảm chi phí sản xuất từ 146 đôla xuống còn 93 đôla cho một chiếc xe. Điều này cũng đồng nghĩa với việc công ty sẽ có thêm 4.000 xe trong một ngày sản xuất.

Không phải bằng các biện pháp kinh tế, không phải bằng việc cắt giảm một vài khâu nào trong quá trình sản xuất, mà bằng biện pháp cắt giảm tối đa các chi phí không cần thiết trong sản xuất, Ford Motor đã tạo ra khả năng giảm giá thành xuống mức thấp nhất có thể được. Đây là biện pháp kích cầu tối ưu nhằm tăng số lượng xe bán ra và giải quyết những khó khăn về tài chính cho công ty.

Đồng thời với việc cải tổ lại bộ máy sản xuất, Ford cũng tìm cách giải quyết khó khăn về tài chính của công ty bằng cách đẩy nhanh chu trình sản xuất. Thời gian từ khi bắt đầu đưa nguyên liệu vào sản xuất đến khi cho ra đời sản phẩm được rút ngắn 33% thời gian so với trước đây. Từ 22 ngày xuống còn 14 ngày.

Và biện pháp này đã có được ngay hiệu quả. Với 60 triệu đôla trong tay, cắt giảm 1/3 thời gian sản xuất, công ty có thể giải phóng được 20 triệu tiền vốn. Tương đương với việc sẽ cộng thêm vào lợi nhuận hàng năm 1,2 triệu đôla.

Những con số thống kê sau khi áp dụng thay đổi còn khả quan hơn nhiều so với tính toán của Ford: 28 triệu đôla tiền vốn được giải phóng, đồng thời giữ lại được 8 triệu và toàn bộ số lãi.

Nếu vào cuối năm 1920, đầu 1921, dư luận của cả nước Mỹ đều cho rằng: Công ty Ford Motor sẽ phá sản chỉ trong một vài tháng nữa, thì cuối năm 1921, tổng số xe mà Ford Motor bán ra trong năm đó đã vượt qua con số một triệu chiếc, gấp mười lần so với công ty có doanh số bán xe đứng thứ hai là Chevrolet. Năm 1922, Ford mua lại Công ty xe hơi Lincoln với giá 8 triệu đôla. Năm 1925, Ford lại đạt được một bước tiến mới trên con đường kinh doanh với việc sản xuất ra máy bay Ford Tri-Motor, và chính thức bước vào kinh doanh trong lĩnh vực hàng không.

Tất cả những con số đó đã chứng minh cho sự đúng đắn trong quyết định của Ford năm 1920. Không một từ "nếu" nào được đặt ra ở đây. Không một ai có thể có một sự nghi ngờ nào, khi mà kết quả là sự biện minh cho tất cả.

Những quyết định xuất phát từ quan điểm kinh doanh độc lập của Ford trong thời gian này đã trở thành một đặc trưng cho đế chế Ford: đế chế Ford phải do gia tộc Ford nắm giữ.

***

Khi Henry Ford quyết định đưa dây chuyền lắp ráp vào sản xuất, nhiều dư luận lên án ông là kẻ bóc lột, biến người lao động thành những cỗ máy biết nói.

Song, lịch sử đã chứng minh, sản xuất bằng dây chuyền là một bước đột phá trong quá trình sản

xuất. Nó cho phép làm ra sản phẩm một cách nhanh hơn và nhiều hơn. Nhưng nó cũng đồng nghĩa với việc người công nhân phải lao động với cường độ cao hơn trước nhiều. Và mức lương trước đó mà họ được nhận sẽ không thể phù hợp với sức lao động mà họ bỏ ra hiện nay được nữa. Phải làm gì để giải quyết mâu thuẫn này? Tăng cường kỷ luật lao động hay tăng lương một cách nhỏ giọt chăng? Đây không phải là cách giải quyết của Henry Ford. Theo ông, mức lương đúng mà một người công nhân được nhận không phải là mức lương đủ để họ có thể duy trì được mức sinh hoạt tối thiểu, mà lương trả đúng phải là mức lương cao nhất có thể trả. Và Ford đã quyết định thực hiện một cuộc cách mạng về lương bổng cho người công nhân.

Ngày 5.1.1914, Ford đưa ra một quyết định làm sửng sốt toàn bộ nước Mỹ: mức lương tối thiểu cho một ngày làm việc hiệu quả của một công nhân làm việc cho Ford Motor tăng từ 2,34 đôla lên 5 đôla. Mức lương này cao hơn mức lương trung bình của một công nhân Mỹ lúc bấy giờ tới 40%. Đồng thời với quyết định tăng lương, Ford còn quy định giờ làm việc trong ngày của công nhân từ 9 giờ xuống còn 8 giờ, một tuần làm việc 40 giờ. Sau quyết định này của Ford, Quốc hội Mỹ mới thông qua luật lao động, theo đó ngày làm việc của công nhân không được vượt quá 8 giờ, một tuần không được vượt quá 40 giờ.

Quyết định của Ford đã gây ra một làn sóng phản đối quyết liệt trong giới chủ nhà băng phố Wall. Họ cho rằng quyết định tăng lương cho công nhân của Ford sẽ làm giảm lợi nhuận của công ty. Và theo đó lợi tức từ số cổ phần đóng góp của họ cũng sẽ giảm. Họ còn đe dọa sẽ rút vốn nếu Ford không thay đổi quyết định. Trước mọi lời đe dọa, Ford vẫn giữ nguyên quyết định của mình. Ông kiên định quan điểm rằng mức lương cao sẽ kích thích tinh thần làm việc say mê của người lao động, điều đó sẽ tạo ra một lợi nhuận lớn hơn nhiều so với việc trả một mức lương thấp, bởi vì "nếu một người quét xưởng làm đúng phận sự của mình, anh ta có thể tiết kiệm cho chúng ta 5 đôla bằng cách nhặt các vật thừa vương vãi dưới sàn, trong khi lẽ ra anh ta có thể đưa chúng vào sọt rác bằng những nhát chổi tắc trách của mình".

Công nhân làm việc trong các nhà máy của Ford không chỉ được nhận một mức lương cao, họ còn nhận được những điều kiện vật chất khác do Ford cung cấp. Khi công việc làm ăn phát đạt, Henry Ford đã cho xây dựng cạnh nhà máy của mình một khu nhà nghỉ với những tiện nghi không kém gì một khách sạn sang trọng. Công nhân có thể nghỉ ngơi miễn phí vào những ngày nghỉ ở đây. Đến đây họ có thể tắm hơi, chơi bowling, xem phim và tham gia một vài hoạt động vui chơi khác.

Một điều rất đáng nói nữa trong chính sách đối với công nhân của Henry Ford là ông còn tạo mọi điều kiện để người da đen có được công việc trong nhà máy của ông. Ford Motor là công ty có tỷ lệ công nhân da màu cao nhất ở nước Mỹ. Trong những thập niên đầu thế kỷ XX, nếu tại các công ty khác, tình trạng phân biệt chủng tộc là phổ biến, người da đen không bao giờ được vào làm việc, hoặc chỉ được làm các công việc thấp kém, thì ở công ty của Ford, có từ 20 - 30% công nhân là người da màu. Người da đen ở đây được xếp ngang hàng với người da trắng không chỉ về lương bổng mà còn bình đẳng cả trong cơ hội thăng tiến. Bằng chứng là một người da đen đã phụ trách bộ phận cấp phát lương ở Ford Motor trong 32 năm. Đây là một hiện tượng độc nhất vô nhị ở nước Mỹ trong nửa đầu thế kỷ XX.

TIÊU CHUẨN HÓA KHÁCH HÀNG

Giảm giá và sản xuất ra càng nhiều sản phẩm càng tốt chưa làm cho Ford hài lòng. Để chiếc xe hơi thực sự trở nên thông dụng, Henry Ford còn liên tục tìm cách cải tiến sản phẩm để chiếc xe hơi có thể đạt được một giá trị sử dụng cao nhất. Từ năm 1904 -1908, Ford đã cho ra đời 8 kiểu xe khác nhau.

Đầu tiên là Model A ra đời năm 1904, động cơ bốn xi-lanh, công suất tám sức ngựa. Nó có một chỗ dành cho người lái xe, bánh xe có đường kính 72 inches. Bình nhiên liệu có thể chứa được bảy gallons dầu.

Có một câu chuyện khá đặc biệt về một chiếc Model A này. Đó là chiếc xe mang số hiệu 420. Colonel D.C. Collier ở California đã mua nó vào năm 1904. Anh ta sử dụng nó trong hai năm, sau đó bán đi để mua một xe kiểu mới cũng của Ford Motor. Chiếc 420 liên tục thay đổi chủ cho đến năm 1907, khi Edmud Jacobs - một người sống gần Ramona mua nó. Đây là khu vực có địa hình cao nhất nước Mỹ. Jacobs thường xuyên sử dụng chiếc 420 vào các công việc nặng nhọc của mình. Sau đó anh ta bán chiếc 420 và mua một chiếc xe Ford mới. Năm 1915, chiếc xe lại có thêm một ông chủ mới là Cantello. Động cơ của nó được tháo ra để sử dụng cho việc bơm nước, còn khung xe vẫn được di chuyển trên đường, chỉ khác trước là bây giờ nó được kéo bằng ngựa.

Nói về tiểu sử kỳ lạ của chiếc xe này, một tờ báo xuất bản ở New York đã phải có một câu bình luận "Bạn có thể mổ xẻ một chiếc xe Ford. Nhưng bạn không thể giết nó".

Kiểu xe thứ hai: Model B ra đời một năm sau đó. Đây là loại xe du lịch có động cơ bốn xi-lanh. Sau khi sản xuất, Ford quyết định đưa một chiếc Model B đến tham gia triển lãm xe hơi tại New York để quảng cáo sản phẩm. Trước cuộc triển lãm một tuần, Ford đưa Model B ra đua trên một đường đua phủ đầy băng. Cuộc đua thất bại. Đây là một bài học đắt giá cho Ford. Chiếc Model B bị lật nhào khi chạy với tốc độ cao do mặt đường phủ đầy băng và rất trơn. Sau khi cú lật, khung xe xuất hiện nhiều vết rạn nứt. Và tất nhiên nó không còn có thể tham dự triển lãm được nữa.

Sau cuộc đua, doanh số bán ra của những chiếc Model B rất thấp. Ford buộc phải ngừng sản xuất loại xe này. Sau bài học với chiếc Model B đó, Ford nhận ra rằng: kinh doanh không phải là một trò chơi.

Sau Model B, Ford còn cho ra đời nhiều kiểu xe khác như Model C, F, N, R, S, K. Những kiểu xe này đều có động cơ từ 2-4 xi-lanh. Nhưng so với các kiểu xe trước, những kiểu ra đời sau có công suất được nâng lên đáng kể: từ tám mã lực của Model A lên đến bốn mươi mã lực của những chiếc Model K. Trọng lượng xe được giảm liên tục 1.250 pounds xuống còn 1.050 pounds.

Tất cả những cải tiến, tất cả những lần thay đổi của Ford được tập trung vào kiểu xe thành công nhất của ông: Model T.

Ra đời năm 1908 cho đến khi ngừng sản xuất năm 1927, Model T hầu như rất ít có sự thay đổi về kiểu dáng. Tất cả những chiếc Model T được sản xuất đều có màu đen bởi vì Ford cho rằng: "Mỗi người đều có sở thích về màu sắc khác nhau. Và với những chiếc xe màu đen, khách hàng có thể sơn lên chiếc xe của mình những màu mà họ thích". Những chiếc Model T đầu tiên được lắp ráp tại nhà máy Piquette Avenue ở Detroit ngày 1.11.1908.

Đánh giá về quyết định này của Henry Ford, nhà tư vấn tài chính Larry Klein của Đại học Harvard đã coi đây là một "kế hoạch vĩ đại", một bài học mà tất cả các nhà kinh doanh đều phải phải nằm lòng.

Vấn đề đầu tiên của một nhà kinh doanh là hướng đến khách hàng. Điều này thì không còn gì phải bàn cãi. Nhưng vấn đề ở đây là anh ta sẽ phải hướng đến khách hàng như thế nào ? Ví dụ như một người kinh doanh trong lĩnh vực bảo hiểm, anh ta có ba khách hàng: một người muốn giữ lại 100% thu nhập, bởi vì ông ta không có vấn đề gì về sức khỏe,và cũng không có nhu cầu kéo dài thời hạn bảo hiểm. Một người có vấn đề về sức khỏe và muốn kéo dài thời gian bảo hiểm và chịu bỏ ra 40% thu nhập. Người còn lại sẽ chấp nhận bỏ ra 60%. Anh ta sẽ phải làm gì? Chạy theo yêu cầu của từng khách hàng? Nếu vậy, anh ta sẽ phải làm việc ít nhất 12 giờ mỗi ngày, và có khả năng anh ta sẽ không có thu nhập bởi những chi phí phụ trội phát sinh. Một nhà kinh doanh khôn ngoan là người luôn biết làm cách nào để cắt giảm những thỏa thuận mang tính cá nhân đối với một khách hàng. Thiết lập một kiểu ứng xử thông thường đối với tất cả các khách hàng sẽ là giải pháp tốt hơn cả. Hay nói khác đi là tiêu chuẩn hóa khách hàng. Việc này chỉ trở nên không cần thiết nếu anh ta kiếm được 15.000 đôla cho mỗi khách hàng. Nếu thiết lập được hệ tiêu chuẩn phù hợp, anh ta có thể kết thúc công việc lúc 3 giờ và đi chơi goft.

Thử so sánh công việc của một luật sư với công việc của một bác sĩ gia đình, chúng ta sẽ thấy được vấn đề.Một luật sư thông thường phải tốn rất nhiều thời gian và sức lực cho từng khách hàng của mình. Trong một vài trường hợp, đơn vị thời gian có thể phải tính bằng năm. Lý do là mỗi khách hàng của anh ta đều có những vấn đề riêng rất khác nhau. Và như vậy, người luật sư phải bắt đầu lại công việc từ đầu đối với những khách hàng khác nhau.

Còn đối với một bác sĩ gia đình, đối với mỗi khách hàng, anh ta chỉ mất có 20 phút:

- 4 phút dành cho những câu hỏi.

- 8 phút tìm hiểu các vấn đề khác có liên quan.

- 8 phút xử lý thông tin và kê đơn thuốc.

Lý do là đối với từng triệu chứng nhất định, anh ta chỉ phải đưa ra một đơn thuốc. Sự khác biệt ở đây có chăng chỉ là tỉ lệ các loại thuốc. Như vậy người thầy thuốc đã xác định được một hệ quy chuẩn cho các khách hàng của mình. Và công việc của anh ta trở nên đơn giản hơn rất nhiều.

Tất nhiên sự so sánh ở đây không phải mang tính tối ưu, bởi vì đối với mỗi loại công việc lại yêu cầu có phương pháp tiến hành khác nhau. Nhưng cũng không thể phủ nhận được rằng tiêu

chuẩn hóa khách hàng là một giải pháp kinh doanh hữu hiệu đối với bất cứ nhà kinh doanh nào. Chẳng thế mà tập đoàn máy tính hàng đầu thế giới Intel khi bắt đầu chiến dịch sản xuất con chip mới, họ không sản xuất theo yêu cầu của từng khách hàng, mà hàng triệu con chip giống nhau được sản xuất ra chỉ trong vòng một tháng. Một con số khác cũng ấn tượng không kém là hơn 14.000 nhà tư vấn tài chính phố Wall đã theo học các khóa về tiêu chuẩn hóa chỉ trong vòng một năm.

Từ khi ra đời tới khi quyết định chấm dứt sản xuất Model T là 19 năm, tổng cộng 15 triệu chiếc đã được bán ra toàn thế giới. Trong những năm 20, một nửa số xe lưu hành trên nước Mỹ là những chiếc Model T.

Chương III: Đặt cả thế giới trên những bánh xe

Mọi điều đều có thể xảy ra, chỉ cần ta có niềm tin, bởi vì "Niềm tin là chất tạo ra mọi thứ mà chúng ta hi vọng, đó là bằng chứng của những điều chưa được nhìn thấy nhưng rồi sẽ xảy ra".

Henry Ford

NHU CẦU XÃ HỘI RỘNG LỚN HƠN NHIỀU.PHẢI LÀM VIỆC TIẾP

Nhu cầu trong cuộc sống của con người không chỉ giới hạn ở những những chiếc xe hơi. Và với một con người như Henry Ford, 15 triệu chiếc Model T chưa thể làm ông mãn nguyện. Phải làm được nhiều hơn thế nữa. Đó chính là động lực thôi thúc ông bước vào các lĩnh vực khác: sản xuất máy bay và máy cày.

***

Ước mơ đầu tiên của Ford là sản xuất một chiếc máy cày để giảm bớt sự vất vả và tăng hiệu quả trong công việc của người nông dân. Ước mơ này tuy không được Ford thực hiện trong những ngày đầu bước vào sự nghiệp kinh doanh của mình. Nhưng điều đó không đồng nghĩa với việc ông hoàn toàn từ bỏ ước mơ sản xuất những chiếc máy cày.

Sau sự ra đời và thành công của chiếc Model T, Henry Ford đã đưa công ty của mình phát triển lên một bước mới, Ford Motor đã trở thành doanh nghiệp sản xuất xe hơi hàng đầu trên thế giới. Với khả năng tài chính và công nghệ của công ty, Ford trở lại với ước mơ thuở nhỏ: bắt tay vào nghiên cứu để chế tạo một chiếc máy cày.

Ban đầu, Ford dự định sản xuất máy cày dựa trên những nguyên tắc của việc sản xuất xe hơi: nhỏ, gọn và nhẹ. Tuy nhiên, sau một vài lần thử nghiệm, Ford nhận ra rằng quan điểm này không phù hợp với thực tế.

Trọng lượng quá nhỏ của một chiếc máy cày chỉ phát huy tác dụng khi nó chạy trên những con đường trải nhựa dành cho xe hơi. Còn khi di chuyển trên những cánh đồng thì ưu điểm đó lại trở thành nhược điểm không thể chấp nhận được:

Thứ nhất: nó không thể chạy được trên những cánh đồng gồ ghề hoặc đang đóng băng. Khối lượng nhỏ có thể làm cho nó lật nhào bất cứ lúc nào.

Thứ hai: Khi làm việc, nó phải chịu một lực kéo rất lớn của chiếc cày được lắp đằng sau. Nếu không có một khối lượng đủ lớn, nó có thể bị kéo giật lùi lại phía sau.

Thứ ba: Động cơ dùng để chở máy cày không thể giống như động cơ dùng cho xe hơi. Nó phải được lắp một động cơ có công suất lớn. Và dĩ nhiên động cơ đó phải rất nặng và cồng kềnh.

Cuối cùng, Ford đã phải từ bỏ ý tưởng sản xuất một chiếc máy cày có trọng lượng và kích thước nhỏ.

Năm 1915, chiếc máy cày đầu tiên được ra đời tại nhà máy ở Dearborn, chúng được gọi là những chiếc Fordson. Tuy nhiên những chiếc sản xuất ở đây chỉ được dùng với mục đích thử nghiệm. Nhà máy River Rouge mới là địa điểm chính sản xuất máy cày.

Đánh giá về quyết định này của Henry Ford, chỉ có thể coi đây chỉ là một quyết định để thỏa mãn những khao khát từ thuở nhỏ. Bởi vì trong thời gian này, tại Mỹ máy cày vẫn chưa trở thành phương tiện sản xuất chính trong nông nghiệp. Kiểu canh tác cũ với những chiếc cày được kéo bằng hai hoặc bốn con ngựa vẫn là hình ảnh chính xuất hiện trên những cánh đồng bao la của nước Mỹ. Phải đợi đến hai mươi năm sau khi Ford sản xuất máy cày, chúng mới trở thành công cụ sản xuất thông dụng. Và thực tế là những dây chuyền được lắp đặt để sản xuất máy cày tại River Rouge chưa bao giờ được sử dụng hết công suất.

Tuy không thành công ở Mỹ, nhưng tại Anh những chiếc Fordson thực sự đã làm nên được một kỳ tích trong thời gian Thế chiến thứ nhất.

Trong những năm 1917-1918, tuy nước Đức đang phải đối mặt với nguy cơ thất bại đã liền kề. Nhưng với bản chất hiếu chiến, giới quân sự Đức vẫn quyết định tiến hành một cuộc chiến tàu ngầm chống lại nước Anh, với hy vọng có thể xoay chuyển cục diện chiến tranh. Lần đầu tiên trong lịch sử, người Anh phải đương đầu với kiểu chiến tranh này. Và thiệt hại thì rất nặng nề: 5 triệu tấn hàng hóa bị tàu ngầm Đức đánh chìm xuống đáy đại dương. Trong số hàng hóa bị đánh chìm đó, có cả một khối lượng lớn lương thực trên đường đến tiếp tế cho nước Anh - lúc này Anh đang rơi vào cuộc khủng hoảng lương thực trầm trọng. Trước đây nước Anh vẫn liên tục phải nhập khẩu lương thực từ lục địa châu Âu để đáp ứng nhu cầu hàng ngày của mình. Khi Thế chiến thứ nhất diễn ra, nguồn cung cấp lương thực từ lục địa bị cắt bỏ hoàn toàn. Nước Anh phải tìm nguồn nhập khẩu lương thực từ khắp mọi nơi trên thế giới.

Nhưng đến năm 1917, khi Đức tiến hành cuộc chiến tàu ngầm, việc nhập khẩu lương thực trở nên bấp bênh hơn bao giờ hết. Người Anh chỉ còn duy nhất một cách giải quyết là dựa vào nền nông nghiệp nội địa để có thể tự bảo đảm được nhu cầu trong nước.

Nhưng trong lúc này, nền nông nghiệp Anh lại gặp phải khó khăn trầm trọng về nhân lực. Ở các vùng nông thôn, hầu hết đàn ông được động viên ra trận, lao động chính trên đồng ruộng là đàn bà và trẻ em. Cộng thêm vào đó, nước Anh còn phải cõng trên vai gánh nặng đảm bảo lương thực cho nửa triệu quân Mỹ đang đóng ở Anh hoặc đang tham chiến ở Pháp.

Những khó khăn đó buộc Anh phải đưa công nghệ mới vào sản xuất nông nghiệp. Và những chiếc máy cày là phương tiện khả thi nhất để giải quyết tình trạng thiếu nhân lực. Nhưng lúc này, tất cả các cơ sở công nghiệp của Anh đều đang phải hoạt động hết công suất để cung cấp trang bị chiến tranh cho quân đội.

Chính phủ Anh đã liên hệ và đặt hàng với Ford Motor số lượng máy cày lớn. Nhưng yêu cầu phải có cuộc thử nghiệm chất lượng ngay tại Anh. Lập tức, hai chiếc máy cày đầu tiên do Ford Motor sản xuất được mang đến Anh.

Có tất cả hai cuộc thử nghiệm được diễn ra. Cả hai chiếc Fordson đều thực hiện rất tốt nhiệm vụ của mình. Nó có thể làm việc cả trên đất rắn và đất nhẹ. Với một chiếc cày hai rãnh được lắp ở phía sau, nó có thể tạo ra những rãnh cày có độ sâu 5 inches và bề ngang là 16 inches. Sau cuộc kiểm tra, chính phủ Anh đã đặt hàng mua 5.000 chiếc máy cày của Ford Motor, giá mỗi chiếc là 1.500 đôla.

Chỉ hai tháng sau, tất cả số lượng máy cày đặt hàng được đưa lên tàu. Và một tuần sau chúng đã xuất hiện trên những cánh đồng ở Anh. Sự xuất hiện của máy cày Fordson đã chứng minh được ngay tác dụng của nó trong vụ thu hoạch năm đó. Dù không có một con số thống kê nào được công bố, nhưng từ thời điểm đó trở đi, không ai còn nhắc đến sự khó khăn trong vấn đề lương thực của nước Anh nữa.

Có thể nói một cách không cường điệu rằng, 5.000 chiếc máy cày của Ford Motor được gửi đến Anh kịp thời đã cứu nước Anh thoát khỏi một cuộc khủng hoảng về lương thực đang cận kề.

***

Tên tuổi của Ford Motor và Henry Ford gắn liền với những chiếc xe hơi giá rẻ. Chiến lược kinh doanh của Ford là sản xuất xe hơi. Nhưng cùng với sự phát triển của công ty và yêu cầu mới của tình hình thế giới, công ty Ford Motor không thể đứng ngoài cuộc chơi trong lĩnh vực hàng không với những chiếc máy bay đang ngày càng trở nên thông dụng với một số ưu thế tuyệt đối so với xe hơi.

Năm 1920 Ford quyết định góp vốn cùng 19 nhà đầu tư khác, đầu tư vào một nhà máy sản xuất máy bay: Start Metal. Đến năm 1925 thì Ford mua lại toàn bộ cổ phần của công ty này, và biến nó thành một bộ phận của Ford Motor.

Các kỹ sư của Ford đã nghiên cứu cải tiến những động cơ sử dụng cho xe hơi để có thể lắp đặt thành động cơ máy bay. Đến năm 1926, một mẫu máy bay đầu tiên được ra đời: những chiếc Ford Tri-Motor (trong ngành hàng không người ta thường gọi là “Con ngỗng thiếc”). Trong thời gian tồn tại của mình, từ năm 1926-1933, Ford Tri-Motor được sản xuất tổng cộng 199 chiếc. Được bán ra nhiều nơi trên thế giới, phục vụ cả ngành hàng không dân dụng và quân sự (Ford Tri-Motor được sử dụng nhiều nhất trong lực lượng không quân Canada).

Sau ba năm ra đời, Ford Tri-Motor được sử dụng trong những chuyến bay xuyên lục địa từ bờ

Đại Tây dương đến Thái Bình dương, chủ yếu là tuyến New York - San Diego. một chiếc Ford Tri-Motor có thể chở ba người trong phi hành đoàn (hai phi công và một tiếp viên) cùng tám hoặc chín hành khách.

Giống như những chiếc xe hơi, những chiếc máy bay do Ford Motor sản xuất cũng có kiểu dáng đẹp, giá rẻ và hệ số an toàn cao.

Trên cơ sở của những chiếc Ford Tri-Motor, Ford tiếp tục cải tiến và cho ra đời chiếc Douglas DC-2 vào năm 1932. So với những chiếc Ford Tri-Motor thì Douglas DC-2 có những thông số kỹ thuật ưu việt hơn Ford Tri- Motor.

Douglas DC-2 có thể chở 14 hành khách cùng phi hành đoàn. Nó được sản xuất bởi tập đoàn Douglas Aircraft và Ford là một trong những cổ đông chính. Trong giai đoạn những năm 30, Douglas là đối thủ cạnh tranh chính của Boeing 247 do United Airline sản xuất. Với thời gian tồn tại của mình, Douglas trở thành loại máy bay thành công nhất trong lịch sử với hệ số an toàn gần như là tuyệt đối. Ngoài ra, Ford Motor còn sản xuất các loại máy bay dành cho lực lượng không quân Mỹ.

TIẾN RA THẾ GIỚI VỚI HỌC THUYẾT FORD

Tiến ra thế giới là một cuộc chơi đầy cam go và thử thách, nhất là trong hoàn cảnh những năm đầu thế kỷ XX, khi mà hàng rào thuế quan và sự khác biệt về ý thức hệ luôn là những thử thách cực kỳ khắc nghiệt. Bên cạnh một vài thất bại là điều không thể tránh khỏi thì quyết định "bành trướng" thế giới của Ford ghi một dấu ấn đậm nét trong lịch sử ngành chế tạo xe hơi của thế giới. Nếu không có quyết định tiến ra thị trường thế giới của Ford, dây chuyền lắp ráp và những phương pháp sản xuất tiên tiến sẽ chỉ tồn tại trong nước Mỹ mà không hề được nhân rộng ra toàn thế giới. Sự tác động đến thế giới của quyết định này còn được nâng lên một tầm mới khi nó trở thành sự quảng bá của một học thuyết kinh tế - chính trị: học thuyết Ford.

Điểm cốt lõi của học thuyết Ford là sử dụng dây chuyền lắp ráp nhằm sản xuất hàng loạt sản phẩm cho thị trường và có một chính sách kinh tế ổn định là biện pháp để giữ sự ổn định về chính trị và xã hội. Học thuyết này được hầu hết các nước công nghiệp phương Tây áp dụng trong những năm trước Thế chiến thứ hai.

Liên bang Xô viết trong thời kỳ đầu xây dựng nền kinh tế của mình (1920-1930) cũng rất hăng hái trong việc nghiên cứu và áp dụng học thuyết Ford. Hàng loạt những học giả nghiên cứu về học thuyết này, cùng với những kỹ sư, những chuyên gia công nghệ được Nhà nước Xô viết mời sang nhằm xây dựng cơ sở hạ tầng cho nền kinh tế của họ. Ảnh hưởng lớn nhất của học thuyết Ford đối với những người lãnh đạo Nhà nước Xô viết là việc họ xây dựng một nền kinh tế quản lý bằng kế hoạch với những kế hoạch năm năm liên tiếp. Cuối những năm 50 của thế kỷ XX, những quan điểm của học thuyết Ford đã trở nên lỗi thời so với xu hướng toàn cầu hóa đang diễn ra trên thế giới. Những dòng vốn và lao động có khả năng di chuyển dễ dàng đến tất cả mọi nơi

trên thế giới đã phá sập những bức tường mà học thuyết Ford dựng nên xung quanh các nền công nghiệp nội địa. Tất cả các nước áp dụng học thuyết Ford trong thời gian này đều rơi vào tình trạng khó khăn: tỉ lệ phát triển kinh tế gần như ở con số 0, lạm phát, thất nghiệp tăng cao.

Đứng trước khó khăn, những nước trước kia đã từng áp dụng học thuyết Ford đều từ bỏ nó, và đi theo con đường hội nhập của xu hướng toàn cầu hóa đang thắng thế.

Song, dẫu sao, học thuyết Ford đã ghi dấu ấn của nó trong môt chặng đường phát triển của lịch sử kinh tế. Nó đã hoàn thành sứ mệnh lịch sử của mình và nhường chỗ cho những học thuyết mới trong thời đại mới - thời đại toàn cầu hóa.

***

Khi những chiếc Model T chiếm lĩnh thị trường nước Mỹ, Henry Ford bắt đầu nghĩ đến việc đưa những sản phẩm của mình tiến ra thị trường thế giới.

Thông thường, ý tưởng mở rộng kinh doanh ra nước ngoài được bắt đầu từ những bước khảo sát thị trường hay nhu cầu tại nơi mà hàng hóa của họ sẽ tiêu thụ. Nhưng đối với Henry Ford và Ford Motor thì không phải vậy. Quyết định đưa những chiếc xe Ford ra thị trường thế giới lại bắt nguồn từ một giải đua xe tại bãi biển Palm.

Tại đây, năm 1905 một giải đua xe lớn được tổ chức với những chiếc xe tham dự đến từ nhiều nơi trên thế giới. Ford cũng đem chiếc Model C mà mình đang sản xuất đến tham dự cuộc thi. Trong cuộc đua, một vụ va chạm mạnh khiến một chiếc xe của Pháp bị loại khỏi đường đua. Quan sát chiếc xe vừa bị loại, Ford nhận thấy rằng chiếc xe của Pháp có hình dáng nhỏ hơn và nhiều chi tiết hiện đại hơn so với những chiếc Model C mà ông đang sản xuất. Sau cuộc đua, Ford tháo rời một bóng đèn trước của chiếc xe để xem xét. So với bộ phận cùng loại của chiếc Model C, nó sáng hơn nhiều và khả năng chịu lực cũng tốt hơn. Ford hỏi các kỹ sư Pháp về chất liệu dùng để chế tạo những bộ phận này. Không ai có thể đưa ra câu trả lời làm Ford thỏa mãn. Ông quyết định mang nó về để các kỹ sư nghiên cứu. Cuối cùng họ cũng tìm ra được nguyên nhân: trong khi luyện thép, người Pháp đã cho thêm vào quặng sắt một chất phụ gia gọi là Vadium.

Ford đã thử luyện thép theo công nghệ này. Nhưng tất cả các lần luyện thử nghiệm đều thất bại. Ford gửi mẫu cho một chuyên gia về luyện thép người Anh, đề nghị ông ta giải thích vì sao các cuộc thử nghiệm đều thất bại. Nguyên nhân thất bại đã được làm sáng tỏ: muốn đưa được Vadium vào thép, yêu cầu lò luyện thép phải đạt được nhiệt độ 3.000^0C. Trong khi đó, tất cả các lò luyện thép của Mỹ chỉ đạt được nhiệt độ 2.700^0C.

Không đầu hàng trước khó khăn, Ford quyết định hợp tác với một xí nghiệp luyện thép nhỏ ở Canton, bang Ohio. Với số tiền được Ford tài trợ, xí nghiệp này đã tiến hành cải tiến lò luyện để đạt được nhiệt độ cần thiết. Nhưng lần thử nghiệm đầu tiên đã không thành công, rất ít Vanadi được giữ lại trong thép. Chất lượng thép thành phẩm không hơn gì so với phương pháp cũ. Không nản lòng trước thất bại, Ford tiếp tục cho tiến hành thử nghiệm. Ở lần thử nghiệm thứ hai

thành công đã đến với ông. Với Vanadi, chất lượng thép đã được nâng lên rõ rệt, khả năng chịu lực của thép từ 60.000-70.000 pounds trước đây đã tăng lên đến 170.000 pounds.

Công nghệ luyện thép mới cho phép Ford và các kỹ sư của ông tiếp tục hoàn thiện những chiếc xe đang sản xuất. Nhưng quan trọng hơn, nó đã cung cấp cho Ford một quan điểm, một cách nhìn nhận mang tầm thế giới. Vanadi cho ông thấy rằng, xe hơi không chỉ được sản xuất và tiêu thụ ở nước Mỹ. Công nghiệp sản xuất xe hơi còn có ở cả những nước châu Âu khác. Và tất nhiên thị trường châu Âu tất yếu sẽ có nhu cầu với mặt hàng này.

Quyết định đầu tiên trên con đường tiến ra thị trường thế giới của Henry Ford là tiến vào thị trường Anh quốc.

Ở Anh lúc này, hầu hết người dân chỉ coi xe hơi là một thứ đồ chơi đắt tiền cho những kẻ giàu có. Chưa một doanh nghiệp sản xuất xe hơi nào của Anh và của cả những quốc gia châu Âu láng giềng có thể chiến thắng định kiến này, hay ít nhất là có ý định chiến đấu với nó. Ford Motor là lực lượng tiên phong trên con đường tìm chỗ đứng vững chắc cho xe hơi trong thời đại mới.

Việc đầu tiên khi thâm nhập vào thị trường nước Anh là Ford đã cho tổ chức hàng loạt những buổi trình diễn của những chiếc Model C. Và tâm lý coi xe hơi chỉ là một thứ đồ chơi của người Anh dần dần đã bị những chiếc Model C đẩy lui. Đặc biệt, trong một lần trình diễn, một chiếc Model C đã chạy liên tục được trong 800 dặm. Chắc hẳn bất cứ người Anh nào cũng có thể hiểu được rằng không có một thứ đồ chơi nào có thể chạy được một quãng đường dài như thế.

Năm 1908, đại lý đầu tiên của Ford Motor được mở ở Luân Đôn. Hai năm sau, doanh số bán xe đã có những kết quả khả quan: 600 xe được bán ra trong vòng một năm. Năm 1911, một sự kiện khác làm thị trường xe hơi nước Anh có những bước phát triển mới. Henry Alexander lái một chiếc Model T lên đỉnh dãy Ben Nevis, cao 4.600 feet - dãy núi cao nhất nước Anh. Và hiệu quả tức thì được biểu hiện ở doanh số bán xe năm đó:14.000 xe được tiêu thụ tại đất nước này.

Sau những thành công ban đầu tại Anh, Ford quyết định mở một nhà máy lắp ráp tại Manchester. Đây là nhà máy lắp ráp xe đầu tiên của Ford Motor bên ngoài Bắc Mỹ.

Cũng trong năm 1911, một nhà máy lắp ráp khác cũng được xây dựng tại Canada. Và cũng như tại Anh,Ford Motor cũng nhanh chóng chiếm lĩnh thị trường tại đây.

Không dừng lại ở đó, Ford còn quyết định tiếp tục mở rộng thị trường ra một số các quốc gia khác. Năm 1912, Ford hợp tác cùng Công ty Agnelli of Fiat để xây dựng một nhà máy sản xuất xe hơi tại Ý. Tại Đức, nhà máy đầu tiên được xây dựng năm 1920 với sự khuyến khích và hỗ trợ của Tổng thống Herbert Hoover và Bộ Thương mại. Cùng năm, Ford còn xây dựng các nhà máy tại Australia, Ấn Độ và Pháp. Năm 1929, Ford đã ký thành công thỏa thuận thương mại với sáu quốc gia. Đáp lại lời kêu gọi của Chủ tịch Hội đồng Bộ trưởng Liên bang Xô viết Stalin, Ford cũng đồng ý cử những kỹ sư và những chuyên gia người Mỹ đến giúp Liên xô xây dựng một nhà máy sản xuất tại thành phố Gorky.

Cho đến đầu những năm 30, tại tất cả các quốc gia mà Mỹ có quan hệ ngoại giao, Ford Motor

đều tiến hành những hoạt động kinh doanh. Năm 1932, một phần ba số xe hơi chạy trên toàn thế giới mang nhãn hiệu Ford.

Chiếm lĩnh thế giới bằng các sản phẩm của mình là tư duy kinh doanh mà bất cứ một doanh nghiệp nào muốn thành công đều phải có. Vấn đề ở đây là mục đích. Tiến ra thị trường thế giới để kiếm được nhiều lợi nhuận hơn, đó là điều dĩ nhiên. Henry Ford không điên rồ đến mức đưa những chiếc xe của mình ra biếu không người dân ở các nước khác. Nhưng đằng sau mục đích lợi nhuận ấy lại là một khát vọng hòa bình, dẫu rằng đó là những khát vọng có phần rất hồn nhiên của một người không có khả năng về chính trị, ông chỉ hành động theo sự mách bảo của lương tâm.

Năm 1915, khi Thế chiến thứ nhất đã diễn ra được một năm ở châu Âu, Ford quyết định phải làm một điều gì đó để chấm dứt cuộc chiến vô nghĩa này. Ông đã tuyên bố trên tờ *Detroit New* rằng "tôi có thể hiến toàn bộ tài sản của mình cho nỗ lực nhằm chấm dứt chiến tranh". Lời tuyên bố đầy hấp dẫn này đã thu hút được rất nhiều người, trong đó có cả những kẻ cơ hội.

Một vài ngày sau, một người Hungari gốc Do Thái là Raska Schwimmer đến gặp Ford và đề nghị ông tiến hành kế hoạch chấm dứt chiến tranh do anh ta phác thảo. Nội dung chính của kế hoạch là tập hợp những nhà đấu tranh vì hòa bình của châu Mỹ, sau đó đưa họ đến châu Âu kêu gọi các nước này ngừng chiến. Mặc dù không hề nhận thức được giá trị thực tế của giải pháp này, Ford vẫn đồng ý thực hiện kế hoạch của Raska Schwimmer. Ông đã tập hợp được 150 nhà hoạt động hòa bình của nước Mỹ và tổ chức cho họ đến châu Âu. Đầu tiên họ đặt chân đến Oslo - Na Uy (18.12.1915). Tại đây, Henry Ford đã có một bài diễn thuyết kêu gọi các nước châu Âu chấm dứt việc sản xuất vũ khí và thay vào đó bằng máy cày. Sau đó, Ford rời Na Uy đến Hà Lan.

Nhưng những nỗ lực vì hòa bình của Ford nhanh chóng chấm dứt. Đáp lại những lời kêu gọi của Ford là thái độ nhạo báng của chính phủ các nước châu Âu. Sau một thời gian ngắn ở châu Âu, Ford và phái đoàn của mình quay trở lại Mỹ với một tâm trạng hết sức thất vọng.

Thái độ của các chính phủ châu Âu đã tác động rất lớn đến suy nghĩ của Ford. Ông nói: "Họ coi thường những nỗ lực hòa bình của tôi, vậy thì họ sẽ phải chịu những tai họa do chiến tranh đem lại". Bực tức sau thất bại của chuyến đi, khi về Mỹ, một sự kiện nữa lại tác động đến Ford. Một nhà truyền giáo Do Thái tại Phila- delphia là Joseph Krawkepf đã lên tiếng chỉ trích những hành động của Ford chỉ là trò trẻ con với mục đích chính là đánh bóng tên tuổi của mình, chứ không phải nhằm mục đích chấm dứt chiến tranh.

Sau thất bại của chuyến đi kêu gọi hòa bình ở châu Âu năm 1915, Henry Ford nhận ra rằng phải làm một điều gì đó thiết thực hơn nếu muốn giữ được hòa bình trên phạm vi toàn thế giới. Ông cũng tin rằng mở rộng thương mại và hợp tác quốc tế sẽ là một sự bảo đảm cho hòa bình. Để chứng minh cho quan điểm này, Ford chủ trương đưa dây chuyền lắp ráp và những chiếc Model T đến tất cả các nước trên thế giới.

Nhưng mong muốn của Ford đã không thể trở thành hiện thực. Tại những nước có sự xuất hiện của những chiếc xe kiểu T hay có những nhà máy sản xuất theo kiểu dây chuyền lắp ráp, khái niệm "hòa bình" vẫn không thể tồn tại.

Nếu quan điểm của Ford được đặt vào một môi trường khác, một thời điểm khác, có lẽ nó sẽ có những thành công lớn hơn. Tương tự như quan điểm của Ford, nhưng được đặt trong hoàn cảnh thế giới của những năm cuối thế kỷ XX, là lý thuyết "vòng cung vàng ngăn ngừa xung đột" của Thomas Friedman. Friedman cũng cho rằng thương mại và hợp tác quốc tế là quân bài chiến lược bảo đảm cho nền hòa bình và an ninh thế giới. Chỉ khác một điều là Friedman không sử dụng hình ảnh những chiếc Model T làm hình ảnh biểu hiện cho thương mại và hợp tác quốc tế như Ford mà ông sử dụng những cửa hiệu Mc. Donald's. Lý thuyết "vòng cung vàng ngăn ngừa xung đột" của Thomas Friedman đã chứng minh rằng: tại hai quốc gia đều có cửa hiệu Mc. Donald's, chiến tranh sẽ không bao giờ xảy ra. Và trong thực tế, lý thuyết này đã được chứng minh là hoàn toàn đúng đắn. Còn đối với những chiếc Model T của Henry Ford, chúng đã không làm được việc mà những cửa hiệu Mc. Donald's làm được nửa thế kỷ sau đó.

Một thất bại hoàn toàn trong nỗ lực kiếm tìm hòa bình của Henry Ford chính là Chủ nghĩa phát-xít Đức.

Vào những năm 20 của thế kỷ XX, nước Đức như bị thôi miên bởi học thuyết của Ford. Theo ghi chép của những bài báo lúc đó còn lại đến ngày nay thì trên tất cả các đường phố trên toàn nước Đức tràn ngập những bức chân dung khổ lớn của Ford, người dân Đức nói về Ford như thể đang nói về một niềm đam mê. Họ coi Ford như một biểu tượng cho sự thành công của nước Mỹ. Chính Hitler trong một lần trả lời phỏng vấn với tờ *Detroit News* cũng thừa nhận mình luôn đặt hình ảnh Ford trên bàn làm việc và coi Ford như một nguồn cảm hứng đối với ông ta. Và Ford cũng đáp lại sự kỳ vọng đó của nước Đức. Một loạt nhà máy của Ford Motor được xây dựng ở Đức, rất nhiều các kỹ sư và chuyên gia kỹ thuật được đưa sang Đức để chuyển giao công nghệ. Năm 1928, Ford tiến thêm một bước mới trên con đường đi tới trái tim của dân tộc Đức, ông quyết định hợp nhất tất cả tài sản của Ford Motor tại nước Đức với một cartel hóa chất Đức- I.G. Farben. Tập đoàn mới có tên Ford Motor.A.G. Mặc dù chỉ nắm trong tay 40% cổ phần của liên doanh, nhưng Carl Bosch chủ tịch của I. G. Farben vẫn được giữ chức chủ tịch. Edsel Ford cũng tham gia vào công việc điều hành tập đoàn với tư cách là phó chủ tịch.

Phần III: HỌC TẬP THỰC SỰ LÀ MỘT VIỆC VĨ ĐẠI

"Bất kỳ ai dừng học tập đều già, dù anh ta ở tuổi hai mươi hay tám mươi. Bất kỳ ai đang học tập đều trẻ. Điều vĩ đại nhất trong cuộc sống là giữ tâm hồn bạn trẻ trung."

Henry Ford

CÂU CHUYỆN VỀ CHIẾC NỒI NẤU XÚP CỦA MẸ

Chúng ta sẽ có được kiến thức từ đâu? Bằng cách tích lũy qua sách vở, qua sự tìm tòi, quan sát và học hỏi trong thực tế. Qua tất cả những kênh thông tin. Và điều đó sẽ phải có một phương pháp. Đó là liên tục tư duy, liên tục ấp ủ điều mà mình theo đuổi và theo đuổi tới cùng. Có thể nói, phương pháp để chiếm lĩnh được kiến thức là điều đáng chú ý nhất ở Henry Ford.Nếu xét trên góc độ bằng cấp, Ford khi rời trường trung học và đã trở thành một chàng nông dân.Nhưng nói về kho kiến thức thì ngay cả một nhà bác học như Edison cũng phải kính nể ông.

Ford sinh ra trong một gia đình nông dân chẳng lấy gì làm khá giả nên điều kiện học tập của ông không được tốt lắm. Ông còn bỏ học rất sớm (khi mới 17 tuổi) để mưu sinh, và dĩ nhiên với điều kiện như vậy, trường học không thể cung cấp cho ông một lượng kiến thức phong phú được. Nhưng bù lại, Ford lại có khả năng và có ý thức thu lượm kiến thức từ nhiều nguồn khác nhau, ngoài môi trường học tập chính quy. Quá trình tìm cách cải tiến chiếc nồi hơi của cậu bé Ford là một minh chứng cho điều này. Tìm tòi kiến thức qua sách vở, báo chí, trường lớp chưa đủ, cậu còn thông qua kinh nghiệm thực tế để giải quyết những vấn đề mà sách vở không thể cung cấp cho cậu câu trả lời. Thực tế chính là một quyển sách giáo khoa tốt nhất mà Ford luôn căn cứ vào đó để hoạch định những chiến lược cho mình.

Có một điều mà ta phải chú ý ở Ford đó là khả năng sáng tạo của ông là rất lớn. Hầu như tất cả những việc mà ông làm trên con đường đi đến thành công đều không có một tiền lệ nào để ông có thể học tập những kinh nghiệm cho riêng minh. Xe hơi trong những năm đầu tiên của thế kỷ XX vẫn là điều quá lạ lẫm. Tất cả những doanh nghiệp sản xuất xe hơi lúc ấy đều phải tự tìm tòi hướng đi cho riêng mình. Sự học hỏi nếu có trong thời kỳ này thì cũng chỉ đơn thuần là sự sao chép y nguyên. Sản xuất theo dây chuyền thì đã có trong lịch sử, nhưng để đưa dây chuyền trở thành một phương pháp sản xuất thật sự hiệu quả thì chưa có ai làm được. Và Ford là người đầu tiên đưa nó vào sản xuất. Trong khi tất cả mọi doanh nghiệp đều tập trung vào sản xuất những chiếc xe đắt tiền với kiểu dáng cầu kỳ, thì Ford là người đầu tiên đưa ra chiến lược sản xuất xe giá rẻ. Khi chưa có một ông chủ nào trả cho công nhân của mình mức lương 5 đôla cho một ngày làm việc 8 tiếng thì Ford là người đầu tiên thực hiện điều đó. Khi luôn luôn giữ vai trò của một người tiên phong như vậy, điều dĩ nhiên Ford sẽ không thể có một khuôn mẫu sẵn có nào để học hỏi. Tất cả đều phải bắt đầu từ đầu với những thử nghiệm dần dần để có thể đạt được thành công. Điều duy nhất mà Ford có thể học hỏi chính là từ những yêu cầu của sản xuất và cuộc sống. Ford cũng đã từng nói "Mọi người thắc mắc là tại sao chúng tôi lại luôn luôn có được những sáng kiến không ngừng như vậy?

Câu trả lời của chúng tôi rất đơn giản, cuộc sống xung quanh luôn đầy rẫy những sáng kiến. Vấn đề là anh có biết khai thác và tận dụng chúng hay không mà thôi".

***

Mặc dù rất mệt mỏi sau chuyến đi dài, nhưng đêm ấy cậu bé Ford không tài nào chợp mắt được.

Cỗ máy "khổng lồ" mà cậu gặp khi sáng cứ cuốn lấy tâm trí cậu. Làm sao để chế tạo ra được cỗ máy giống như vậy? Câu hỏi lớn vởn trong đầu. Không thể nhờ bố làm giúp được. Phải tự mình làm ra nó. Đó là những suy nghĩ của Ford lúc bấy giờ. Nhưng phải làm thế nào? Làm thế nào? Những câu hỏi bám riết lấy, theo cậu bé vào trong cả giấc ngủ.

Sáng hôm sau, khi mọi người trong nhà vẫn đang ngủ ngon, Ford đã trở dậy, việc đầu tiên mà cậu làm là chạy xuống bếp, lục tung tất cả đồ đạc nấu bếp của mẹ lên để tìm một vật gì đó. Cậu mừng rỡ reo vang khi tìm thấy một chiếc nồi bằng đồng khá lớn mà mẹ cậu vẫn hay dùng để nấu món xúp. Ford cầm chiếc nồi chạy vọt ra cửa, băng qua cánh đồng lúa mì đã cao ngang ngực. Ford đến nhà một người bạn học cùng lớp, người cậu nhễ nhại mồ hôi, trên người vẫn chỉ mặc nguyên bộ quần áo ngủ. Nhà cậu bạn này vẫn đang ngủ, Ford trèo rào, rón rén bước đến cửa sổ phòng ngủ của bạn và gõ nhè nhẹ từng hồi ba tiếng một. Nhận được ám hiệu đã được quy định từ trước, cậu bạn thò cổ ra ngoài cửa sổ hỏi "Gì thế?". Ford cười toe, giơ chiếc nồi nhôm lên. Cậu bạn tên Antony chưa hiểu chuyện gì xảy ra đã bị Ford kéo tuột ra ngoài cửa sổ:

- Antony, thấy không, thấy không, tớ đã tìm được nó rồi!

Antony lại càng ngạc nhiên, không hiểu chiếc nồi nấu xúp này thì có liên quan đến trò chơi thường ngày mà cậu cùng lũ bạn hay chơi:

- Nhưng chúng ta đã thôi không chơi trò Don Kihôtê nữa rồi. Cậu cần khiên để làm gì?

- Không phải để chơi, chúng ta sẽ chế tạo một cỗ máy.

Antony vẫn không thể hình dung được người bạn mình định làm gì. Cũng dễ hiểu cho thái độ này của cậu bạn, vì ở thời điểm Ford 12 tuổi, tuy thế giới đã biết đến động cơ hơi nước được một thời gian khá lâu rồi nhưng ở một thị trấn miền quê như Dearborn này thì động cơ hơi nước vẫn còn là một cái gì đó quá xa vời. Ngay cả với những người làm những công việc liên quan đến máy móc, động cơ hơi nước vẫn là một khái niệm mơ hồ. Và chế tạo ra nó còn là một ý tưởng còn xa lạ hơn.

Không thể giải thích cặn kẽ cho người bạn ngay lúc này, Ford hẹn người bạn ra trường học sau một tiếng nữa, mặc dù ngày hôm đó là ngày nghỉ. Sự phấn khích tột độ đã kéo cậu tiếp tục chạy đến nhà vài người bạn nữa. Tất cả họ cũng đều không hiểu gì về việc Ford định làm. Như tất cả những đứa trẻ khác, họ chỉ nghĩ Ford đang bày ra một trò chơi gì mới. Có lẽ không ai có thể tưởng tượng rằng, đây là bước đi đầu tiên để biến một cậu nhóc trở thành huyền thoại của nước Mỹ và thế giới.

Khi Antony và ba người bạn khác ra đến trường, chứng kiến cảnh Ford vẫn trong bộ đồ ngủ đang miệt mài bên cạnh chiếc nồi nấu xúp. Họ ngạc nhiên hỏi Ford định làm gì với vật dụng nấu bếp ấy. Ford trình bày lại ý tưởng chế tạo một động cơ hơi nước, nhưng lần này thì cặn kẽ hơn. Không thể hiểu được việc mà Ford dự định làm, nhưng sự thuyết phục của Ford về một đồ chơi mới khác hẳn với những thứ họ đã chơi trước kia đã lôi kéo Antony và những cậu nhóc khác. Tom - người nhiều tuổi nhất trong nhóm bạn thì tỏ ra rất thích thú vì động cơ này có thể khiến cậu ta nổi bật hơn trong đám bạn gái. Ford ngay lập tức gạt phắt ngay ý tưởng đó, cậu nói chỉ

muốn làm một động cơ cho cả nhóm chứ không phải vì mục đích nào khác. Và mục tiêu xa hơn là chế tạo ra một cỗ máy có thể di chuyển được trên những cánh đồng để thay thế cho những con ngựa đang được sử dụng để kéo cày. Tom tỏ ra coi thường ý kiến của Ford, coi đó như một ý tưởng điên rồ. Tom bảo vệ quan điểm của mình bằng lý luận rằng: ngay cả bố cậu ta là một thợ cơ khí lành nghề cũng không thể sản xuất ra được một phương tiện như vậy chứ chưa nói gì đến lũ nhóc này.

Thái độ bất hợp tác của Tom ngay lập tức được đáp lại bằng quyết định khai trừ cậu ta ra khỏi "nhóm chế tạo" của Ford, mặc dù hiểu được những khó khăn sẽ gặp phải khi thiếu Tom, bởi vì cậu ta là người duy nhất trong nhóm có một chút kiến thức về cơ khí học được từ người bố. Nhưng cá tính của Ford là như vậy. Những năm sau này, khi bước vào con đường kinh doanh, cậu bé Ford trở thành chủ tịch Ford vẫn giữ nguyên bản tính quyết đoán của mình. Không ai được phép trái ý,không ai được quyền tỏ ra bất đồng, tất cả phải do Ford quyết định.

Chiếc nồi lấy từ nhà được Ford dự định dùng để làm nồi hơi. Vấn đề bây giờ là phải làm sao để bịt kín được những kẽ hở của chiếc nồi. Antony đề xuất ý tưởng dùng sáp ong trát vào những kẽ hở đó. Cả nhóm đồng tình. Nhưng lấy tiền ở đâu ra để mua sáp ong? Không có tiền, bốn cậu nhóc quyết định từng người về nhà mình để tìm kiếm. Họ hẹn nhau đến trưa sẽ quay lại trường.

***

Ford về nhà trong bộ dạng lếch thếch, bẩn thỉu. Vẫn mặc nguyên bộ quần áo ngủ, cậu sà vào bếp, lục tung tất cả đống chai lọ trong đó lên. Bà Mary mẹ cậu đang nấu ăn cũng phải ngẩng lên hỏi cậu tìm gì. Ford trả lời nhát gừng câu hỏi của mẹ, cố tránh để bà không để ý đến sự biến mất của cái nồi nấu xúp. Không tìm thấy thứ mình cần, Ford tiu nghỉu ngồi xuống bàn ăn. Sực nhớ ra là từ sáng đến giờ mình vẫn chưa có gì trong bụng, Ford chén ngấu nghiến khẩu phần ăn sáng của mình vẫn để phần trên bàn. Vừa ăn xong, cậu chạy vội về phòng riêng. Nhưng điều gì phải đến cũng đã đến, bà Mary cất tiếng hỏi về cái nồi xúp mọi khi. Cũng như tất cả các cậu bé cùng trang lứa khác, Ford điếng người sợ sệt vì tội lỗi mình vừa gây ra. Không thể mang về trả mẹ cái nồi đã bị méo mó vì những nhát búa rất cơ học ban sáng, cũng không thể chối biến đi việc mình đã làm, bởi vì với bản tính ham mê tìm tòi của mình, Ford là thành viên duy nhất trong gia đình luôn luôn bị chất vấn về những sự mất mát hay hỏng hóc đồ đạc trong gia đình. Ford thành thật khai báo việc mình đã lấy chiếc nồi và trình bày luôn ý tưởng chế tạo một động cơ hơi nước.

Cũng không khác gì những đứa trẻ trong đám bạn của Ford, bà Mary cũng không hiểu một tí gì về động cơ hay máy móc, ngoài ra bà cũng đã qua từ lâu rồi cái tuổi ham thích, tò mò khi có một trò chơi mới. Sự tức giận có thể đổ lên đầu Ford vì sự biến mất của cái nồi nấu xúp duy nhất trong nhà. Nhưng bà Mary lại là người mẹ rất hiền dịu, không biết về những việc đứa con trai đang làm, song bà lại tin chắc sự thành công sẽ đến với đứa con hiếu động của mình trong tương lai. Không những không có một lời trách móc nào về lỗi lầm của Ford mà bà còn động viên cậu bé cố gắng hoàn thành công việc mà cậu đang làm. Ford thở phào nhẹ nhõm trước thái độ của mẹ. Có thể đối với những người nổi tiếng khác, sự thành công và danh tiếng của họ sẽ đến từ những sự kiện khác lớn hơn, vĩ đại hơn. Nhưng đối với Ford, như những lời sau này ông kể lại thì chiếc nồi nấu xúp và thái độ khoan dung của mẹ chính là bước đệm đầu tiên trong sự nghiệp

của ông. Và chắc chắn không ai có thể phủ nhận rằng nếu không có bước đầu tiên ấy thì sẽ không thể có những bước thành công sau này.

Vừa ăn xong bữa trưa, Ford đã chạy vội vào phòng. Chui xuống gầm giường, Ford lôi ra hộp đồ nghề của mình. Trong đó có đủ tua vít, đinh ốc và các thứ linh tinh khác mà cậu cóp nhặt được. Một vật quan trọng khác trong đó là một chiếc hộp sắt nhỏ có khóa do Ford tự làm. Cậu tháo chiếc chìa khóa vẫn đeo ở cổ ra và mở chiếc hộp. Trong hộp có những đồng xu nhỏ mà cậu tích cóp suốt mấy tháng nay. Ford định dùng số tiền này để mua một món quà gì đó cho mẹ nhân ngày sinh nhật bà. Nhưng để chế tạo được một cỗ máy hơi nước, cậu phải có tiền để mua một vài thứ khác. Băn khoăn không biết nên quyết định thế nào. Ford chạy đến bên cạnh mẹ và nói cho bà biết khó khăn của cậu. Bà Mary quả thật là một bà mẹ tuyệt vời. Mặc dù không phải là một gia đình giàu có gì nhưng bà vẫn đưa cho Ford một khoản tiền nhỏ để cậu có thể thực hiện mơ ước chế tạo của mình, bà còn bảo Ford giữ lại số tiền cậu đã tích cóp được để làm những việc quan trọng hơn.

Mừng rỡ vì sự ủng hộ hết lòng của mẹ, Ford băng băng chạy ra trường. Chưa cậu bạn nào có mặt. Ford chui vào "kho hàng" bí mật của cả nhóm để lấy ra chiếc nồi. Vừa ngắm nghía nó, cậu vừa mơ đến một ngày không xa nữa, những luồng hơi nóng từ phụt ra từ chiếc nồi này sẽ làm quay tít những chiếc chong chóng gắn trên đó. Giấc mơ của Ford đột ngột bị dừng lại bởi cái vỗ vai của Antony. Cậu ta báo tin cho Ford biết rằng không tìm thấy sáp ong trong nhà mình. Một lúc sau, tất cả nhóm đã có mặt. Không ai tìm được sáp ong.

Ford tuyên bố về "quỹ tài trợ" cậu vừa nhận được cho "nhóm phát minh", cậu quyết định sẽ trích một khoản để mua sáp. Antony được cử đi ra cửa hiệu trong thị trấn, những người còn khác ở lại tiếp tục công việc. Một người đi kiếm củi khô, người còn lại sẽ cùng Ford "nghiên cứu" cách để làm sao trát sáp ong kín chiếc nồi.

Sáp ong đã được Antony mua về tới nơi, củi khô cũng tập trung đủ. Cả nhóm bắt đầu công việc. Từng kẽ hở nhỏ của chiếc nồi đã được bịt kín. Ford lấy hộp đồ nghề của mình ra, khoan một lỗ nhỏ trên nắp chiếc nồi. Công việc đã hoàn tất. Bây giờ là đến công đoạn đun sôi nước ở bên trong. Đống củi khô được nhóm lên. Chiếc nồi được đặt lên trên. Cả nhóm háo hức chờ đợi một luồng hơi nước mạnh mẽ phụt ra từ lỗ thủng trên nắp nồi. Nhưng một việc xảy ra ngoài dự kiến của lũ trẻ. Nước trong nồi chưa kịp sôi thì lớp sáp trát bên ngoài đã bắt đầu tan chảy. Ford vội vàng bảo nhóm bạn dập tắt ngọn lửa. Nhưng mọi thứ đã quá muộn. Khi ngọn lửa được dập tắt, lớp sáp đã tan chảy hết. Thử nghiệm đầu tiên đã không thành công. Tất cả những thành viên còn lại của nhóm, trừ Ford ra, đều đứng chết lặng nhìn chiếc nồi loang lổ sáp ong tan chảy. Mặc dù đã phí phạm mất một số tiền do mẹ đưa cho, nhưng Ford vẫn động viên các bạn là mình sẽ tìm ra được một giải pháp mới hiệu quả hơn.

***

Henry Ford không buồn vì thất bại này, cậu chỉ đang cố tập trung để suy nghĩ nguyên nhân tại sao. Cậu nhớ có lần cha đã nói với cậu rằng sáp ong có thể tan chảy nếu gặp lửa. Vậy là sẽ không thể làm kín chiếc nồi bằng sáp ong. Nhưng bắt buộc phải nghĩ ra cách nào đó, bởi vì người kỹ sư đã cho cậu xem động cơ hơi nước của ông ta đã nói với cậu rằng nồi hơi phải tuyệt đối kín thì

mới tạo đủ áp suất để quay bánh xe được. Ba cậu nhóc còn lại chán nản nhìn chiếc nồi loang lổ những vết sáp ong. Họ khuyên Ford nên chấm dứt ý tưởng này và chuyển sang chơi một trò mới. Không thể làm được gì ngay lúc này, Ford tuyên bố tạm thời giải tán "nhóm phát minh", ai về nhà nấy. Ford lếch thếch cầm trên tay chiếc nồi méo mó về nhà.

Bữa tối hôm ấy diễn ra trong nhà ông William Ford thiếu một thành viên so với những hôm khác. Henry Ford từ trường về đến nhà, không hề để tâm đến món bít tết mà mẹ, cậu lao vào lục lọi tất cả những xó xỉnh trong nhà để tìm những quyển sách mà từ lâu rồi không ai động đến. Kết quả không được khả quan cho lắm. Hầu hết chúng đều bị mối ăn đến quá nửa, và số lượng cũng chỉ dừng lại ở vài quyển ít ỏi. Điều đó cũng không làm Ford quá phiền lòng. Cậu ngấu nghiến đọc những quyển đó. Bữa tối đã được dọn ra, nhưng công việc của Ford vẫn chưa thu được kết quả như ý. Không để tâm đến tiếng gọi của mẹ, Ford ngồi lì trong phòng tiếp tục đọc.

Không thấy con trai trả lời, bà Mary vào phòng. Chứng kiến cảnh Ford đang miệt mài bên ngọn đèn dầu nhỏ đọc sách, bà không nỡ gọi cậu, chỉ nhẹ nhàng đặt bữa tối lên chiếc bàn nhỏ rồi ra ngoài. Ford đọc chăm chú đến nỗi không biết gì về sự có mặt của mẹ. Nhưng sự tập trung của cậu không hề đồng nghĩa với hiệu quả đạt được. Ford không thể tìm được kiến thức nào mà cậu đang cần khi trên tay cậu chỉ toàn là những loại sách chẳng hề liên quan đến máy móc. Sau này, khi kể về lần nghiên cứu đầu tay ấy của mình, Ford đã nói rằng: "Những quyển sách ấy không cho tôi một giải pháp nào về động cơ. Nhưng nó cho tôi một bài học lớn. Chúng ta không thể tìm những thứ chúng ta cần ở những chỗ không có. Phải biết lựa chọn mục tiêu phù hợp. Nó sẽ dẫn chúng ta đến thành công".

Mệt mỏi sau khi không tìm thấy thứ mình đang cần, Ford nằm vật ra giường. Cậu nhắm mắt lại, suy nghĩ. Đâu đó trong ý nghĩ của cậu đã hiện lên câu hỏi có nên tiếp tục công việc này nữa hay không. Nhưng ước mơ về một chiếc chiếc máy hơi nước đã dập tắt ngay ý nghĩ ấy. Phải làm bằng được một chiếc máy hơi nước!

- Đó là câu trả lời cuối cùng của một cậu nhóc 12 tuổi trước khi cậu chìm vào trong giấc ngủ mê mệt sau một ngày vất vả.

Tuần tiếp theo là một tuần rất bận rộn với Ford. Lúc này, Ford vẫn đang theo học tại trường học trong thị trấn Dearborn. Mặc dù đang tập trung để sản xuất động cơ hơi nước, nhưng Ford vẫn đến trường đều đặn. Cậu tỏ ra đặc biệt chú tâm vào các môn vật lý và hóa học với hi vọng kiến thức của những môn này sẽ giúp cậu tìm ra giải pháp cho chiếc nồi hơi. Không những chỉ tìm phương án giải quyết thông qua những bài học ở trường, Ford còn tiếp cận với một nguồn thông tin khác, đó là báo chí. Ý tưởng tìm tài liệu thông qua báo chí của cậu bắt nguồn từ một lần cậu vô tình đọc được một bài viết về động cơ hơi nước trên một tờ báo cũ dùng làm giấy dán tường trong phòng ăn của gia đình. Lục lọi tất cả số báo cũ của gia đình chưa đủ, Ford còn vận động bạn bè mang đến cho mình những tờ báo cũ mà họ có. Nhưng khó khăn vẫn chưa được giải quyết. Lượng báo chí, sách vở của một thị trấn nhỏ miền quê không đủ để Ford tìm được câu trả lời.

Những khó khăn đó có thể được giải quyết rất đơn giản, Ford có thể hỏi bất kỳ người nào có một chút kiến thức về cơ khí, họ có thể cho cậu câu trả lời chính xác. Không phải Ford không

nhận thức được điều đó, nhưng cậu muốn tự mình tìm ra giải pháp cho vấn đề này. Dựa dẫm không phải là cách mà Ford chọn, cho dù có thể nó sẽ tiết kiệm cho cậu rất nhiều công sức.Sau một tuần vất vả, cuối cùng thì Ford cũng tìm ra được câu trả lời. Nhưng nó lại không đến từ những sách báo mà cậu thu lượm được. Một tiết học vật lý tại trường đã cho cậu một phương pháp mới: đó là thiếc. Thầy giáo vật lý đã giảng cho cả lớp nghe về công dụng của thiếc, trong đó có một đặc điểm làm Ford rất chú ý đó là công dụng dùng để hàn các chi tiết bằng kim loại trong chiếc máy hát. Cậu tự nhủ: "Nếu thiếc đã hàn được kim loại thì nó sẽ làm kín được cái nồi hơi của mình".

Ngay sau buổi học đó, cậu tập trung nhóm bạn của mình và trình bày ý tưởng cải tiến mới. Sự háo hức của Antony và hai người bạn khác lần này kém hẳn so với cách đây một tuần. Họ không còn mấy hứng thú với trò chơi của Ford nữa. Chỉ có sự nhiệt tình của Ford mới có thể lôi kéo họ trở lại. Cả nhóm lại bắt tay vào công việc. Đầu tiên mà họ bàn đến chuyện mua thiếc. Lần này thì cả nhóm cùng kéo nhau ra cửa hiệu tạp hóa trong thị trấn. Sự hào hứng của bốn cậu nhóc khi bước vào đã thay đổi hoàn toàn khi họ bước ra. Giá thiếc quá đắt. Với số tiền mà bốn cậu có thì chỉ có thể mua được một mẩu thiếc nhỏ không đủ để dùng.

"Không được bỏ cuộc. Chúng ta sẽ nghĩ cách kiếm ra tiền" - đó là những lời mà Ford động viên các bạn. Nhưng kiếm tiền bằng cách nào tại cái thị trấn nghèo nàn này, đó mới là vấn đề nan giải. Rất may cho Ford, thị trấn Dearborn và các vùng lân cận lại đang bước vào mùa thu hoạch táo. Do kỹ thuật bảo quản vào thời này còn rất kém, nên họ phải thu hoạch rất nhanh, chỉ trong vòng vài ngày công việc đã phải xong xuôi. Để thu hoạch được nhanh như vậy, những người chủ trang trại ở đây đôi khi phải thuê cả những đứa trẻ làm việc. Đó chính là cơ hội của Ford và các bạn. Họ xin vào hái táo thuê cho một trang trại ở gần trường. Tiền công mà ông chủ trang trại thỏa thuận với lũ trẻ là 20 xu cho một ngày công. Như vậy là bốn cậu nhóc sẽ phải lao động trong hai ngày để kiếm đủ số tiền mua thiếc.

Công việc hái táo không phải đơn giản như lũ trẻ vẫn nghĩ. Thường ngày chúng có thể lang thang khắp nơi, trèo lên bất cứ cây nào mà chúng thấy có quả ăn được. Nhưng khi thực sự làm việc thì vấn đề lại hoàn toàn khác. Buổi sáng đầu tiên, cả bốn cậu đều rất hào hứng, chúng còn đùa nghịch với nhau trong khi làm việc. Nhưng sau buổi trưa, mọi việc đã khác hẳn. Những đôi mắt quen được ngủ trưa bắt đầu díp lại. Ngoài Ford ra, ba cậu còn lại đều làm việc một cách miễn cưỡng. Và tất nhiên số lượng táo mà họ hái được cũng giảm đi rõ rệt, không bằng nửa khi sáng. Kết thúc ngày làm việc, mỗi người chỉ nhận được một nửa số tiền công như đã thỏa thuận vì thái độ làm việc lười biếng của họ. Mệt mỏi và chán nản, ba cậu bạn quyết định sẽ không tiếp tục công việc. Lần này thì Ford không lên tiếng thuyết phục họ nữa. Cậu sẽ làm việc một mình.

Thay vì hai ngày làm việc với bốn người, Ford phải làm công việc hái táo trong 6 ngày để có đủ tiền mua thiếc. Bạn bè trong lớp học chế giễu Ford là kẻ gàn dở vì đã bỏ công sức ra để làm một việc điên rồ. Không để ý đến những lời bàn tán sau lưng, Ford tiếp tục làm việc chăm chỉ. Khi cậu đã xác định mục tiêu cho mình thì không ai có thể làm cậu từ bỏ được mục tiêu đó.Sáu ngày làm việc trôi qua, lúc này thì Ford đã có trong tay 2 đôla. Cậu cầm số tiền ấy ra cửa hiệu và mua lượng thiếc cần thiết. Không thể dùng củi khô để nung chảy thiếc được, Ford xin đến làm việc nhờ tại một lò rèn trong thị trấn. Những người dân thị trấn đi qua đây rất ngạc nhiên vì hình ảnh của một cậu bé gầy gò đang cặm cụi rỏ từng giọt thiếc vừa nóng chảy lên chiếc nồi đồng. Cậu

tập trung vào công việc đến nỗi không hề trả lời bất cứ câu hỏi nào của những người khách qua đường. Khi chiếc nồi đồng được hàn kín thì cũng là khi trên hai bàn tay Ford lỗ chỗ vết bỏng do không may bị những giọt thiếc rỏ vào. Nhưng những vết thương đó không làm Ford quan tâm, cậu đặt chiếc nồi đã được hàn kín lên bễ rèn đang đỏ rực, háo hức chờ luồng hơi nước mạnh sắp phụt ra.

Nước sôi, hơi nước đã bắt đầu bốc ra từ lỗ thủng trên nóc nồi. Chỉ một lát nữa thôi, khi nước sôi mạnh, áp suất sẽ tăng lên và lực đẩy ra của hơi nước sẽ mạnh hơn rất nhiều. Ford vui mừng nghĩ như vậy. Nhưng sự vui mừng của cậu đã ngay lập tức bị dập tắt. Thiếc đã có dấu hiệu chảy ra. Lúc đầu, Ford chỉ nghĩ đó là do hơi nước bám vào nên trông nó có vẻ như sắp chảy ra. Cậu tập trung quan sát những biến đổi của lớp thiếc.

Nước sôi mạnh, có tiếng rít ở luồng hơi nước phụt ra, chứng tỏ áp suất trong nồi cũng khá lớn. Nhưng lớp thiếc thì lại càng ngày càng tan chảy một cách rõ ràng hơn. Cuối cùng, chiếc vung nồi bị bật ra vì áp suất lớn và lớp thiếc hàn bên ngoài đã bị tróc hết. Thế là bao nhiêu công sức của Ford đã tan thành mây khói. Lần trước là sáp ong và lần này là thiếc. Tất cả đều thất bại.

Có tiếp tục công việc nữa hay không? Câu hỏi này chỉ được trả lời sau vài tháng nữa. Bởi vì một sự kiện gia đình đã buộc Ford phải tạm thời ngừng công việc chế tạo lại.

SÁCH CHƯA PHẢI LÀ TẤT CẢ

Trong lúc Ford đang miệt mài với công việc ở lò rèn tại thị trấn, thì ở nhà mẹ cậu bị một cơn đột quỵ bất ngờ, bà ngất đi ngay trong phòng ăn khi đang nấu bữa tối. Sự kiện này đã làm thay đổi khá nhiều cuộc sống của Ford. Từ đó, sau giờ học cậu phải trở về nhà phụ giúp bố làm công việc đồng áng. Ông William tỏ ra không thích thú với việc cậu con trai cả cứ ham mê những việc đâu đâu, ông muốn Ford nối nghiệp ông, tiếp tục công việc quản lý trang trại của gia đình. Mỗi buổi hai cha con ra ngoài đồng, ông rất tận tình chỉ bảo cho Ford cách điều khiển đôi ngựa cày, cách chọn thời điểm gieo hạt và thu hoạch sao cho hợp lý. Trái ngược lại hẳn với thái độ hết lòng chỉ bảo của cha, Henry Ford tỏ ra rất thờ ơ với công việc đồng áng. Dù có thể tiếp thu rất nhanh những kiến thức mà cha truyền đạt, nhưng Ford không lấy đó làm vui mừng. Cậu làm những công việc đó với một thái độ miễn cưỡng bắt buộc. Ông William rất bực bội với thái độ đó của người con. Ông liên tục yêu cầu cậu phải từ bỏ ngay những ý nghĩ điên rồ về chiếc động cơ ngớ ngẩn đó. Ông còn nhạo báng một cách không thương tiếc ý tưởng của Ford về việc sử dụng động cơ hơi nước để thay thế đôi ngựa cày mà ông đang dùng. Ông cho rằng, hàng ngàn năm nay, ngựa vẫn được dùng để kéo cày, và một nghìn năm nữa nó vẫn được sử dụng vào việc này, và một đứa trẻ như Ford không thể thay đổi được tập quán canh tác đã được áp dụng từ rất rất lâu trước khi nó biết được thế giới này là như thế nào.

Không thể tranh luận được với một người nông dân bảo thủ như ông William, Ford quyết định sẽ lặng lẽ tiến hành công việc của mình. Buổi sáng, cậu vẫn đến trường đều đặn, đến chiều lại ra ngoài đồng phụ giúp bố. Đối với những đứa trẻ cùng lứa tuổi khác, sau một ngày mệt mỏi như

vậy chúng thường đi ngủ rất sớm. Nhưng với Ford, buổi tối là thời gian duy nhất cậu có thể sống với ước mơ của mình. Cây đèn dầu trong phòng Ford thường thắp sáng đến rất khuya. Bên ngọn đèn dầu, Ford cặm cụi nghiên cứu tất cả những tài liệu về động cơ hơi nước mà cậu thu thập được. Cậu đang tập trung vào việc thiết kế động cơ hơi nước của riêng mình. Những kiến thức về hình học và vật lý mà Ford được học ở trường đã giúp ích cậu rất nhiều, nhưng chủ yếu Ford vẫn dựa vào bản thiết kế của Nichols và Shepard.

Sau nhiều tuần vất vả, cuối cùng thì Ford đã hoàn thành được bản thiết kế. Động cơ mà cậu thiết kế đại loại cũng không khác gì trong bản thiết kế mẫu mà cậu tham khảo, chỉ có một chi tiết khác là động cơ của cậu không phải dùng để truyền chuyển động cho bánh xe lửa mà để quay những chiếc chong chóng mà cậu dự định sẽ lắp ở phía trên động cơ. Nhưng vấn đề chính vẫn chưa được giải quyết, đó là áp suất của nồi hơi. Cậu vẫn chưa tìm ra cách nào tạo ra một nồi hơi thật kín để nó có thể sinh ra áp suất đủ lớn. Những sách báo mà Ford có trong tay chỉ cho cậu biết rằng, tại các công xưởng chuyên sản xuất động cơ hơi nước, người ta thường đúc sẵn nồi hơi cho động cơ, chứ không chỉ cho cậu cách làm thế nào để biến một chiếc nồi nấu xúp với chiếc vung rời thành nồi hơi.

Để mua được một chiếc nồi hơi đúc sẵn thì rõ ràng là Ford không đủ khả năng, ngay cả khi ông William đồng ý với ý tưởng đó thì cũng phải bán một phần tài sản của gia đình đi thì mới có thể mua được. Ford không muốn vậy. Cậu quyết tâm chế tạo một nồi hơi bằng những gì mình có. Sau này, khi đã trở thành một người giàu có, Ford vẫn giữ nguyên tính cách tự lập này. Không bao giờ chịu lệ thuộc vào bất cứ thứ gì, nhất là tiền bạc - một trong những nguyên tắc bất di, bất dịch của Ford. Và chính nguyên tắc này đã đưa ông đến những thành công ngoài sức tưởng tượng của nhiều người.

Sáp ong thì rõ ràng là không được, thiếc có khá hơn, nhưng cũng không thể là giải pháp hoàn thiện. Phải làm thế nào đây? Ford đã thử thêm một vài giải pháp tạm thời khác. Cậu dùng dây kim loại để buộc chặt chiếc nắp vào thân nồi. Cách làm này có thể giữ chặt được chiếc vung nồi trong khi nước sôi, nhưng do không đủ kín nên áp suất mà nồi hơi tạo ra thì lại không đủ lớn. Với áp suất đó, nó có thể làm quay những chiếc chong chóng mà Ford lắp ở trên. Ở một mức độ nào đó, công việc chế tạo động cơ của Ford đã có thể coi là thành công. Nhưng với tính cách của mình, Ford không thể bằng lòng với thành công nửa vời đó. Cậu quyết tâm phải chế tạo được một động cơ hoàn chỉnh.

Thời gian biểu của Ford giai đoạn này đã gần như kín mít. Buổi sáng đến trường, buổi chiều ra ngoài đồng giúp cha. Lúc rỗi rãi nhất mà cậu có được là thời gian cậu được ông William phân công ở nhà chăm sóc mẹ. Lúc đầu, Ford thường lấy những mẩu chuyện trong Kinh thánh để đọc cho mẹ nghe, bởi vì bà Mary là người rất sùng đạo. Biết được sở thích của con trai, bà Mary đã nói với Ford rằng bà đã chán nghe đi nghe lại những câu chuyện mà bà đã thuộc làu trong Kinh thánh và thích được nghe những câu chuyện về máy móc. Thế là cậu con trai vừa có thể ngồi chăm sóc mẹ, lại vừa có cơ hội tìm tòi thêm kiến thức từ những trang báo mà cậu đọc cho mẹ nghe.

Nhưng cho mãi đến khi bà Mary khỏi bệnh và có thể đi lại được, Ford vẫn chưa tìm được những thứ cậu cần qua những trang báo. Kể cả những giờ học vật lý tại lớp cũng không thể cung cấp

cho cậu những kiến thức cần thiết để chế tạo một chiếc nồi hơi hoàn chỉnh. Ford đã lờ mờ nhận ra một điều rằng: sách vở không phải là công cụ hữu hiệu nhất để học tập. Nhưng phải học từ đâu?

Đúng lúc Ford bế tắc nhất thì cậu nhớ đến khuôn mặt rậm rạp đầy những râu ria của bác thợ rèn đã cho cậu đến dùng nhờ bễ rèn mấy tháng trước. Ford quyết định xin vào thực tập tại lò rèn để lấy thêm kiến thức thực tế.

CẬU NHÓC "THỢ RÈN" 12 TUỔI VÀ "SÁNG CHẾ" ĐẦU TIÊN

Việc Ford xin vào làm tại lò rèn bị ông William phản đối kịch liệt. Ông cho rằng một đứa trẻ như Ford không có lý do gì để đến làm việc tại một nơi nóng nực và nguy hiểm như thế cả. Ông muốn Ford ở nhà phụ giúp ông công việc đồng áng. Nhưng một lần nữa bà Mary lại giúp đỡ cậu con trai bằng cách thuyết phục chồng mình đồng ý cho Ford đến làm việc tại lò rèn. Và thế là, cứ chiều chiều người dân thị trấn Dearborn lại thấy cậu bé Ford mảnh khảnh cặm cụi gõ gõ chiếc nồi đồng méo mó bên cạnh bễ rèn đang đỏ lửa.

Antony và nhóm bạn của Ford tỏ ra rất không thích công việc của cậu. Họ muốn Ford tham gia những trò chơi cùng họ. Bởi vì, từ trước tới nay, Ford luôn giữ vai trò của một người trưởng nhóm. Thiếu cậu, nhóm bạn liên tục gặp phải những thất bại trong những trò chơi mà trước nay họ vẫn thường giành chiến thắng. Cả nhóm quyết định sẽ đến gặp Ford để thuyết phục cậu. Họ dự định sẽ dọa khai trừ Ford ra khỏi nhóm nếu cậu không đồng ý.

Buổi gặp gỡ diễn ra ở sân sau của trường học, nơi mà mọi khi nhóm vẫn tụ tập để bàn những kế hoạch đi chơi mới. Antony bắt đầu "hội nghị" bằng lời tuyên bố trịnh trọng yêu cầu Ford trở lại với những hoạt động của nhóm bạn. Một loạt những thất bại trước các nhóm khác được Antony liệt kê ra. Những người khác thì bổ sung thêm một vài chi tiết mà Antony quên không nhắc đến. Kết luận cuối cùng của cả nhóm là những thất bại kể trên đều xuất phát từ sự vắng mặt của Ford. Họ yêu cầu Ford suy nghĩ về vấn đề này. Nếu 20 năm sau này, khi một đề nghị tương tự được đặt ra với Ford, có lẽ tất cả chúng ta đều có thể đoán ngay ra được cách xử sự của Ford. Nhưng đây là thời điểm khi cậu bé Ford chỉ mới 12 tuổi, và ở lứa tuổi ấy bị khai trừ ra khỏi một nhóm bạn thân có thể coi là một vấn đề hết sức lớn lao. So với những hình phạt của bố mẹ mà các cậu bé ở độ tuổi này phải chịu thì sự kiện này còn nặng nề hơn rất nhiều. Không thể trả lời ngay câu hỏi của những người bạn, Ford đề nghị họ cho mình suy nghĩ trong một ngày. Sáng mai, khi đến trường cậu sẽ có câu trả lời.

Sáng hôm sau, vẫn ở sân sau của ngôi trường, một sự kiện khá đặc biệt đã diễn ra: một cậu bé đã dứt khoát khước từ những lời đề nghị tha thiết và cả những lời hăm dọa của nhóm bạn để quyết tâm theo đuổi ước mơ của mình. Khước từ bạn bè cũng có nghĩa là cậu khước từ luôn cả những trò chơi vui nhộn thường ngày. Đối với Ford bây giờ chỉ có công việc và công việc. Tuy tuyệt giao với những người bạn thân thiết, nhưng trong thâm tâm Ford vẫn tin rằng, một ngày nào đó,

khi cậu chế tạo thành công động cơ hơi nước, các bạn của cậu sẽ hiểu ra vấn đề và thông cảm với cậu. Và họ sẽ lại trở lại thành những người bạn thân như trước kia.

Không còn bạn bè, Ford dành tất cả thời gian rỗi của mình ngoài giờ học cho công việc tại lò rèn. Tại đây, người thợ rèn với bộ râu ria thoạt nhìn thì trông có vẻ dữ tợn nhưng thực ra lại rất hiền lành và tốt bụng ấy liên tục phải trả lời những câu hỏi của cậu bé giúp việc. Sau này khi đã thành danh, Ford vẫn thường nhắc đến người thợ rèn với một thái độ hết sức kính trọng, coi người thợ rèn là người thấy đầu tiên và có ảnh hưởng rất lớn đến mình.

Sự chuyển hướng rất đúng đắn và thái độ làm việc nghiêm túc của Ford đã mang lại kết quả. Sau hai tuần làm việc tại lò rèn, ý tưởng cải tiến nồi hơi đã đến với Ford trong một lần giúp bác thợ rèn hàn lại một chiếc ấm đã bị thủng một lỗ lớn dưới đáy. Chiếc ấm đồng là của một người phụ nữ trong thị trấn mang đến. Không giống với những chiếc ấm khác, do lỗ thủng quá lớn ở đáy, bác thợ rèn đã sửa nó với cách thức hoàn toàn khác. Cắt một miếng kim loại lớn vừa với kích thước của đáy ấm và gắn nó với phần thân trên bằng cách gò hai phần lại với nhau. Kết quả dĩ nhiên là mĩ mãn. Chiếc ấm được đặt lên bếp đun thử, không một lỗ thủng nào được phát hiện.

Vui mừng trước việc tìm ra giải pháp cho chiếc nồi hơi của mình, Ford nằng nặc đòi bác thợ rèn chỉ dẫn tỉ mỉ cho mình kỹ thuật gò mà bác vừa thực hiện trên chiếc ấm. Và thế là với kỹ thuật mới vừa học được, chỉ khoảng một tuần sau Ford đã cho ra đời một động cơ hơi nước hoàn chỉnh.

***

Việc Ford chế tạo thành công động cơ hơi nước đã lôi cuốn nhóm bạn của cậu trở lại. Không một chút bực tức về thái độ của họ chỉ cách đây mới hai tuần, mà Ford vui mừng tiếp nhận sự trở lại đó. Và "nhóm chế tạo" lại tập hợp được đủ thành viên như trước. Bốn cậu nhóc miệt mài cùng nhau lắp ráp hoàn chỉnh chiếc động cơ có gắn chong chóng ở trên. Họ dùng một ống thủy tinh mỏng làm đường dẫn hơi nước. Chong chóng thì được Antony, người khéo tay nhất trong nhóm cắt ra từ những miếng giấy màu mua ở cửa hiệu trong thị trấn. Và ngày khởi động cỗ máy cũng đã đến.

Ford quyết định sẽ tổ chức một buổi lễ ra mắt thật ấn tượng. Cậu mời thêm một số bạn bè cùng lớp và cả bác thợ rèn đến chứng kiến. Vào một buổi sáng chủ nhật, vẫn ở sân sau của trường học, cỗ máy đầu tiên trong cuộc đời chế tạo của Henry Ford được cho chạy thử. Động cơ được đặt lên trên một chiếc giá, ở dưới chất đầy củi khô. Ford tự tay châm lửa đốt đống củi khô bên dưới. Những khán giả của buổi lễ ra mắt không phải chờ đợi lâu, nước trong nồi hơi bắt đầu sôi, ống thủy tinh làm đường dẫn đã bắt đầu rung lên từng hồi. Sau khi để nước sôi được vài phát, nhận thấy áp suất đã đủ lớn, Ford mở van khí nối với đường dẫn. Ngay lập tức, hai chiếc chong chóng lắp ở trên đầu quay tít. Số khán giả ít ỏi đến chứng kiến cũng tạo ra một không khí sôi động bằng những tràng vỗ tay không ngớt, còn Ford và nhóm bạn của mình thì nhảy lên vì vui sướng. Nhưng một hiện tượng lạ xảy ra. Tiếng rít phát ra từ nồi hơi ngày càng một rõ hơn, chiếc ống thủy tinh rung lên bần bật. Cả nhóm chế tạo ngạc nhiên lại gần để xem xét điều gì đang xảy ra. Một tiếng "bụp" khá lớn phát ra từ động cơ. Ống thủy tinh đã bị nổ vì không chịu được áp suất quá lớn thoát ra từ nồi hơi. Antony và hai cậu bạn nữa đều bị những mảnh thủy tinh vỡ bắn ra

làm xước mặt, Ford cũng không khá khẩm gì hơn. Máu ở tay cậu đang chảy ra ròng ròng. Cậu đang định với tay khóa chiếc van khí thì ống thủy tinh bị nổ.

Rất may là hậu quả của vụ nổ không quá tai hại và được giải quyết ngay. Cả bốn cậu nhóc chỉ bị thương nhẹ. Tuy không thành công lắm trong lần ra mắt này, nhưng danh tiếng của Henry Ford đã lan đi khắp thị trấn Dearborn, mọi người đều coi cậu là một thiên tài, bởi vì ở một thị trấn nhỏ như Dearborn chưa có một người nào nghĩ đến việc chế tạo một động cơ chạy bằng hơi nước, chứ chưa nói gì đến việc chế tạo ra nó.

Ông William cha của Ford thì lại không nghĩ như vậy. Nghe tin vụ nổ, ông lập tức đến trường học điệu cổ cậu con trai mà ông cho là phá phách về nhà. Bữa tối hôm ấy quả là rất nặng nề với Ford. Cơn tức giận từ hồi chiều của ông William chưa dịu bớt được phần nào, vẫn liên tục trút xuống đầu Ford. Ông cấm cậu con trai từ nay trở đi không được động vào bất cứ một thứ máy móc gì và yêu cầu cậu trở về nhà ngay sau khi tan học. Bà Mary mặc dù rất thương con nhưng không dám làm phật ý người chồng trong lúc ông đang rất cáu giận. Ford lặng lẽ nhận tất cả cơn thịnh nộ của bố trong suốt bữa ăn. Cậu buộc phải hứa với bố rằng sẽ làm theo những gì ông yêu cầu.

Bữa tối kết thúc. Ford vào phòng riêng của mình, lôi ra từ trong gậm giường chiếc nồi hơi và một mẩu ống thủy tinh còn sót lại mà cậu còn kịp mang về hồi chiều. Cậu hết ngắm nghía chiếc nồi rồi đến mẩu ống thủy tinh. Henry Ford đang suy nghĩ.

Tại sao ống thủy tinh lại bị vỡ? Làm thế nào để cải tiến được nó? Đó là những câu hỏi được đặt ra trong suy nghĩ của Ford lúc này!

Phần IV: "DI SẢN" CỦA FORD

"Về Ford - người bạn chân thành của tôi suốt hơn 30 năm qua. Tôi không đủ từ ngữ để nói về anh ấy. Tôi chỉ có thể nói rằng: anh ấy là một người bạn của tôi". (Thomas Edison - nhà bác học lừng danh người Mỹ)

Chương I: "Đối thủ", bạn bè và người kế vị

"Tiền bạc không thể mua chuộc được ông ta. Điều duy nhất làm ông ta kính nể là tài năng thật sự" (Wil- liam Durant - Chủ tịch General Motor, đối thủ lớn nhất của Henry Ford)

NHỮNG ĐỐI THỦ XỨNG TẦM

Tại sao chúng ta lại đi tìm hiểu về các đối thủ của Ford? Không phải là để tìm hiểu vị vua xe hơi này đã knock-out đối thủ bằng ngón đòn hiểm đến mức nào. Mà ở đây, chúng tôi chỉ muốn đặt những đối thủ của Ford bên cạnh ông để cho thấy sự tương phản giữa họ. sự tương phản ấy sẽ một lần nữa cho thấy đó là sự đúng đắn của Ford khi chọn con đường đi trong lĩnh vực kinh doanh. Ford đã tự đặt ra một mục tiêu là từ việc kinh doanh của mình sẽ mang lại cho xã hội một giá trị - đó là ai cũng có thể sở hữu một chiếc xe hơi tốt với mức giá hợp lý. Và ông đã không chỉ trở thành người giàu nhất nước Mỹ mà còn ghi tên tuổi mình vào lịch sử nền công nghệ ô-tô của thế giới. còn các đối thủ của ông thì sao?

Chúng ta hãy lật qua những trang nói về hai đối thủ xứng tầm nhất của Ford trong thời kỳ ông đang ngồi trên "ngai vàng".

William Durant

Trong những thập niên đầu của thế kỷ XX, một trong những đối thủ lớn nhất của Henry Ford và Ford Motor chính là William Crapo "Billy" Durant - người sáng lập ra tập đoàn General Motor. Durant không chỉ xứng đáng là đối thủ của Henry Ford bởi vì ông là người sáng lập ra tập đoàn sản xuất xe hơi lớn ngang ngửa với Ford Motor, mà còn vì một điểm đắc biệt khác nữa, đó là: quan điểm kinh doanh, cách tư duy của Durant có những điểm trái ngược hoàn toàn với Henry Ford. Nếu Henry Ford trung thành với chiến lược bán xe giá rẻ để có thể phục vụ một số lượng

lớn nhất có thể người tiêu dùng, thì William Durant lại chủ trương giữ giá xe ở mức cao nhất có thể. Nếu Durant chủ trương kinh doanh bằng cách huy động vốn từ các ngân hàng, thì Henry Ford lại tuyệt đối trung thành với quan điểm kinh doanh độc lập. Với những quan điểm kinh doanh rất khác nhau như vậy, không thể cùng có sự thành công cho cả hai người. Nhưng ai thành công, ai sẽ thất bại? Lịch sử đã cho ta câu trả lời. Một người qua đời ở cương vị chủ tịch một tập đoàn xe hơi lớn nhất thế giới - Henry Ford, một người ra đi khi đang sở hữu một sàn bowling - William Durant. Sự thành công hay thất bại đã là quá rõ ràng. Nhưng không vì thế mà có thể phủ nhận vai trò của William Durant đối với ngành công nghiệp sản xuất xe hơi của nước Mỹ. Chính ông chứ không phải ai khác là người sáng lập ra tập một trong những đoàn xe hơi lớn nhất thế giới hiện nay General Motor. Ông xứng đáng là một trong những đối thủ đáng gờm nhất của Henry Ford!

Vào năm 1885, khi chưa đầy 25 tuổi, Durant cùng với Josiah Dallas Dort thành lập một công ty xe ngựa kéo tại Flint, bang Michigan. Với tài kinh doanh của mình, rất nhanh chóng, Durant biến công ty của mình thành công ty sản xuất xe ngựa kéo lớn nhất nước Mỹ. Năm 1890, công ty đã sản xuất ra tổng cộng 50.000 chiếc xe ngựa, chỉ tính riêng số lãi ròng đã là 70.000 đôla - một con số kỷ lục vào thời đó. Với số tiền kiếm được từ công ty xe ngựa kéo, Durant đã trở thành một ông chủ có thế lực và tiếng tăm ở Michigan.

Từ thời điểm này, William Durant bắt đầu những thương vụ kinh doanh mua lại. Sự khác biệt giữa ông và Henry Ford bắt đầu từ thời điểm này. Những vụ chuyển nhượng, mua đi bán lại liên tục là đặc điểm xuyên suốt trong sự nghiệp kinh doanh của Durant mà chúng ta muốn nói tới ở đây.

Sau thành công với công ty đầu tiên, nhận thấy được nhu cầu về xe hơi đang tăng cao, Durant quyết định nhảy vào lĩnh vực sản xuất xe hơi. Cũng như Henry Ford, Durant cũng nhìn nhận được tương lai của những chiếc xe hơi. Nhưng khác với Ford, ông không tự thành lập một công ty của riêng mình và phát triển lên từ đó. Durant tham gia vào ngành sản xuất xe hơi bằng cách bỏ tiền ra mua lại một hãng xe đã thành lập được vài năm: hãng Buick. Buick ra đời ngày 19.5.1903 tại Flint, do một nhà thiết kế người Mỹ gốc Scotland thành lập: David Dunbrar Buick. Chỉ sau một năm thành lập, Buick đã chiếm được một thị phần khá lớn trong ngành sản xuất xe hơi. Sản phẩm của hãng đã vượt biên giới sang cả Canada. Nhưng Buick lại dại dột bán lại công ty cho James Whiting (sau này David. D. Buick phải qua đời trong cảnh túng bấn). Nhưng Whiting cũng không giữ Buick được lâu. Năm 1904, ông lại bán công ty cho William Durant.

Tuy không hiểu biết gì về lĩnh vực sản xuất xe hơi, nhưng với khả năng nhanh nhạy nắm bắt nhu cầu của thị trường, Durant đã nhanh chóng đưa Buick trở thành một trong những công ty sản xuất xe hơi hàng đầu nước Mỹ.

Henry Ford thành lập Ford Motor trong thời gian này!

Năm 1908, một sự kiện lớn diễn ra đối với Durant và cả ngành sản xuất xe hơi của nước Mỹ: J. P. Morgan - một trong những ông trùm tài chính lớn nhất nước Mỹ đề nghị năm hãng xe hơi lớn nhất lúc bấy giờ là Ford Motor do Henry Ford làm chủ tịch, Buick, Reo do Ransom Olds lãnh đạo và Maxwell-Briscoe của Frank Briscoe và Benjamin hợp nhất lại thành Công ty xe hơi quốc

tế. Người được Morgan giao cho nhiệm vụ trung gian đàm phán là Briscoe. Người mà Briscoe gặp đầu tiên là Durant. Trong lần gặp gỡ đầu tiên giữa hai người, chính Briscoe cũng không tin tưởng vào sự thành công của ý tưởng này. Nhưng Durant lại tỏ ra rất hào hứng. Ông cho rằng "lợi ích của việc hợp nhất là rất lớn, nó có thể triệt tiêu sự cạnh tranh giữa các công ty lớn. Và như vậy chúng ta có thể giữ giá xe ở mức mà chúng ta muốn. Chắc chắn sẽ không một nhà sản xuất nào từ chối lời đề nghị hấp dẫn này".

Tin tưởng vào sự thành công của kế hoạch. Durant khuyến khích Briscoe đứng ra tổ chức một hội nghị giữa các công ty lớn. Ông còn lưu ý với Briscoe để kế hoạch được chắc chắn thành công thì sự có mặt của Henry Ford là điều rất quan trọng. Với sự nhiệt tình của Durant, Morgan đã trao cho ông vai trung gian trong kế hoạch này thay cho Briscoe.

Buổi gặp giữa bốn công ty lớn được tổ chức tại khách sạn Pontchartrain - Detroit. Tại đây, với sự có mặt của các đại gia trong ngành sản xuất xe hơi, Durant đã trình bày kế hoạch hợp nhất các công ty của ông. Theo đó, các công ty vẫn được giữ sự độc lập tương đối trong việc điều hành hàng ngày. Tổng công ty chỉ đưa ra sản lượng và mức giá chung. Đồng thời, người bảo trợ về tài chính cho sự hợp nhất này - Morgan - cũng không đòi hỏi có những sự thay đổi về nhân sự. Tất cả các chủ tịch các công ty được hợp nhất sẽ giữ nguyên chức vụ của mình. Morgan còn hứa hẹn về một nguồn đầu tư tài chính lớn nếu kế hoạch hợp nhất thành công, con số được đưa ra rất ấn tượng: 15 triệu đôla.

Cả Morgan, Briscoe và đặc biệt là Durant rất tin tưởng vào sự thành công của dự án này. Nhưng một người đã phá hỏng tất cả: đó là Henry Ford.

Theo những lời miêu tả của Durant với Morgan thì "Ford là một người không quan tâm đến việc bán được những chiếc xe do ông ta sản xuất với giá cao. Ông muốn bán xe với giá rẻ nhất có thể được. Mục đích của ông ta không phải là kiếm tiền mà là làm được một điều gì đó cho loài người".

Durant còn đề nghị một khoản tiền rất hấp dẫn cho các công ty khi hợp nhất: 10 triệu đôla cho Ford Mo- tor, 6 triệu cho Reo và 5 triệu cho Maxwell - Briscoe. Còn đối với Buick, Durant viện cớ là những chuyên gia định giá và tài chính chưa hoàn thành xong việc định giá công ty nên chưa thể đưa ra một số tiền dành cho Buick trong lúc này. Tuy nhiên, số tiền mà Durant hứa đối với các công ty lại thông qua việc phát hành trái phiếu trên thị trường chứng khoán phố Wall.

Dĩ nhiên với một người như Henry Ford, kiếm tiền thông qua việc phát hành trái phiếu là điều không thể chấp nhận được. Không rõ trong thời điểm đó, Henry Ford có ý định hợp tác với các công ty khác dưới danh nghĩa một tập đoàn thống nhất hay không, nhưng ông đã đề nghị Morgan trao cho mình 3 triệu đôla tiền mặt. Thái độ của Henry Ford đã kéo sự nghi ngờ và chần chừ của các công ty khác. Ransom Olds chủ tịch của Reo cũng bắt chước Ford đòi 3 triệu đôla tiền mặt cho công ty mình. Không thể bỏ ra một số tiền mặt quá lớn khi không chắc chắn lợi ích thu được, Morgan buộc phải từ bỏ ý định lôi kéo Ford Motor vào trong tập đoàn của mình. Nhưng kế hoạch hợp nhất vẫn được thực hiện với Buick, Reo và Maxwell- Briscoe. General Motor được ra đời năm 1908 tại Flint, Michigan do William Durant làm chủ tịch.

Lúc này Henry Ford vẫn là chủ tịch của Ford Mo- tor!

Được sự ủng hộ về tài chính của Morgan, Durant thực hiện chiến lược mua lại một loạt các công ty sản xuất xe hơi khác. Đầu tiên là thương vụ mua lại Oldssmobile chỉ sau đó một năm. Tiếp theo, Durant còn thực hiện thành công một loạt các vụ mua lại khác cho General Motor, trong đó điển hình là các thương vụ với Cadilac, Elmore, Oakland. Việc mua lại này đã đưa General trở thành một tập đoàn sản xuất lớn có khả năng cạnh tranh với Ford Motor. Như vậy chúng ta có thể thấy được ở đây một quan điểm kinh doanh hoàn toàn khác nhau giữa William Durant và Henry Ford.

Một người phát triển công ty bằng cách cải tiến sản phẩm và hạ giá thành, còn một người tìm con đường phát triển thông qua các thương vụ mua lại. Mặt trái của các thương vụ do Durant thực hiện ngay lập tức đã bộc lộ: không tập trung vào công việc cải tiến sản phẩm Durant buộc phải yêu cầu các kỹ sư của mình sửa chữa các mẫu xe cũ để kịp đưa ra thị trường nhằm có thể cạnh trạnh với mẫu xe Model T của Ford. Sự chắp vá này không thể bù lấp hoàn toàn được khoảng trống, sản lượng xe bán ra của General Motor kém xa so với Ford Motor. Nhưng chiến lược phát triển bằng các thương vụ mua lại còn gây ra một hậu quả tồi tệ hơn cho Durant. Do phải phụ thuộc quá nhiều vào ngân hàng để có tiền trong các vụ mua bán, Durant phải đưa cổ phiếu của tập đoàn lên sàn giao dịch chứng khoán với giá 2.000 đôla cho mỗi cổ phiếu, tổng số tiền thu được lên tới 12 triệu đôla. Con số này đã vượt quá nửa tổng số tài sản của General Motor và Durant phải chịu mất quyền quản lý công ty vào tay các chủ nhà băng vào năm 1910. Không còn cách nào khác, Durant rời khỏi General Motor.

Henry Ford vẫn ở Ford Motor!

Nhưng một người nhanh nhạy và đầy mưu mẹo như Durant không dễ dàng chịu thất bại như vậy. Năm 1911, ông lại cùng Louis Chevrolet thành lập một hãng xe hơi khác: Chevrolet. Lần này tài năng kinh doanh của Durant được sự hậu thuẫn từ một trong những thiên tài trong lĩnh vực thiết kế - Louis Chevrolet - nên không có gì quá ngạc nhiên khi Chevrolet nhanh chóng trở thành một trong những đại gia trong ngành công nghiệp xe hơi với doanh số xe hơi bán ra chỉ đứng sau Ford Motor. General Motor lại trải thảm đỏ mời Durant về làm chủ tịch tập đoàn.

Nhưng cũng lại một lần nữa cách thức kinh doanh chụp giật của Durant lại trở thành lực cản đối với một tập đoàn có khả năng và xu hướng vươn lên vị trí dẫn đầu như General Motor. Năm 1920, Durant phải từ chức chủ tịch tập đoàn.

Henry Ford vẫn ở Ford Motor!

Tuy nhiên lần thất bại thứ hai này đối với General Motor vẫn không làm Durant nản chí. Chỉ một năm sau, năm 1921, ông một mình đứng ra thành lập Durant Motor. Vẫn giữ được khả năng xét đoán và nhanh nhạy của mình, Durant đã tránh cho những sản phẩm của mình sự cạnh tranh về giá với những thương hiệu khác đã có danh tiếng trên thị trường. Flint, Durant và Star là những sản phẩm của Durant Motor có giá rẻ nhất lúc bấy giờ, giá của những chiếc xe này thậm chí còn rẻ hơn cả những chiếc Model T huyền thoại. Nhưng những loại xe này cũng không có

thời gian tồn tại lâu dài, bởi vì cùng với giá thành rất thấp thì chất lượng của chúng cũng thấp không kém.

Henry Ford vẫn ở Ford Motor!

Vẫn tiếp tục chủ trương phát triển bằng các thương vụ mua lại, năm 1922 Durant mua lại hãng xe Locomobile từ tay Bridgeport, bang Connecticut với mục đích sản xuất ra một dòng xe sang trọng nhất lúc bấy giờ. Nhưng trên thị trường hai dòng xe sang trọng là Rolls Royce và Pierce - Arrow lại đang chiếm ưu thế tuyệt đối, Để có thể cạnh tranh với hai đối thủ sừng sỏ này, Durant đã hợp tác với Dort, Frontenac và DeVaux. Cuối cùng,sau rất nhiều cố gắng, Durant đã để lại dấu ấn cá nhân của mình với hai loại xe nổi tiếng Packard và Cadilac. Cadilac thì phải một thời gian sau mới được nhiều người chú ý đến, nhưng Packart thì ngay từ ngày đầu tiên ra đời nó đã nổi tiếng về sự sang trọng và giá thành đắt đỏ. Nếu trong thời điểm đó, một chiếc Model T được bán với giá 440 đôla thì giá thành của một chiếc Packart gấp gần 6 lần: 2600 đôla.

Bắt đầu bước vào con đường kinh doanh xe hơi từ năm 1903, cho đến năm 1922 Durant đã trải qua chức chủ tịch của tất cả bốn công ty xe hơi khác nhau. Tất cả bốn công ty ấy, cái thì phá sản, cái thì vẫn tồn tại, nhưng không một công ty nào được gắn liền với cái tên William Durant như Ford Motor được gắn liền với tên tuổi của Henry Ford. Trong thời gian 20 năm ấy, Henry Ford làm gì? Ông vẫn gắn bó với Ford Motor. Không phải trong quãng thời gian khá dài ấy, Ford Motor không hề có khó khăn. Có nhiều khó khăn, thậm chí có cả những khó khăn có thể dẫn đến sự phá sản của công ty, mà điển hình là lần khủng hoảng tài chính vào đầu những năm 20. Nhưng Henry Ford không bỏ công ty. Ông ở lại, chấp nhận đối mặt với những thách thức có thể là sẽ rất nghiệt ngã trước mặt. Henry Ford nhờ vào chính nội lực và sức sáng tạo trong mỗi người công nhân của mình để vượt qua khó khăn. Và thực tế đã chứng minh: Henry Ford đúng! Hoàn toàn đúng. Ford Motor vẫn ngạo nghễ trên thị trường xe hơi của nước Mỹ. Và một điều quan trọng hơn, Ford Motor đã trở thành thương hiệu gắn liền với tên tuổi của Henry Ford. Nhắc đến Henry Ford là chúng ta phải nhắc đến Ford Motor và ngược lại, nhắc đến Ford Motor cũng đồng nghĩa với việc chúng ta đang nói đến người sáng lập ra nó: Henry Ford. William Durant lại không được đức tính kiên trì và tự lập như Ford. Khi gặp khó khăn ở bất cứ công ty nào, hay chỉ đơn giản là vì những đồng tiền có được khi bán đi chức chủ tịch, Durant đều sẵn sàng từ bỏ công ty để đến một nơi khác dễ dàng hơn, ít thử thách hơn. Và kết quả của những lần chạy đi chạy lại ấy không gì khác hơn là sự thất bại trên tất cả mọi phương diện.

Đến năm 1929, giá cổ phiếu của Durant Motor trên thị trường chứng khoán đã bắt đầu sụt giảm. Durant Motor đã mất uy tín trên thị trường?

Uy tín của Durant Motor chỉ là một lý do nhỏ khiến cổ phiếu của nó giảm giá. Hầu như tất cả cổ phiếu trên thị trường chứng khoán phố Wall đều đang có dấu hiệu sụt giảm.

Điều gì đang diễn ra?

Ngày "thứ 3 đen tối" của năm 1929, cuộc khủng hoảng kinh tế tồi tệ nhất trong lịch sử nước Mỹ cũng như lịch sử thế giới bùng nổ. Không chỉ riêng cổ phiếu của Durant Motor mà tất cả các loại cổ phiếu khác, kể cả trái phiếu chính phủ đều trượt giá một cách tồi tệ. Tất cả những người có cổ

phiếu đều tìm cách bán tống bán tháo đi một cách nhanh nhất. Thị trường tài chính phố Wall trở nên hỗn loạn.

William Durant sẽ làm gì?

Cũng bán tống bán tháo cổ phiếu của mình để vớt vát những gì còn có thể vớt vát được. Đó cũng là một hành động dễ hiểu với một người như Durant. Nhưng Durant lại có một hành động trái ngược với suy nghĩ của nhiều người. Ông cùng với gia đình tỷ phú Rockerfeller và một vài ông trùm tài chính khác bỏ tiền ra để mua một số lượng lớn trái phiếu trên thị trường nhằm ổn định tâm lý của dân chúng đang hoang mang lo sợ hòng có thể ngăn chặn khủng hoảng. Nhưng cố gắng của Durant đã không thành công. Ông đã mất toàn bộ tài sản và khủng hoảng thì vẫn diễn ra. Durant Motor cũng phải đi theo hành động nghĩa hiệp của ông chủ của nó. Năm 1931, Durant Motor bị tuyên bố phá sản.

Thất bại này khiến William Durant không thể hồi phục lại được nữa. Sau đó, ông có về làm việc một thời gian ngắn tại General Motor với lời mời của chủ tịch tập đoàn lúc đó Afred Sloan. Những năm sau đó Durant mở một sân bowling nhỏ và cai quản nó cho đến cuối đời.

Ông mất năm 1947, cùng năm với Ford. Sau này một câu lạc bộ mang tên "Chủ tịch công ty xe hơi Durant" được thành lập để tưởng nhớ ông.

Có một câu hỏi được các nhà nghiên cứu sau này đặt ra là nếu vào thời điểm năm 1908, Durant và Ford hợp tác thì câu chuyện sẽ đi đến đâu. Có lẽ không thể có một câu trả lời chính xác cho vấn đề này, bởi vì mọi chuyện đã trôi vào quá khứ. Nhưng có thể xét đoán được rằng nếu hai con người đó cùng sống chung trong một mái nhà, sự đổ vỡ sẽ tất yếu xảy ra. Hoặc giả nếu không có sự đổ vỡ đó thì sẽ không thể có sự ra đời của một loạt các nhãn hiệu xe hơi nổi tiếng như: Cadilac, Chevrolet,... Điều gì phải xảy ra thì cũng đã xảy ra. Lịch sử đã sắp xếp cho hai con người với hai triết lý kinh doanh trái ngược nhau trở thành đối thủ đáng gờm nhất

của nhau. Và trong cuộc đối đầu đó phải có một triết lý chiến thắng. Thất bại của người này sẽ là minh chứng cho sự đúng đắn của người còn lại!

Louis Chevrolet

Không giống như William Durrant, Louis Chevrolet cũng như Henry Ford là một trong những kỹ sư tài năng nhất của nước Mỹ và thế giới trong lĩnh vực nghiên cứu và chế tạo xe hơi. Ông là cha đẻ của dòng xe Chevrolet danh tiếng.

Sinh ra vào ngày lễ Giáng sinh năm 1878 tại La Chaux de Fonds, Switzerland - một khu vực nói tiếng Pháp. Cha ông cũng là một kỹ sư cơ khí chuyên sản xuất những thiết bị cho máy hát, nên từ rất nhỏ Chevrolet đã được tiếp xúc với máy móc.

Năm 1886, gia đình ông chuyển đến vùng Beaune thuộc nước Pháp. Nhưng thời gian sống tại

đây của gia đình Chevrolet cũng không được lâu. Chỉ sau đó vài năm, năm 1900 họ lại di cư đến Montreal, Canada. Tại đây, Chevrolet đã làm lái xe trong sáu tháng trước khi chuyển đến New York. Trong sáu tháng làm việc ngắn ngủi, chàng trai gốc Pháp này đã nhận ra niềm đam mê tốc độ trong dòng máu của mình. Cũng như rất nhiều người trẻ tuổi khác vào thời điểm đó, Chevolet quyết định đi theo tiếng gọi của niềm đam mê. Và New York là một môi trường lý tưởng.

Tại New York, Chevrolet làm thuê cho một hãng xe hơi Ý có văn phòng đại diện đặt tại đây: hãng Fiat. Thời gian làm việc cho Fiat đã giúp Chevrolet có những kiến thức đầu tiên về thiết kế xe hơi. Đam mê tốc độ và lại được tiếp xúc nhiều với môi trường sản xuất xe hơi khiến cho con đường đi của Chevrolet không thể khác được ngoài con đường trở thành một tay đua xe chuyên nghiệp. Danh hiệu đầu tiên mà Chevrolet đạt được trong cuộc đời "tốc độ" của mình là chiến thắng tại cuộc đua Morris Park - New York (20.5.1905). Sau cuộc đua, Chevrolet đưa hai người em trai của mình là Gaston và Arthur rời New York chuyển đến Flint - Michigan, xin làm lái xe cho William Durant lúc này đang là chủ tịch của hãng xe hơi Buick. Nhưng với con mắt của một nhà kinh doanh nhanh nhạy, Durant không thể bỏ phí một tài năng như Chevrolet. Durant đã tuyển mộ Chevrolet vào đội đua của hãng Buick tham gia cuộc đua Indiapolis

500. Nhưng một tai nạn đáng tiếc đã xảy ra, Chevrolet phải rời cuộc đua khi nó chỉ mới vừa bắt đầu. Không thành công trong sự nghiệp của một tay đua, nhưng điều đó không có nghĩa là Chevrolet từ bỏ hẳn ước mơ của mình với những chiếc xe hơi. Durant lúc này đã buộc phải rời khỏi General Motor đã đề nghị cộng tác (104km/h). So với những chiếc Model T đang thống lĩnh thị trường lúc bấy giờ, Clasic Six không hề thua kém về những chỉ số kỹ thuật, nhưng Model T đã đánh bại nó về số lượng (do Ford Motor đã áp dụng dây chuyền lắp ráp trong sản xuất năm 1908) và giá cả (giá của một chiếc Clasic Six là 2150 đôla, gấp gần 5 lần giá của một chiếc Model T). Không thể cạnh tranh với Model T, nhưng Clasic Six vẫn có thể tự hào so với những thương hiệu khác. Số lượng xe được bán ra của nó trên thị trường chỉ thua kém có duy nhất Model T.

Với số tiền kiếm được từ Chevrolet Motor, William Durant có thể có đủ khả năng mua lại phần lớn cổ phần của General Motor và quay trở lại thành chủ tịch tập đoàn này. Sau đó, bằng một vụ mua lại, Durant đã sáp nhập Chevrolet trở thành một bộ phận của General Motor. Nhận thấy kiểu dáng quá cồng kềnh của chiếc Clasic Six và giá cả quá cao của nó không thể có cơ hội cạnh tranh với Model T, Durant quyết định cho ra đời một kiểu xe khác, nhỏ gọn và rẻ hơn. Louis Chevrolet không đồng ý với quan điểm này, ông muốn tiếp tục phát triển với Chevrolet để thực hiện ước mơ thành lập một hãng Clasic Six - đứa con tinh thần đầu tiên của mình. Durant

xe cho riêng mình.

Năm 1911, Chevrolet cùng với Durant thành lập hãng Chevrolet Motor. Tuy công ty được mang tên mình, nhưng thực chất Chevrolet không hề giữ một chức vụ gì, ông chỉ là người cộng tác với Durant trên danh nghĩa. Ngay sau khi thành lập, Chevrolet đã cho ra đời dòng xe Classic Six. Đây là loại xe có thể chở được năm hành khách, động cơ 6 xi-lanh, dung tích 299 in3 (4.9L), tốc độ tối đã mà nó có thể đạt được là 65 dặm một giờ không chấp nhận ý kiến của Chevrolet. Bất đồng, Chevrolet bán tất cả cổ phiếu của mình và rời khỏi Chevrolet Motor.

Durant không bao giờ nuối tiếc vì sự ra đi của người cộng sự đắc lực của mình. Nhưng sự quý mến đối với tên tuổi của Chevrolet đã khiến ông vẫn tiếp tục phát triển thương hiệu Chevrolet. Chỉ có khác là công ty không phát triển theo mong muốn của Louis Chevrolet. Giá thành của những chiếc xe do Chevrolet Motor sản xuất ra đã rẻ và gọn nhẹ hơn rất nhiều.

Với số tiền có được sau khi đã bán hết cổ phiếu, Chevrolet trở thành một triệu phú có tên tuổi. Không còn ràng buộc gì với những ý đồ kinh doanh của Durant, Chevrolet quyết định tiếp tục theo đuổi niềm đam mê tốc độ của mình. Nhưng lần này không chỉ đơn thuần bằng cách ngồi sau vô lăng của những chiếc xe đua, mà bằng cách thành lập một hãng chế tạo xe đua. Năm

1914, ông cùng với Howard. E. Blood thành lập công ty Cornelian. Không nhiều sản phẩm của công ty này được tung ra thị trường (tổng cộng chỉ có khoảng hơn một trăm chiếc xe được sản xuất), nhưng nó lại được nhiều người biết đến bởi những chiến thắng trong giải đua xe nổi tiếng nhất nước Mỹ: Indy 500. Đặc biệt là mẫu xe được đưa ra tranh tài trong cuộc đua năm 1915. Mẫu xe này có rất nhiều chức năng đặc biệt khác so với các loại xe đua thông thường. Nó được trang bị một bộ giảm xóc tự động, một trục lái phía trước, và quan trọng nhất là động cơ Sterling, với động cơ này công suất của chiếc xe là 81.010 mã lực. Ngay cả một con người đam mê tốc độ như Chevrolet cũng chưa bao giờ dám thử cho nó chạy hết tốc độ. Nhưng thật không may cho Chevrolet, ở giai đoạn cuối cùng của cuộc thi, vòng đua thứ 77, một chiếc van khí đã bị bật ra. Chevrolet lại một lần nữa lại phải từ bỏ nửa chừng trong một cuộc đua lớn. Ông và Blood ra về trong nỗi thất vọng cay đắng.

Sau thất bại này, Chevrolet rời khỏi Cornelian, cùng với người em Gaston thành lập một công ty mới: tập đoàn Frontenac. Phương thức kinh doanh của tập đoàn này là sản xuất những động cơ xe đua cung cấp cho Ford Motor.

Ngoài ra, Chevrolet cũng chế tạo những chiếc xe đua cho riêng mình. Năm 1917, Chevrolet đưa ra một thiết kế động cơ mới, cấu trúc của động cơ này được chế tạo bằng nhôm. Đây là ý tưởng chế tạo động cơ nhôm đầu tiên trên toàn thế giới. Chất liệu nhôm sẽ cho phép động cơ có khả năng chịu lực và chịu nhiệt cao hơn nhiều so với động cơ được chế tạo bằng thép, đồng thời trọng lượng của một động cơ nhôm cũng nhẹ hơn rất nhiều. Tuy nhiên, Chevrolet không có đủ kinh phí và nguyên liệu để thực hiện ý tưởng này. Để có tiền, ông đồng ý hợp tác với American Motor. Nhưng sự hợp tác này không kéo dài được lâu, bởi vì ban lãnh đạo American Motor không hề tin tưởng vào tương lai của động cơ nhôm. Công việc tiếp theo của Chevrolet là chế tạo xe đua cho công ty Monroe trên cơ sở cải tiến những chiếc xe của Frontenac. Lần này thì Chevrolet cũng đạt được thành công. Tại cuộc đua Indy 500 tổ chức năm 1920, chiếc xe do Chevrolet chế tạo đã về nhất với tay đua Gaston Chevrolet (nhưng chỉ vài tháng sau Gaston chết trong một tai nạn ở cuộc đua Califor- nia). Sau đó một năm, mẫu xe do Chevrolet sản xuất lại chiến thắng tại Indy 500 năm 1921, lần này là do Tommy Milton cầm lái.

Những tưởng những thành công liên tiếp trong các cuộc đua sẽ tạo bệ đỡ cho sự tồn tại lâu dài của Frontenac. Nhưng sự non kém trong kinh nghiệm kinh doanh của Louis Chevrolet đã khiến công ty phá sản năm 1924. Quá chán nản với những thất bại liên tiếp và cái chết của người em, Chevrolet quyết định từ bỏ những chiếc xe hơi.

Năm 1925, tại cuộc đua thuyền buồm Miami, công chúng lại một lần nữa phải nhắc đến cái tên Chevrolet khi chiếc thuyền của ông về đích đầu tiên. Năm 1926, cùng với một người em trai khác là Authur ông thành lập một hãng máy bay mang tên *Anh em nhà Chevrolet*. Nhưng cũng chỉ sau ba năm, hãng này lại sụp đổ sau khi không cạnh tranh nổi với Glenn.L Martin. Chính thức từ thời điểm này Chevrolet hoàn toàn từ bỏ công việc kinh doanh.

Không thành công trong lĩnh vực kinh doanh, nhưng với cương vị của một nhà thiết kế Chevrolet đã đạt được nhiều thành công mà nhiều người phải mong ước. Không chỉ là người khai sinh ra dòng xe Chevrolet danh tiếng, mà Chevrolet còn thành công với những chiếc xe đua nổi tiếng. Tổng cộng đã có 7 lần những chiếc xe do ông chế tạo chiến thắng trong các cuộc đua Indy 500 - đây là một con số mà không phải nhiều người đạt được.

Louis Chevrolet mất năm 1941 sau một thời gian lâm bệnh. Ông được chôn cất tại chính trường đua In- dianapolis, hiện nay tại đây vẫn còn tượng đài kỷ niệm ông.

Nói về tài năng chế tạo, không thể nói Chevrolet có một sự thua kém nào đó đối với Henry Ford. Ford chỉ duy nhất một lần thành công tại trường đua Indy 500, nhưng Chevrolet lại có tới 7 lần. Con số này một phần nào đó đã chứng minh cho khả năng của Chevrolet. Nhưng tại sao Chevrolet lại không thật sự thành công trong lĩnh vực kinh doanh? Có thể thấy ở đây chính là khả năng kinh doanh hạn chế của Chevrolet. Thời kỳ đầu, ông không tự đứng ra để thành lập một hãng xe cho riêng mình mà lại núp dưới bóng của Durant để thực hiện ước mơ chế tạo. Mặc dù một hãng xe mang tên ông đã xuất hiện trên thị trường xe hơi, nhưng thực chất Chevrolet không hề có một chút quyền hành nào trong công ty. Và khi bất đồng với Durant, ông buộc phải ra đi. Những công ty sau này mà Chevrolet tự đứng ra thành lập thì lại chuyên về một lĩnh vực không hề thông dụng chút nào là xe đua - một lĩnh vực mà nếu không có một tập đoàn lớn nào đứng phía sau thì sự tồn tại là rất khó. Và kết quả là Louis Chevrolet chỉ được nhớ đến với tư cách là một nhà chế tạo, một tay đua đại tài chứ không phải là một nhà kinh doanh tên tuổi.

Trong sự nghiệp của mình, Henry Ford còn rất nhiều những đối thủ khác trong ngành công nghiệp sản xuất xe hơi. Có thể kể ra ở đây một loạt các tên tuổi nổi tiếng như Alfred Sloan - chủ tịch General Motor trong thập niên 20, 30; hay Walter Chrysler - người khai sinh ra dòng xe Chrysler danh tiếng... Nhưng có thể nói William Durant và Louis Chevrolet là hai đối thủ đáng gờm nhất. Một người là nhà kinh doanh sắc bén, còn người kia là một kỹ sư chế tạo đại tài. Họ cũng đã có thời gian kết hợp với nhau. Nhưng trong suốt cả sự nghiệp, họ chưa bao giờ vượt lên trên Ford kể cả trong các hoạt động kinh doanh hay chế tạo. Henry Ford luôn luôn chiến thắng trong tất cả các lĩnh vực. Vậy đâu là nguyên nhân?

Câu trả lời là sự tập trung của Ford hoàn toàn vào công việc. Durant kinh doanh, Chevrolet chế tạo. Còn Henry Ford thì làm cả hai việc đó bằng tất cả sự đam mê và nhiệt tình của mình. Ford đã làm việc với một hiệu suất gấp hai so với những đối thủ của ông. Và một điều nữa tạo nên thành công đó là sự độc lập trong kinh doanh. Durant dựa vào Chevrolet để cho ra đời các mẫu xe mới, còn Chevrolet dựa vào Durant để hiện thực hóa ước mơ chế tạo. Còn Ford thì chẳng dựa vào ai ngoài chính khả năng của mình.

Độc lập trong kinh doanh để có thể loại bỏ tất cả những yếu tố bên ngoài ảnh hưởng đến công việc. Tập trung vào công việc để có thể tạo ra khả năng độc lập kinh doanh. Đó chính là bí quyết thành công của Ford so với các đối thủ khác cùng thời với ông.

Những người bạn của anh sẽ cho mọi người biết anh là một người thế nào. Và những người bạn của Ford sẽ cho chúng ta thấy một góc nhìn khác về Ford.

Henry Ford không phải là một nhà kinh doanh chỉ biết đến tiền bạc và lợi nhuận. Ông còn quan tâm đến nhiều lĩnh vực khác trong cuộc sống và luôn mong muốn cuộc sống này ngày càng tốt đẹp hơn. Đó là kết luận rút ra sau khi ta dựng được chân dung một vài người bạn thân thiết của ông.

Người đầu tiên chứng minh cho kết luận này là John Burroughs - nhà thơ, nhà tự nhiên học nổi tiếng của nước Mỹ.

Không thể nói là Henry Ford có hoặc có ý định vụ lợi trong mối quan hệ với Burroughs. Đơn giản là bởi vì Burroughs là một nhà nghiên cứu chân chính. Không quyền lực chính trị, không giàu có và cũng không thể có một tác động nào đến công việc kinh doanh của Henry Ford.

Họ đến với nhau rất tự nhiên, chỉ đơn giản là cùng sở thích. Burroughs là một nhà nghiên cứu về thiên nhiên, còn Ford thì rất yêu thiên nhiên. Trong lời tựa của cuốn sách *Cuộc sống và sự nghiệp của tôi*, Ford đã dành những trang đầu, với những lời lẽ rất tình cảm cho cuộc sống thiên nhiên. Không thể tưởng tượng được rằng một nhà kinh doanh lão luyện trên thương thường như ông mà có được những dòng viết đầy cảm động về mùa lá rụng, về những cánh đồng xanh. Và còn một điều đáng làm chúng ta suy nghĩ hơn nữa là một nhà kinh doanh nổi tiếng như vậy không lấy việc kiếm tiền làm niềm vui. Đối với Ford, được sống giữa thiên nhiên là niềm hạnh phúc nhất của con người.

Để thỏa lòng yêu thiên nhiên của người bạn, Ford đã xây dựng một khu hang động làm một khu bảo tồn các loài chim tặng riêng cho Burroughs. Một điểm đặc biệt về kiến trúc của công trình này là đá để xây dựng nên nó đều được lấy từ những khu danh thắng nổi tiếng của New York. Sáu trăm loài chim biết hót đã được Ford mua từ Anh và các nơi khác về nuôi tại đây. Năm 1916, Ford còn thuê họa sĩ nổi tiếng C.S. Pietro tạc một bức tượng Burroughs lấy tên là Con người của năm đặt ở một hốc đá trong hang. Khi Burrrough chết năm 1921, Ford đã cho thắp sáng khu vực này suốt đêm trong 10 năm liền.

John là một nhà tự nhiên học nổi tiếng của Mỹ. Một trong những người có đóng góp rất lớn cho lượng kiến thức đồ sộ trong thư viện của Quốc hội Hoa Kỳ. Ông cùng với nhà văn nổi tiếng Henry David Thoreau - người có những tác phẩm được dịch ra 28 thứ tiếng khác nhau khởi xướng ra một trào lưu văn học mới của nước Mỹ và thế giới: trào lưu văn học viết về thiên nhiên. Không chỉ dừng lại trong lĩnh vực văn nghệ, trào lưu này tạo ra một xu hướng trong xã hội Mỹ: xu hướng bảo tồn thiên nhiên.

Là con thứ bảy trong gia đình có mười người con. Cha là Chauncy Burrgoughs, mẹ là Amly

Kelly. Họ có một trang trại nhỏ ở vùng núi Catskill - tây bắc New York. Tuổi thơ của Burroughs gắn liền với những triền núi hoang sơ ở đây. Và có thể chính nó đã tạo ra cho ông tình yêu thiên nhiên. Sau này khi bước vào con đường văn học, Catskill cũng chính là niềm cảm hứng chính của ông. Nhưng không phải ngay từ đầu Burroughs đã đặt chân ngay vào con đường của một nhà thơ.

Rời trường trung học năm 17 tuổi, Burroughs trở thành giáo viên cho một trường tiểu học ở địa phương. Thời gian này, ông tiếp tục sự nghiệp học hành của mình trong trường Dòng Cooperstown. Tại đây ông làm quen với một người bạn cùng lớp Jay Gould - sau này trở thành nhà hoạt động xã hội, nổi tiếng với những quan điểm chống lại học thuyết Ford.

Cũng trong thời gian này, Burroughs lần đầu tiên đọc những tác phẩm của William Wordsworth - một nhà thơ lãng mạn Anh thế kỷ XIX, và Ralph Waldo Emerson - nhà thơ, triết gia người Mỹ. Đây là hai người có ảnh hưởng sâu sắc nhất trong suốt cuộc đời sáng tác của Burroughs. Hầu hết những tác phẩm của ông sau này đều mang dấu ấn thi pháp của hai người thầy đầu tiên ấy.

Năm 1957, Burroughs lập gia đình với Ursula North.

Nhưng cuộc sống gia đình không mang lại cho ông một chút hạnh phúc nào. John Burroughs tiếp tục nghề dạy học, nhưng đồng lương của một giáo viên không đủ để trang trải cuộc sống. Phải mãi đến năm 1959 ông mới mua được một căn nhà riêng cho mình.

Khi tờ *The Atlantic Monthly* (một tờ báo chuyên về văn hóa xuất bản ở Bolton năm 1957) đăng bài *Cảm nghĩ* của Burroughs năm 1860 thì ông chính thức quyết định bước vào con đường văn chương. Tác phẩm lớn đầu tiên của Burroughs là *Chờ đợi* đã gây được ấn tượng khá mạnh trong giới độc giả Mỹ. Chính tác phẩm này đã tạo cho Burroughs một chỗ đứng vững chắc trên văn đàn Mỹ. Đây là bước đệm đầu tiên để ông tiến lên những nấc thang cao hơn trong sự nghiệp của mình.

Tuy nhiên, sự nghiệp văn chương của Burroughs bị ngắt quãng một thời gian khi cuộc nội chiến Nam - Bắc nổ ra. Ông phải chuyển đến sống ở Washington, nhưng tại đây cuộc sống cũng không dễ chịu hơn ở New York. Tất cả mọi sự chú ý đều dồn về tình hình chiến sự. Không ai còn đả động gì đến các hoạt động văn nghệ trong thời gian này. Những bài viết của Burroughs không còn được tờ báo nào nhận đăng. Tất cả đều được thay thế bằng những tin tức chiến tranh. Không còn cách nào khác, Burroughs buộc phải xin vào làm việc trong bộ tài chính để lấy tiền nuôi sống gia đình. Nhưng thời gian ở Washington không phải là hoàn toàn vô ích với Burroughs. Tại đây, ông đã gặp được một nhà thơ nổi tiếng khác Walt Whitman - một nhà thơ theo khuynh hướng lãng mạn. Rất nhanh chóng hai người đã trở thành bạn thân. Kết quả của tình bạn này là tác phẩm *Bàn về Walt Whitman - nhà thơ và con người được xuất bản năm 1867.*

Nhưng không chỉ dừng lại ở đó, tình bạn này là một trong những yếu tố đưa Borroughs lên đỉnh cao của sự nghiệp với những bài luận viết về thiên nhiên. Chính Whitman là người đã động viên Burroughs tận dụng những hiểu biết về tự nhiên của mình để viết những bài luận về thiên nhiên. Và đây chính là thể loại văn học đã khiến cả nước Mỹ biết đến tên tuổi của ông.

Tác phẩm đầu tiên theo phong cách này được Burroughs cho ra đời vào bốn năm sau. Tác phẩm đầu tay - *Wake-Robin* - lấy tên của một loài thảo mộc có tác dụng chữa chứng bệnh chán ăn và kích thích tiêu hóa. Với *Wake-Robin*, lần đầu tiên người Mỹ biết đến sự kỳ diệu của thiên nhiên xung quanh mình. Để tưởng nhớ công lao của Burroughs, sau này một nhóm người yêu thiên nhiên đã lập ra một câu lạc bộ mang tên Wake- Robin.

Năm 1874, với số tiền kiếm được từ việc xuất bản cuốn *Wake-Robin*, Burroughs mua một trang trại nhỏ ở công viên phía Tây - New York, lấy đây làm nơi để tập trung sáng tác. Dường như những trang viết về thiên nhiên vẫn là chưa đủ. Hai mươi năm sau, ông mua một khu trang trại rộng hơn ở gần đó. Tại đây, Burroughs cùng con trai là Julian Burroughs thử nghiệm một phong cách sống hòa nhập hoàn toàn với thiên nhiên. Hai cha con dựng lên ở đây một túp lều rất đơn giản. Những nhu cầu hàng ngày đều lấy từ thiên nhiên. Bắt cá dưới suối, lấy nấm trong rừng hoặc trồng rau. Nơi đây cũng trở thành một địa điểm thực tập yêu thích của sinh viên trường Mỹ thuật Vassar ở địa phương.

Nói thêm về trang trại của Burroughs, nó nằm ngay chân của ngọn Catskill, hàng ngày khi thức dậy là Burroughs có thể chiêm ngưỡng ngay được vẻ đẹp của ngọn núi này. Tình yêu với dãy núi từ thuở ấu thơ cộng với những năm tháng sống ngay cạnh nó là nguồn cảm hứng để Burroughs viết nên một tác phẩm thành công nhất trong sự nghiệp sáng tác của ông *Trái tim phía nam của Catskill*. Đây là tác phẩm đầu tiên và cũng là duy nhất miêu tả một cách chi tiết phong cảnh thiên nhiên trên con đường đi lên đỉnh cao nhất của dãy núi, kết quả của hàng trăm lần du ngoạn và ghi chép của Burroughs. Tác phẩm còn nổi tiếng bởi huyền thoại về loài cá bay và cá hồi. Burroughs đã cho chúng ta biết cá hồi bơi từ biển vào các con sông ở vùng Alaska để đẻ trứng, sau đó không bao giờ có thể quay lại biển khơi được nữa.

Từ khi bài viết đầu tiên được đăng báo đến khi kết thúc sự nghiệp, tổng cộng Burroughs đã có 23 tác phẩm được xuất bản. Trong số đó, không tác phẩm nào không được tái bản trên ba lần. Cùng với Henry David Thoreau, Burroughs đã góp phần đưa thị hiếu thưởng thức văn học của công chúng Mỹ lên một mức mới mà tất cả các nhà nghiên cứu đều phải thừa nhận.

Thomas Edison

Năm 1915, tờ *Detroit News* có đăng một bài báo có tựa đề *Henry Ford và Thomas Edison* - một tình bạn của những người phi thường. Thomas Edison - cái tên cả thế giới đều biết đến, nhưng có một điều mà mọi người ít biết đó là tình bạn của ông với Henry Ford. Ba mươi lăm năm là thời gian gắn bó giữa hai con người này. Chính Edison là người đã khuyến khích Ford bước vào con đường sản xuất xe hơi. Ngay từ những ngày đầu khi vừa rời bỏ công việc của một người nông dân, Ford đã xin vào làm việc cho Công ty chiếu sáng Edison, và với khả năng của mình, một thời gian ngắn sau ông đã trở thành kỹ sư trưởng của công ty. Năm 1896, Henry Ford và Alex Dow đến dự một bữa tiệc do Edison tổ chức tại bãi biển Mahattan - New York. Đây là một bữa tiệc kỷ niệm ngày thành lập công ty. Tại bữa tiệc, Alex Dow đã giới thiệu Ford với tư cách là một chàng trai trẻ đã chế tạo ra một chiếc xe hơi chạy bằng động cơ đốt trong với Edison. Sau

bữa tiệc, Edison đã có một cuộc trò chuyện ngắn với Ford. Sau này, khi đã trở thành một nhà kinh doanh thành công nhất nhì thế giới, Henry Ford đã kể về lần gặp gỡ với Thomas Edison trong một lần phong vấn của các nhà báo: "Tôi không thể quên được cuộc gặp gỡ lần đầu tiên với con người vĩ đại ấy. Ông ta là người phát minh ra dòng điện, sử dụng nó như một nguồn năng lượng của tương lai. Nhưng ông lại khuyến khích tôi chế tạo ra những chiếc xe hơi chạy bằng xăng. Ông ấy nói rằng: động cơ chạy bằng xăng của cậu sẽ trở nên thông dụng hơn động cơ điện của tôi trong một tương lai gần". Đây là nguồn động viên hết sức lớn lao với Ford mà trước đó và cả sau này nữa ông không thể nào có được. Khi thành công trong sự nghiệp kinh doanh, Ford đề nghị hợp tác với Tho-mas Edison trong việc nghiên cứu các dự án khoa học và công nghệ. Và ông tin chắc rằng, một ngày nào đó Edison sẽ phát minh ra một loại vật liệu có thể thay thế được cao su tự nhiên. Nhưng tình bạn của họ không chỉ dừng lại ở trong các quan hệ công việc đơn thuần như vậy. Cùng với một vài người bạn khác như: Burroughs, Luther Burbank, Harvey Firestone và Tổng thống Mỹ Harding, Edison và Ford thường xuyên có những chuyến dã ngoại thú vị. Trong những lần như vậy, Edison và Ford thường hay có những trò chơi rất trẻ con là đắp một con đập nhỏ chắn ngang suối và thử tính sản lượng điện có thể cung cấp từ con đập đó.

Vài năm sau, bác sĩ riêng của Thomas Edison khuyên ông nên chuyển đến một nơi khác có khí hậu ấm hơn để có thể đảm bảo sức khỏe. Edison rời căn nhà của mình ở Menlo Park chuyển đến sinh sống tại Fort Myers, Fla. Tác giả của 1.097 phát minh này cũng trang trí căn nhà mới của mình đầy vẻ lạ thường. Ông trang bị một hệ thống liên lạc trong nhà một cách rất tinh nghịch và nó thường làm những người mới đến đây lần đầu không khỏi giật mình. Những bóng đèn trong căn phòng riêng của Edison thì có thể tự động phát sáng khi cửa mở. Edison còn cho xây dựng khu bếp tách biệt hẳn với cấu trúc chủ yếu của ngôi nhà, bởi vì ông không thể nào chịu đựng nổi mùi thức ăn tỏa ra khi nấu nướng.

Và dĩ nhiên, Henry Ford là một trong những khách mời thường xuyên của ngôi nhà này. Năm 1916, khi một ngôi nhà có 7 phòng được xây dựng xong ở bên cạnh nhà Edison, Ford đã mua nó. Một hàng rào bằng gỗ được dựng lên giữa hai ngôi nhà. Nhưng cánh cửa thì luôn luôn mở rộng. Sau này cánh cửa này được mang tên: "Cánh cửa của tình bạn". Khi Edison phải ngồi trên xe lăn, những cuộc vui giữa hai người vẫn không hề giảm. Ford thường xuyên làm huyên náo khu trang trại bằng những cuộc chạy đua giữa ông và Edison.

Tháng 10.1929, nhân kỷ niệm 50 năm ngày bóng đèn điện ra đời, Ford thành lập Học viện Edison, mà ngày nay nằm trong khuôn viên của nó còn bao gồm cả hai khu Greenfield Village và Bảo tàng Henry Forrd. Ngày kỷ niệm cũng thu hút được rất nhiều sự chú ý, 500 quan chức chính phủ và cả Tổng thống Hoover cũng đến dự. Đoàn người tham gia lễ kỷ niệm kéo dài ba dặm đưới trời mưa. Điểm đặc biệt nhất trong buổi lễ kỷ niệm là Ford đã cho đưa nguyên bản của phòng thí nghiệm của Thomas Edison ở Menlo Park đến đây. Để đưa được ngôi nhà đến đây Ford đã phải thuê đến 6 chuyến xe lửa. Và đặc biệt ông còn cho đào cây du già và đưa đến trồng tại đây. Ford làm tất cả những điều đó chỉ nhằm một mục đích duy nhất là làm vui lòng người bạn già. Cảm động trước những việc làm của người bạn đã gắn bó với mình hơn 30 năm. Edison chỉ biết ngắm đi ngắm lại cửa phòng thí nghiệm nơi mình đã ra vào hàng ngàn lần và nói: "Nó chưa bao giờ được sạch như thế này". Sau bữa tiệc trọng thể do Ford tổ chức, Thomas Edison đã cố hết sức kiềm chế sự xúc động và những cơn run rẩy do bệnh tật để đứng lên bục nói một vài

điều. Và câu cuối cùng ông nói là "Về Ford - người bạn chân thành của tôi suốt hơn 30 năm qua. Tôi không đủ từ ngữ để nói về anh ấy. Tôi chỉ có thể nói rằng: anh ấy là một người bạn của tôi".

Tất cả những điều kể lể dài dòng ở trên đã cho chúng ta thấy một điều rằng: Henry Ford và Thomas Edison là hai người bạn chí cốt. Nhưng sẽ là quá thiếu sót nếu chúng ta không phác thảo một vài nét về chân dung của Thomas Edison. Ford có một người bạn là Thomas Edison. Nhưng người bạn ấy của ông ta là người như thế nào. Đó mới là điều quan trọng.

Thomas Edison - một nhà khoa học và kinh doanh người Mỹ. Người đã có những phát minh làm thay đổi hoàn toàn cuộc sống của con người trong thế kỷ XX. Báo chí và công chúng Mỹ vẫn thường biết đến ông bằng cái tên "Thiên tài của Menlo Park". Tổng cộng trong cuộc đời nghiên cứu của mình, có 1.097 phát minh được đăng ký tên ông chỉ ở riêng nước Mỹ, chưa kể hàng loạt các phát minh khác được cấp bằng sáng chế ở Anh, Pháp và Đức.

Cũng như nhiều thiên tài khác, Thomas Edison cũng có một thời niên thiếu rất khó khăn. Ông sinh ở Milan, bang Ohio. Là con thứ bảy trong một gia đình nông dân. Ngay từ những ngày đầu tiên cắp sách đến trường, bạn bè và thầy cô đã gọi ông là "Edison điên" bởi vì những hành động và suy nghĩ rất kỳ quặc của ông. Không chịu được sự xúc phạm, Edison đã rời trường học chỉ sau ba tháng. Đối với một đứa trẻ, sự xúc phạm ngay từ những ngày đầu tiên chập chững bước vào đời thường có tác động rất lớn.

Đôi khi những lời nhạo báng vô tình đó sẽ tạo nên một vết hằn trong suốt cuộc đời. Và đó là một rào cản tuy vô hình, nhưng rất khó vượt qua. Edison cũng vậy, ông rất buồn vì những lời chế giễu. Nhưng có một người đã giúp ông vượt qua tất cả, đó chính là mẹ của ông. Bà cũng là một giáo viên dạy tại một trường của Canada, sau khi Edison thôi học, bà là người dạy cho cậu bé tất cả những kiến thức cần thiết mà bà có thể truyền đạt được. Luôn luôn động viên, luôn luôn khuyến khích là những gì mà bà đã làm đối với con trai. Chính điều đó đã giúp cho Edison lấy lại được niềm tin vào cuộc sống. Sau này, khi đã thành danh, Edison vẫn luôn luôn biết ơn những bài học đầu tiên của người mẹ. Trong một lần trả lời phỏng vấn, Edison đã nói về người mẹ của mình bằng những lời chân thành nhất: "Mẹ tôi là nguyên nhân giúp tôi đến thành công ngày hôm nay. Bà quá đúng và quá tin tưởng vào tôi. Bà đã cho tôi một lý do để tôi phải sống và phải thành công".

Hoàn cảnh gia đình khó khăn, nên ngày từ những ngày nhỏ, Edison đã phải đi bán báo và kẹo trên tuyến đường sắt Port Huron - Detroit. Do liên tục phải chịu đựng tiếng ồn quá lớn phát ra từ những đầu máy tàu nên vào năm 12 tuổi, Edison đã bị mắc chứng bệnh điếc. Nhưng vận may cuối cùng cũng đến với cậu bé tội nghiệp. Sau khi cứu được Jimmie Mackenzie khỏi một cuộc hành hung của những công nhân đường sắt bãi công. Edison được bố của anh ta là J.U. Mackenzie - giám đốc nhà ga Mount Clemens (Michigan), nhận vào làm nhân viên điện báo. Nhưng chứng lãng tai của Edison lại gây ra phiền hà khi nó làm cho cậu không thể nào nói chuyện được với các nhân viên điện báo khác ngồi bên cạnh. Rất may cho Edison, cậu nhận được sự giúp đỡ tận tình từ một người đồng nghiệp lớn tuổi, Franklin Leonard Pope. Ông này còn cho Edison sử dụng tầng hầm nhà mình làm nơi ở và thực hiện những thí nghiệm rất kỳ quặc của mình. Một thời gian ngắn sau khi làm việc tại nhà ga xe lửa, Edison đã cho ra đời phát minh đầu tiên của mình: phát minh máy hát (28.10.1868).

Năm 1879, ông quyết định xây dựng phòng thí nghiệm nổi tiếng của mình ở Menlo Park, bang New Jersey. Đây là phòng thí nghiệm đầu tiên trên thế giới được xây dựng với mục đích nghiên cứu khoa học. Hàng loạt những phát minh nổi tiếng thế giới đã được ra đời: điện thoại, tàu điện, bóng đèn,... Cũng như người bạn Henry Ford, Edison luôn tìm cách đưa khoa học tiếp cận với mọi tầng lớp người tiêu dùng. Ông cho rằng điểm dừng cuối cùng của khoa học phải ở trong cuộc sống. Quan điểm này đã đưa cả Edison và Ford đến những thành công rực rỡ.

Một điểm tương đồng nữa trong sự nghiệp giữa Henry Ford và Thomas Edison là con đường bước vào lĩnh vực kinh doanh của hai người. Cũng như Ford, những ngày đầu Edison chỉ xác định cho mình con đường nghiên cứu đơn thuần. Nhưng một sự kiện đã làm thay đổi quyết định của ông. Năm 1874, Edison phát minh ra một loại máy điện tín có thể thu phát cùng một lúc bốn loại tín hiệu. Một tổ chức kinh tế lớn chú ý đến phát minh này của ông. Họ đề nghị mua bản quyền sáng chế của thiết bị này với giá 10.000 đôla - một số tiền rất lớn trong thời điểm lúc bấy giờ. Edison đồng ý. Ông nhận ra rằng: mình có thể kiếm tiền từ những phát minh. Năm 1878, Edison thành lập ra Công ty điện Edison (sau này trở thành Công ty điện Detroit) cùng với một vài nhà đầu tư khác, trong đó có J. P. Morgan và gia đình Vanderbilt. Ngày 8.10.1883, William Sawyer - một nhà khoa học người Mỹ - đã kiện lên cơ quan đăng ký bản quyền Mỹ về sự vi phạm bản quyền sáng chế của Công ty điện Edison. Vụ kiện kéo dài đến 6 năm. Cuối cùng Edison cũng chứng minh được công nghệ sử dụng sợi cácbon làm dây tóc bóng đèn của mình là hợp pháp. Nhưng tại Anh, bằng sáng chế của công nghệ này đã được trao cho Joseph Swan trước Edison một năm. Để tránh những vụ kiện tụng phiền phức, Edison đã chấp nhận hợp tác với Swan để thành lập một công ty điện tại Anh.

Ngoài John Burroughs và Thomas Edison, Henry Ford còn có nhiều người bạn nổi tiếng khác như Tổng thống Harding, Tổng thống Hooover, doanh nghiệp nổi tiếng Firestone. Nhưng nói về Edison và Burroughs ở đây có lẽ đã là quá đủ. Hai chân dung để nói lên một con người. Ta sẽ thấy gì qua những người bạn của Ford? Sự chân thành trong tình bạn! Đó là điều đầu tiên. Nhưng một khát vọng cống hiến, một ước mơ làm được những điều lớn lao cho loài người sẽ phải là kết luận quan trọng hơn được rút ra ở đây. Không có một điều gì hoàn toàn ngẫu nhiên và tình cờ. Tất cả đều có nguyên nhân của nó. Kết thân với một nhà văn chuyên viết những bài luận về thiên nhiên, gắn bó trong 35 năm với một nhà khoa học thì chắc hẳn mục đích của Henry Ford không phải chỉ để kiếm tiền. Ở trong tình bạn đó phải có những điều cao cả và vĩ đại hơn!

NGƯỜI KẾ VỊ

Một đặc điểm nổi bật của đế chế Ford là kiểu kinh doanh gia đình. Rất khó để một người nào khác ngoài gia tộc Ford có thể chen chân được vào những vị trí chủ chốt trong công ty. Vì, những cộng sự đắc lực nhất của ông cũng đồng thời là những người kế vị. Hai người mà ta nói đến ở đây là: Edsel Ford và Henry Ford II.

Edsel Ford - kẻ bất đồng

Một trong những người xung quanh Ford mà ta không thể không nhắc đến trong chương này đó là Edsel Bryant Ford (6.11.1894 - 26.5.1943) - con trai của ông. Edsel được sinh ra tại Detroit, trở thành chủ tịch của tập đoàn Ford Motor từ năm 1919-1943.

Là con trai duy nhất của Ford nên việc tiếp quản công việc kinh doanh của gia đình đối với Edsel là điều đương nhiên. Ngay từ khi còn chưa rời khỏi ghế nhà trường, Edsel đã được cha định hướng cho nghề nghiệp tương lai. Cũng giống như người cha của mình, Edsel tỏ ra đặc biệt ham thích và có năng khiếu đối với ngành cơ khí chế tạo. Và ngay từ rất nhỏ, Edsel đã trở thành cộng sự đắc lực của cha trong nhà xưởng riêng của gia đình. Năm 1915, Edsel chính thức tham gia vào công việc kinh doanh của Ford Motor với chức danh thư ký công ty.

Tuy là con trai duy nhất trong gia đình, nhưng giữa Henry Ford và Edsel luôn có sự xung đột về quan điểm trong tất cả các vấn đề, đặc biệt là trong lĩnh vực kinh doanh. Cái làm cho Ford thất vọng nhất ở Edsel là thiếu khả năng quyết đoán trong kinh doanh, dễ dàng thỏa hiệp khi gặp khó khăn. Quan hệ giữa hai cha con luôn căng thẳng. Đã có lúc Ford dự định trao lại quyền quản lý công ty cho Harry Bennett. Áp lực từ những mâu thuẫn với cha cũng là một nguyên nhân khiến cho Edsel lâm bệnh và mất năm 1943 khi ông mới 49 tuổi.

Nếu quan điểm của Henry Ford trong việc sản xuất những chiếc Model T là giữ nguyên kiểu dáng sản phẩm, thì Edsel lại có xu hướng cải tiến mẫu mã, kiểu dáng liên tục để những chiếc xe sản xuất ra phù hợp với sự thay đổi quan điểm thẩm mỹ của người tiêu dùng.

Edsel cũng là người có tác động rất lớn đến Henry Ford trong việc quyết định mua lại công ty Lincoln Motor vào năm 1922. Cũng là một người rất yêu thích các loại xe đua, Edsel mua những chiếc xe đua MG đầu tiên nhập khẩu vào nước Mỹ.

Sau khi trở thành chủ tịch của Ford, Edsel xúc tiến công việc nghiên cứu và thử nghiệm một loại xe mới thay thế cho những chiếc Model T. Nhưng ý tưởng đó ngay lập tức gặp phải sự phản đối quyết liệt từ phía Henry Ford. Không thể vượt qua được uy tín của người cha, Edsel buộc phải chấm dứt những thử nghiệm của mình, bởi vì lúc này sự độc tôn của Model T trên thị trường là sự phủ định tuyệt đối cho bất kỳ ý tưởng thay đổi nào.

Nhưng vài năm sau, khi thị phần của những chiếc Model T giảm xuống, người tiêu dùng đã tỏ ra chán ngán về kiểu dáng đơn điệu của những chiếc Model T, Henry Ford buộc phải chấp nhận đề xuất của Edsel: cho ra đời một kiểu xe mới dựa trên sự cải tiến từ mẫu xe đầu tiên Model A. Nhưng giữa Edsel và Henry Ford lại nảy sinh bất đồng đối với thiết kế của chiếc xe. Cuối cùng, Edsel đã thắng thế. Những cải tiến mà Edsel đề xuất đã mang lại thành công lớn cho Model A: 4 triệu chiếc đã được bán ra trong thời gian nó tồn tại.

Đứng trên cương vị chủ tịch, Edsel còn có những đóng góp rất quan trọng cho tập đoàn. Là người khởi xướng và tạo dựng thành công cho dòng xe Mercury. Edsel còn là một trong những thành viên tích cực nhất trong ban lãnh đạo có xu hướng đưa hoạt động của Ford Motor tiến ra thị trường thế giới . Ông cũng là người chịu trách nhiệm với sự ra đời của hai mẫu xe: Licoln Zephyr và Lincoln Cotinental.

Không chỉ bất đồng với người cha về sự thay đổi kiểu dáng sản phẩm, mà trong nhiều vấn đề chủ yếu khác, Edsel cũng có những quan điểm trái ngược với Henry Ford. Nếu Henry Ford là người ghét cay ghét đắng hoạt động của các nghiệp đoàn và ông không bao giờ có ý định thỏa hiệp với những người lãnh đạo của nghiệp đoàn thì Edsel lại không nghĩ như vậy. Tất nhiên, không một chủ doanh nghiệp nào muốn nghiệp đoàn hoạt động trong nhà máy của mình. Nhưng đó lại là điều không thể, và đôi khi họ buộc phải có những thỏa thuận với những người lãnh đạo nghiệp đoàn để họ bớt đi những hoạt động ảnh hưởng đến tình hình kinh doanh. Edsel Ford là một người đi theo hướng này. Ông liên tục tác động đến Henry Ford để ông thay đổi quan điểm.

Năm 1942, những nỗ lực của Edsel đã có kết quả, Henry Ford chấp nhận ký một thỏa hiệp đầu tiên với tổ chức nghiệp đoàn lớn nhất nước Mỹ, UAW.

Edsel và vợ là Eleanor có tất cả bốn người con: Hery Ford II, Benson, Josephine và William Clay. Tất cả họ đều được giữ phần cổ phiếu lớn trong công ty Ford Motor, và ba người trong số họ tham gia trực tiếp vào công việc kinh doanh.

Ngoài công việc kinh doanh Edsel Ford còn đặc biệt yêu thích hội họa và những chuyến phiêu lưu mạo hiểm.

Ông là một nhà tài trợ cho hội họa lớn nhất trong lịch sử của thành phố Detroit, từng giữ chức Chủ tịch hiệp hội nghệ thuật Detroit trong một thời gian dài. Ở vị trí này, ông đã mời được họa sĩ nổi tiếng Diego Rivera về làm việc tại Học viện Hội họa Detroit. Edsel cũng là người đầu tiên sưu tập các tác phẩm hội họa của châu Phi, những tác phẩm này sau đó được tập hợp lại trong bộ sưu tập nổi tiếng: DIA African. Edsel còn tài trợ những khoản kinh phí rất lớn cho các môn thể thao mạo hiểm, mà đặc biệt là những chuyến bay thám hiểm. Ông là người tài trợ cho Richard Byrd - một cựu phi công Hải quân thực hiện chuyến bay lịch sử đến Bắc Cực năm 1926. Tại đây Byrd đã lấy tên Edsel để đặt tên cho một ngọn núi.

Hiện nay ngôi nhà mà Edsel từng sống được mở cửa cho khách tham quan. Ngôi nhà rộng gần 87 mẫu Anh gần Grosse Poite (Michigan), trong đó khách tham quan có thể chiêm ngưỡng một bộ sưu tập lớn các tác phẩm nghệ thuật.

Tên tuổi của Edsel còn được gắn với một mẫu xe huyền thoại Edsel, và ba trường trung học ở địa phương cũng mang tên ông.

Edsel mất tại Detroit lúc mới 49 tuổi vì căn bệnh ung thư. Henry Ford lúc này đã ở tuổi 80 buộc phải quay lại giữ chức chủ tịch trong hoàn cảnh công ty đang đứng ở bờ vực của sự phá sản.

Henry Ford II - kế thừa và đổi mới "di sản"

Một sĩ quan hải quân bỗng chốc được ngồi lên vị trí chủ tịch của một trong những tập đoàn kinh tế lớn nhất nước Mỹ, bởi vì anh ta là cháu nội của huyền thoại Henry Ford - đó là những gì

chúng ta có thể nói về Henry Ford II trong những ngày đầu ông bước vào con đường kinh doanh. Nhưng liệu đó có phải là tất cả?

Năm 1943, Edsel Ford đột ngột qua đời, Henry Ford II lúc này đang tham gia lực lượng Hải quân được gọi về để tiếp quản đế chế Ford. Đây là một trong những thời kỳ khó khăn nhất của Ford Motor. Thiệt hại do chiến tranh gây ra và sự yếu kém về mặt quản lý đã đưa Ford Motor đứng trên bờ vực của sự phá sản. Henry Ford lúc này đã trên 80 tuổi vẫn phải đứng ra lãnh trách nhiệm chủ tịch tập đoàn. Rất nhiều vấn đề cấp bách đang đặt ra trước mắt Henry Ford II. Và trong hoàn cảnh ấy, chỉ cần một chút sơ suất, Henry Ford II sẽ có thể trở thành tội đồ cho sự diệt vong của cả một triều đại lẫy lừng.

Henry Ford II đã làm gì?

Việc đầu tiên khi tiếp quản công ty của Henry Ford II là cải tổ lại bộ máy hành chính. Sa thải Harry Bennett - cộng sự đắc lực của ông nội, người đã đóng góp rất lớn cho công ty nhưng lại mang một cách quản lý lỗi thời là việc đầu tiên. Có thể nói gì trong hành động này của Henry Ford II ngoài sự quyết đoán và cương quyết của một quân nhân! Tiếp đó, ông mời Emest Breech - cựu giám đốc điều hành của General Motor, và Lewis Crusoe từ tập đoàn Bendix về làm trợ lý cho mình. Breech sau này đã trở thành một người thầy, một nhà thông thái, một kho kinh nghiệm cho Henry Ford II. Và bộ đôi Breech - Crusoe đã bù lấp được cho khoảng trống kinh nghiệm của Henry Ford II. Với những sự thay đổi như vậy, Henry Ford II đã đưa Ford Motor thoát khỏi nguy cơ phá sản đang cận kề.

Nhưng sự cải tổ trong bộ máy hành chính của Henry Ford II sẽ thiếu đi một phần quan trọng nếu không nhắc đến “Whiz kid”.

Whiz kid là một bộ phận của lực lượng không quân được thành lập trong thời gian những năm chiến tranh thế giới lần hai. Nhiệm vụ của nhóm này là thu thập và tổng hợp thông tin nhằm đưa ra những nhận định chính xác về tình hình chiến tranh, gợi ý cho những người lãnh đạo những bước đi hợp lý.

Whiz kid được thành lập với sự đồng tình và giúp đỡ của Bộ trưởng Bộ chiến tranh Robert A. Lovett. Những thành viên của nhóm này đều được tuyển chọn sau khi vượt qua một loạt các bài trắc nghiệm về trí tuệ. Vì vậy cũng dễ hiểu là tại sao nhóm này lại hoạt động cực kỳ hiệu quả và có đóng góp lớn trong suốt cả cuộc chiến.

Sau chiến tranh, Thornton người lãnh đạo nhóm nhận ra được khả năng tham gia vào hoạt động kinh doanh của các thành viên. Nhưng ông đưa ra một quy tắc: hoặc là chọn cả nhóm, hoặc không ai cả.

Henry Ford II chấp nhận nguyên tắc này của Thornton. Whiz kid bắt đầu làm việc tại Ford Motor.

Ban đầu, họ làm việc tại phòng kế hoạch của công ty, vẫn dưới sự lãnh đạo của Thornton, phó là Mc.Namara, Miller phụ trách các báo cáo về quản lý, Lundy xây dựng kế hoạch tài chính, Reith

quản lý ngân sách,... Nhưng chỉ một thời gian ngắn sau Thornton chuyển đến làm việc cho Hughes Aircraft, Whiz kid chỉ còn lại 9 người.

Trong thời gian làm việc tại Ford Motor, Whiz kid đã thổi vào bộ máy quản lý ở đây một luồng sinh khí mới. Tất cả cung cách quản lý cũ đều được thay thế. Sau khi Harry Bennett - một công thần của Ford Mo- tor bị Henry Ford II sa thải thì gần như tất cả mọi quyền điều quản lý đều nằm trong tay Whiz kid. Với chiến lược quản lý mới, với nghiệp vụ quản lý chuyên nghiệp Whiz kid đã đưa Ford Motor trở lại vị trí dẫn đầu trong nền công nghiệp sản xuất xe hơi của nước Mỹ những năm đầu thập niên 50. Trong thời gian này, Ford Mo- tor đã đạt được doanh số bán hàng kỷ lục của mọi thời đại: trong một ngày bán được 100.000 chiếc xe.

Với những hoạt động của mình, Whiz kid đã tạo ra được một mẫu mực điển hình cho phương pháp làm việc theo nhóm. Nhưng phương pháp của họ vẫn tồn tại một số điểm hạn chế như: chỉ đơn thuần chạy theo số lượng bằng cách mở rộng sản xuất, tôn sùng một cách cực đoan phương pháp làm việc theo nhóm, không hề quan tâm đến tình hình thực tế của thị trường hay những ý kiến ngoài nhóm.

Phương pháp quản lý mới đem lại thành công cho Henry Ford II, nhưng đối với một nhà kinh doanh như thế vẫn là chưa đủ.

Năm 1955, Henry Ford II bắt đầu cho nghiên cứu và thử nghiệm một loại xe mới Edsel - đây là một loại xe kết hợp gữa ba dòng xe mà Ford Motor đang sản xuất: Lincoln, Mercury và Continental. Bốn trăm triệu đôla là số tiền mà Henry Ford II đã bỏ ra để nghiên cứu và phát triển dòng xe này. Sau hai năm thử nghiệm, ngày 4.9.1957, dòng xe "Edsel" đã chính thức được đưa vào sản xuất.

Và hơn một tháng sau, một show diễn lớn được tổ chức nhằm quảng cáo cho sự ra đời của "Edsel". Hơn 1.500 đại lý bán hàng chính thức được Henry Ford mua lại để phục vụ cho lần ra mắt này. Con số này đã nâng tổng số đại lý của Ford trên toàn nước Mỹ lên 10.000, chỉ đứng sau General Motor với 16.000 đại lý và Chryler với trên 10.000.

So với lần ra mắt của mẫu xe Model T năm 1908, thì sự ra mắt lần này của "Edsel" còn quy mô và hoành tráng hơn nhiều. Model T trong thời gian tồn tại của mình đã được bán ra tổng số 15 triệu chiếc ở Mỹ, 1 triệu ở Canada, 250.000 ở Anh.

Còn kết quả của "Edsel"?

Từ khi bắt đầu ra đời năm 1957 đến khi ngừng sản xuất năm 1960, chỉ có khoảng 100.000 xe dòng "Edsel" được sản xuất.

Năm 1958, cả bốn kiểu xe dòng "Edsel" là: Citation, Corsair, Pacer và Ranger đều được sản xuất và tung ra thị trường. Doanh số bán ra là 63.110 chiếc.

Năm 1959, chỉ còn Ranger và Corsair được sản xuất.

44.891 chiếc được bán ra trong năm đó.

Năm 1960, chỉ duy nhất Ranger là còn tồn tại. Số xe bán ra chỉ có thể so sánh được với Model A năm 1914: 2.848 chiếc.

Đến lúc này thì Henry Ford II không còn có thể kiên nhẫn hơn được nữa. Sự thất bại đã là quá rõ ràng. Henry Ford II, buộc phải ngừng sản xuất dòng xe "Edsel". Đây không chỉ là một thất bại cay đắng của Ford Motor, mà nó còn là một thất bại điển hình của nền công nghiệp sản xuất xe hơi của nước Mỹ. "Edsel" sau này đã được các nhà ngôn ngữ học bổ sung vào từ điển của nước Mỹ với tư cách là một thuật ngữ để chỉ sự thất bại trong kinh doanh.

Tại sao kế hoạch cho ra đời dòng xe "Edsel" của Henry Ford lại thất bại cay đắng như vậy? Các nhà nghiên cứu đã đưa ra một số lý do thất bại của "Edsel".

Lý do đầu tiên và cũng là quan trọng nhất đó là vấn đề về giá xe. Nếu Henry Ford đã xác lập một phương châm cho Ford Motor là bán xe giá rẻ và liên tục giảm giá, thì chính cháu nội của ông lại là người phá vỡ phương châm này. Một nguyên tắc đã đưa người ông đến những thành công vĩ đại, thì cũng dễ hiểu khi nguyên tắc đó bị áp dụng ngược, người cháu sẽ gặp phải những thất bại thảm hại.

Tất cả các show diễn, tất cả các trang báo chỉ đóng một vai trò rất mờ nhạt. Chính giá của những chiếc "Edsel" đã đánh bại nó. Giá cả cao đã là một bất lợi của "Edsel", nhưng còn tai hại hơn khi mà Henry Ford II đã đưa ra một biểu giá của dòng xe này cao hơn chính "người chị gái" Mercury của nó hiện đang có mặt trên thị trường.

Giá cả của một chiếc "Edsel" không chênh lệch quá 73 đôla so với một chiếc Mercury, nhưng đối với người tiêu dùng Mỹ, như thế đã là quá đủ.

Những sản phẩm của Ford Motor chưa bao giờ nổi bật về kiểu dáng hay chất lượng. Điều thu hút nhất của hãng xe này chính là giá cả. Nhưng tất cả sự tin tưởng, háo hức của người tiêu dùng sau những chiến dịch quảng cáo rầm rộ của Ford Motor đã đổ ụp xuống, tan nhanh như bong bóng xà phòng sau khi chiếc "Edsel" đầu tiên ra mắt.

Cộng thêm vào đó, những chiếc "Edsel" lại ra đời vào thời điểm không nên một chút nào. Vào cuối những năm 50, nền kinh tế Mỹ tuy vẫn đang tăng trưởng, nhưng đã có một vài dấu hiệu của một cuộc khủng hoảng chu kỳ xuất hiện. Sức mua của thị trường Mỹ đối với một số mặt hàng tiêu dùng đã chững lại. Đối với thị trường xe hơi, dấu hiệu chững lại còn rõ ràng hơn. Sự lớn mạnh của ba đại gia trong ngành sản xuất xe hơi là: Flymouth, Chevrolet và Ford đã khiến thị trường trở nên bão hòa. Và quy luật tất nhiên, khi thị trường bão hòa thì người tiêu dùng tất yếu sẽ chú ý đến giá cả nhiều hơn. Và dòng xe "Edsel" đã thu hút được sự chú ý đó, nhưng đáng tiếc là lại theo hướng bất lợi cho Ford. Với những yếu tố đó, có thể thấy "Edsel" là một chiếc xe sinh ra là để thất bại, "một chiếc xe sai lầm của một thời điểm sai lầm".

Ngoài những yếu tố dành cho sự thất bại kể trên, "Edsel" còn tập hợp trong nó những yếu tố khác của sự thất bại.

Về tên gọi

Khi bắt đầu kế hoạch sản xuất dòng xe "Edsel", Henry Ford II đã thuê một công ty quảng cáo tư vấn về tên của dòng xe mới. Một bản danh sách gồm 3.000 tên gọi khác nhau được đưa đến. Trong số đó có một vài cái tên do David Wallace - một nhà thiết kế quảng cáo nổi tiếng đưa ra, như: "Silver Sword", "Thundercrest". Nhưng cuối cùng, Henry Ford II đã chọn tên Edsel. Nếu ở Trung Quốc hoặc ở Nga, cái tên Edsel hay tên một nhân vật nổi tiếng nào khác sẽ là thần hộ mệnh cho sản phẩm mà nó mang tên. Nhưng đây lại là ở Mỹ, một quốc gia mà bắt đầu từ khi lập quốc trong bản Hiến pháp đầu tiên năm 1787 đã quy định: một người không được giữ chức vụ Tổng thống quá hai nhiệm kỳ liên tiếp. Tư tưởng sùng bái cá nhân không được chấp nhận trong văn hóa Mỹ. "Sách đỏ" của Mao Trạch Đông, hoặc tư tưởng của Stalin sẽ là kim chỉ nam tại Trung Quốc hay Nga. Nhưng ở Mỹ, Roosevelt có thể là thần tượng của cả dân tộc, nhưng những câu nói của ông chỉ có giá trị tham khảo.

Hơn nữa, uy tín cá nhân và những đóng góp của Edsel Ford chưa đủ tầm cỡ để cái tên "Edsel" trở thành một thương hiệu thành công.

Về kiểu dáng

Biểu tượng của dòng xe này giống hình dây xà ích quấn quanh cổ ngựa. Nó đưa người ta đến những liên tưởng không hay về bộ phận sinh dục nữ. Phần nhô lên của đầu xe trông như hình một chiếc sừng. Những người lái xe "Edsel" thời đó thường bị châm chọc là những ông chồng bị cắm sừng. Và chắc chắn rằng không có một đấng mày râu nào muốn bị nhìn dưới con mắt như vậy.

Thiết kế động cơ của "Edsel" cũng không phù hợp với xu thế lúc bấy giờ là thiết kế những động cơ nhỏ và tiết kiệm nhiên liệu. Chiếc "Edsel" có dung tích xi- lanh từ 361 đến 410 inches.

Tất cả những điều đó đưa đến một kết cục không thể tồi tệ hơn của dòng xe "Edsel". Tất nhiên, không thể đổ tất cả tội lỗi lên đầu Henry Ford II. Nhưng không ai có thể phủ nhận rằng: Henry Ford II phải chịu trách nhiệm chính trong thất bại này.

Tuy nhiên, cũng giống như người ông Henry Ford của mình, thất bại không làm Henry Ford II nản lòng. Chỉ một năm sau khi loại xe "Edsel" buộc phải ngừng sản xuất, một huyền thoại của sự thành công trong ngành sản xuất xe hơi của nước Mỹ lại được Henry Ford II khởi xướng.

Năm 1964, một trong những dòng xe thành công nhất lịch sử xe hơi ra đời: Ford Mustang.

Dĩ nhiên, Henry Ford II là người đầu tiên được nhắc đến trong thành công này. Nhưng một người có công lớn trong sự thành công này phải được nhắc đến là Iaccoca - giám đốc bộ phận thiết kế và phát triển sản phẩm của Ford Motor.

Ngay từ giữa năm 1962, khi mà dư âm thất bại của kế hoạch "Edsel" vẫn còn rất nặng nề, khi mà dư luận vẫn còn rất nghi ngờ về khả năng lãnh đạo của Henry Ford II và sự tồn tại của Ford Motor, thì Iaccoca đã bật đèn xanh cho việc nghiên cứu loại xe mới: Ford Mus- tang. Ông đã buộc các nhân viên dưới quyền làm việc với cường độ cao nhất để chỉ trong vòng 18 tháng hoàn thành bản thiết kế chi tiết của Ford Mustang và đưa vào sản xuất.

Ngày 17.4.1964, Ford Mustang được chính thức ra mắt tại hội chợ triển lãm xe hơi New York. Sau đó hai ngày, ngày 19.4, cả ba kênh truyền hình lớn nhất nước Mỹ đã tạo ra một cơn địa chấn từ bờ Đại Tây dương tới bờ Thái Bình dương khi cùng lúc quảng cáo về sự ra đời của Ford Mustang.

Sự chú ý của người Mỹ đối với loại xe mới này không hẳn ở kiểu dáng, chất lượng, hay giá thành của nó. Cái làm họ chú ý nhất ở đây chính là truyền thống và sự tồn tại của một gia tộc thành công nhất trong lịch sử kinh doanh của nước Mỹ.

Lịch sử luôn có sự đánh giá khách quan và công bằng, nhưng sự khách quan và công bằng chỉ ở một bình diện khái quát nào đó. Anh thành công dù ở trong một hoàn cảnh cực kỳ thuận lợi, lịch sử vẫn đánh giá anh là một người thành công. Anh thất bại, dù thất bại đó xuất phát hầu như chủ yếu từ những nguyên nhân khách quan, anh vẫn phải trở thành một "tượng đài" sống cho sự thất bại. Một triều đại được xây dựng lên bởi một người xuất sắc, tất cả sự ca ngợi sẽ dành cho người này. Và khi triều đại đó sụp đổ dưới bàn tay của con cháu ông ta, họ sẽ mặc nhiên bị coi là ngu dốt và bất tài, cho dù hoàn cảnh khách quan có là như thế nào.

Trường hợp của Ford Motor ở đây cũng vậy. Thất bại của kiểu xe "Edsel" đã đặt một dấu hỏi lớn về khả năng lãnh đạo của Henry Ford II. Cả nước Mỹ đang chờ đợi sự sụp đổ của gia tộc Ford. Những lời phỉ báng về sự ngu dốt, bất tài của những đối thủ, những kẻ không ưa gì sự giàu có của gia tộc Ford đang chực đổ ụp lên đầu Henry Ford II, thì Ford Motor lại cho ra đời một mẫu xe mới, và thành công rực rỡ lại trở về. Sự thất bại cay đắng cách đây chưa đầy hai năm dường như không còn ảnh hưởng một chút gì đến Henry Ford II. Các nhà phân tích tài chính phố Wall lại được một bài học để đời không hề có trong sách vở. Truyền thống và sức sống nội tại đôi khi nó thể đánh đổ bất cứ một mô hình thống kê nào.

Bất ngờ lại nối tiếp bất ngờ khi hơn 1 triệu chiếc Ford Mustang được bán ra chỉ trong vòng 18 tháng. Không những thế, FordMustang còn mở đầu cho một thời đại mới của ngành công nghiệp sản xuất xe hơi, thời kỳ của những chiếc "Pony car" - loại xe nhỏ gọn, mang phong cách thể thao. Sau này, hầu hết các hãng xe hơi lớn trên thế giới đều bắt chước kiểu dáng của những chiếc Mustang cho những sản phẩm của họ.

Nếu giá cả và mẫu mã là nguyên nhân thất bại của dự án "Edsel", thì cũng chính những yếu tố này đã tạo nên thành công cho Ford Mustang.

Giá của một chiếc Ford Mustang là 2.368 đôla - đây không hẳn là mức giá quá hấp dẫn đối với người tiêu dùng. Sự chênh lệch về giá của Ford Mustang đối với các loại xe khác không thể so sánh được sự chênh lệch của một chiếc Model T với các loại xe thời đó. Nhưng Ford Mustang

vẫn trở thành một trong những loại xe thành công nhất của Ford Motor. Chỉ duy nhất nó mới có thể so sánh được với Model T về doanh số bán ra và lợi nhuận mà nó mang lại.

Vậy tại sao với một mức giá không lấy gì làm hấp dẫn, Ford Mustang lại vẫn có được thành công lớn?

So với những thập niên đầu thế kỷ XX, tình hình kinh tế của thập niên 60 đã có sự thay đổi lớn. Nếu như dây chuyền lắp ráp là một trong những thứ vũ khí tối ưu mà Ford Motor có thể sử dụng để đánh bại các đối thủ khác trong lĩnh vực cạnh tranh về giá cả trong những năm 1910-1920, thì 50 năm sau dây chuyền lắp ráp đã trở nên quá thông dụng ở các nước công nghiệp phát triển. Không một công nhân nào ở các nước này còn xa lạ với băng truyền. Và các nhà tư bản ở đây cũng đã biết tận dụng tối đa lợi thế mà các băng truyền mang lại. Ford Motor lúc này không còn là một công ty duy nhất đưa dây chuyền lắp ráp vào quá trình sản xuất. Điều này cũng có nghĩa là lợi thế về năng suất không còn nữa. Hơn nữa nguồn cung cấp nguyên liệu đầu vào cũng đã trở nên khá đồng đều. Không còn một doanh nghiệp nào còn giữ được ưu thế quá lớn hay độc quyền trong việc nhập nguyên liệu thô.

Như vậy, cách duy nhất để có thể cho ra đời một sản phẩm có giá cạnh tranh là tinh giản và xây dựng một bộ máy quản lý, đảm bảo bộ máy này hoạt động với một hiệu quả cao nhất và với chi phí ít nhất, và cùng với nó là đưa khoa học - kỹ thuật vào trong sản xuất.

Nhưng trên thị trường, đâu phải chỉ có Ford Motor nhận thức được và thực hiện phương pháp này. Tất cả các doanh nghiệp đều làm như vậy. Và điều tất nhiên, để tạo ra một sự khác biệt quá lớn về giá cả như Henry Ford đã từng làm được với những chiếc Model T ở thời đại của Henry Ford II với Ford Mustang là điều không thể.

Nhưng Henry Ford và các công sự của ông lại rất sáng tạo khi đưa ra một biểu giá linh hoạt tùy thuộc vào chất lượng linh kiện đi kèm của một chiếc Ford Mustang. Người mua có thể lựa chọn chất lượng của chiếc xe mà mình sẽ mua. Họ có thể mua một chiếc bốn tốc độ với động cơ 6 xi-lanh giá 115,90 đôla, hoặc 188 đôla cho động cơ 8 xi-lanh. hoặc một chiếc ba tốc độ Cruise-O-Matic với động cơ giá 179,80 đôla hoặc 189,60 đôla. Với 116 đôla khách hàng có thể yêu cầu thay thế động cơ tiêu chuẩn 6 xi-lanh bằng động cơ 260 inches, công suất 164 mã lực. Hoặc cao hơn nữa là động cơ 289 inches, công suất 210 mã lực, có thể đạt được tốc độ 60km/h trong vòng 8,9 giây.

Thời gian sau này, một chiếc Ford Mustang còn có thể được trang bị loại động cơ mới "K-code" với công suất cực lớn, 271 mã lực, giá 442.60 đôla. Tuy nhiên chỉ 7.273 chiếc trong tổng số 680.992 chiếc Mustang được bán ra trong những tháng cuối năm 1965 là được yêu cầu thay thế bằng động cơ này.

Ngoài động cơ, khách hàng còn có thể yêu cầu những linh kiện khác của một chiếc Mustang tùy thuộc vào túi tiền của mình như: kiểu bánh xe, phanh, bảng điều khiển điện tử.

Phương pháp áp dụng giá linh hoạt này của Ford Motor đã giúp cho dòng xe Ford Mustang có thể đáp ứng được nhu cầu đa dạng của nhiều tầng lớp người tiêu dùng. Những người có thu nhập

cao có thể kiêu hãnh khi ngồi trên một chiếc Mustang. Nhưng những người có thu nhập thấp và trung bình cũng không phải đến nỗi đứng nhìn những chiếc Mustang từ xa và tặc lưỡi thèm thuồng. Họ cũng có thể có chúng, tất nhiên là với chất lượng thấp hơn.

Phải thấy rằng, Ford Motor là doanh nghiệp đầu tiên của nước Mỹ áp dụng một biểu giá linh hoạt. Và một lần nữa người đi đầu lại là người chiến thắng. Henry Ford là người đầu tiên đưa dây chuyền lắp ráp vào sản xuất trong những năm đầu thế kỷ và ông đã có được vinh quang, thì Henry Ford II cũng là người đi đầu trong việc áp dụng chính sách giá linh hoạt, và thành công cũng đến với ông. Tất nhiên là không thể bằng được so với những gì người ông đã đạt được.

Cùng với giá cả, kiểu dáng cũng là một nguyên nhân quan trọng đưa Ford Mustang đến thành công. Ford Mustang là sự pha trộn về kiểu dáng giữa Lincoln Con- tinental và dòng xe hai chỗ ngồi Ford Thunderbird và có cả một chút hơi hướng của những chiếc xe đua dòng Ferrari.

Tại triển lãm xe hơi Indianapolis 500, nó được trao giải Tiffany Design dành cho những chiếc xe có kiểu dáng nổi bật.

Chương II: Tự sự của Henry Ford:Phục vụ xã hội luôn là mục tiêu đi trước lợi nhuận

Chúng ta đang đứng trước bước ngoặt của một sự thay đổi lớn. Sự thay đổi đó hiện diện trong mỗi chúng ta, chậm chạp, khó nhận thấy, nhưng hoàn toàn khả thi. Mối liên hệ nhân quả giữa cái giữ vai trò là điều kiện và hệ quả của nó là điều mà chúng ta đang nhận thức được. Rất nhiều thứ mà chúng ta tưởng là sự xáo trộn, nhưng thật ra đó là dấu hiệu của một quá trình đổi mới đang đến rất gần. Chúng ta đang loại bỏ đi những điều tồi tệ mà trong thời đại trước đây được ca tụng hết lời như: bướng bỉnh (thực ra chỉ là sự cứng đầu và bảo thủ), thông minh và tính đa cảm yếu đuối. Khi cố gắng loại bỏ đi những điểm hạn chế đó, chúng ta vừa lẫn lộn giữa hai khái niệm: cứng rắn và mềm mỏng, không thể phân biệt đâu là khái niệm đồng nghĩa với sự tiến bộ. Càng ngày, chúng ta càng nhận thức rõ hơn về thế giới. Trước đây, loài người luôn luôn bị ám ảnh bởi ý nghĩ: sự sung túc của người này đồng nghĩa với sự nghèo khó của người kia. Và của cải chỉ có được bằng sự cướp bóc từ những người khác. Nhưng hiện tại, chúng ta có thể nhận thức được một điều rằng: trái đất này có đủ mọi thứ dành cho tất cả mọi người, miễn là chúng ta biết khai thác nó đúng cách.

Vậy đâu là nguyên nhân của sự nhận thức sai lầm đó? Đây là câu hỏi quan trọng mà thế giới ngày nay cần tìm ra được câu trả lời. Bởi vì sai lầm chỉ có thể được sửa chữa khi chúng ta nhận thức rõ thế nào là sai lầm và sai lầm đó xuất phát từ đâu. Sự ích kỷ trong mỗi cá nhân chúng ta chính là câu trả lời cho vấn đề.

Điều tệ hại hơn là sự ích kỷ đó lại không tồn tại một cách đơn thuần và riêng rẽ trong mỗi con người, mà nó trở thành một đặc tính chung cho cả loài người. Mỗi con người là một chủ thể độc lập trong xã hội. Và khi gộp các chủ thể đó dưới một khái niệm chung nhất là con người thì cũng có nghĩa là chúng ta đang gộp tất cả những tính tốt và tính xấu dưới một mái nhà chung. Khi sự ích kỷ thâm nhập vào kinh tế, nó đã làm biến dạng vấn đề đi rất nhiều. Tự do cạnh tranh, hoặc công bằng chỉ là những khái niệm mơ hồ khi được soi rọi dưới lăng kính của chủ nghĩa vị kỷ.

Nhưng thế giới ngày nay đã có sự biến đổi. Đã qua rồi cái thời kỳ mà mỗi người chúng ta đều phải vật lộn với từng miếng cơm, manh áo thường ngày. Xã hội ngày nay đã sản xuất ra được một lượng sản phẩm tiêu dùng nhiều hơn ở bất cứ thời đại nào khác. Ở sân sau của mỗi gia đình Mỹ không cần phải quá khá giả cũng có thể có nhiều nguyên vật liệu và công cụ chế tạo nhiều hơn bất cứ một quốc vương châu Phi nào. Một cậu bé người Mỹ cũng có thể có xung quanh mình số lượng đồ chơi nhiều hơn cả một cộng đồng người Eskimo. Đồ dùng nhà bếp, phòng ăn, lò sưởi,... của chúng ta ngày nay có thể làm choáng ngợp bất cứ một vị quân vương phong kiến nào. Nhưng sự hào nhoáng bề ngoài ấy không thể che lấp hoàn toàn một thực tế là: hầu hết nhân công trong xã hội ngày nay đều được sử dụng để sản xuất ra những thứ rẻ tiền. Sự tiêu dùng quá đáng và nền công nghiệp sản xuất ra nó sẽ không thể tạo ra một sự biến đổi lớn nào cho nhân loại. Tất cả những thứ đó đều chỉ mang đến cho chúng ta một tác dụng là: tách rời suy nghĩ của

chúng ta ra khỏi những cám dỗ vật chất tầm thường. Ở một mức độ nào đó, sự ham muốn tầm thường sẽ bị triệt tiêu khi con người đã có đủ những thứ họ cần. Và khi đó, những suy nghĩ cao đẹp hơn sẽ xuất hiện. Sự phát triển của xã hội nói chung sẽ là cái đích ngắm cho chúng ta ngày nay. Chúng ta phải loại bỏ đi trong đầu mình cái suy nghĩ về một nền công nghiệp, một môi trường xã hội đủ để tất cả chúng ta có thể tồn tại. Phải có một môi trường tốt hơn, một môi trường tốt hơn để con người không những có thể tồn tại, mà còn có thể phát triển. Đó là tương lai của loài người.

Và thực tế thì chúng ta cũng đang dần thoát khỏi những suy nghĩ vật chất tầm thường đó. Đồng tiền không còn là một thứ quyền năng tối cao nữa, và những kẻ nắm nó cũng không còn giữ vị trí thống trị. Ngày nay, giàu có không phải là đích ngắm cho tất cả mọi người. Bởi vì thực chất giàu có chỉ là sự tích lũy dư thừa vô ích. Xét trên phương diện cá nhân thì một người nằm trên một đống lớn tiền bạc cũng chẳng khác biệt gì nhiều so với những người khác. Mọi người vẫn nhìn nhận anh ta như một con người chứ không phải là một vị thánh. Anh ta cũng không thể ăn nhiều hơn lượng thức ăn mà một người có thể hấp thụ được, không thể mặc nhiều hơn lượng quần áo đủ để ấm và dĩ nhiên anh ta cũng không thể ngủ trong hơn một phòng được, cho dù anh ta có sống trong một căn nhà rộng đến thế nào.

Như vậy là tiền bạc xét cho cùng chỉ là những mớ giấy vụn vô tác dụng?

Không hoàn toàn là như vậy, ở một phương diện rộng hơn, tiền bạc sẽ là thứ rất đáng quý. Xã hội loài người sẽ không thể phát triển nếu thiếu đồng tiền. Vấn đề nằm ở chỗ chúng ta sử dụng đồng tiền đó như thế nào mà thôi. Nếu một nhà tư bản nhìn thấy được tương lai của xã hội và đầu tư đồng tiền của mình để có thể biến tương lai đó thành hiện thực trước mắt thì những đồng tiền của anh ta sẽ là thứ đáng trân trọng nhất, đáng ca ngợi nhất. Nó sẽ tựa như một người nông dân gieo những mầm giống trên mảnh ruộng của mình và chờ đợi một mùa thu hoạch bội thu. Nếu tất cả mọi ngà tư bản đều nhìn nhận ra vấn đề và hành động đúng theo những gì mà họ nhận thức thì chúng ta có thể vào một viễn cảnh tốt đẹp cho tất cả loài người. Nền công nghiệp của chúng ta lúc đó sẽ tựa như một sa mạc bất chợt gặp một cơn mưa rào, con người sẽ được thúc đẩy bằng những cảm xúc mới mẻ và một niềm tin chắc chắn vào tương lai tốt đẹp.

Trong thế giới của chúng ta tồn tại hai kẻ ngốc. Một kẻ cho rằng nếu tích lũy được càng nhiều tiền, hắn ta sẽ có tất cả. Kẻ khác thì lại luôn bị ám ảnh bởi những tư tưởng vĩ đại, thay đổi cả thế giới, những trong túi lại trống rỗng. Cả hai loại người này sẽ không thể tạo ra được một sự phát triển nào cho thế giới. Một kẻ sẽ chỉ kéo thế giới về cực điểm của sự xấu xa, còn kẻ kia thì ngược lại, thế giới sẽ trở thành một thiên đường của những ảo mộng không lối thoát.

Nếu tất cả chúng ta tạo ra sự giàu có cho thế giới bằng chính khả năng sáng tạo của mình, thì đơn giản sẽ có đủ tất cả mọi thứ cho tất cả mọi người. Sự thiếu thốn về hàng hóa tiêu dùng không phải xuất phát từ sự hạn hẹp về diện tích hay tài nguyên của bất cứ quốc gia nào, hay rộng hơn là toàn bộ thế giới. Và lại càng không phải bắt nguồn từ sự khan hiếm tiền bạc. Sự thiếu thốn chỉ bắt nguồn từ mục đích và cách thức của nền sản xuất mà thôi.

Để thế giới phát triển theo đúng chiều hướng của nó, chúng ta phải đặt ra một vài nguyên tắc và tuân thủ nó một cách triệt để:

Thứ nhất: Trái đất này có đủ những thứ chúng ta cần để tạo dựng một nền sản xuất có khả năng cung cấp đủ nhu cầu cho tất cả mọi người.

Thứ hai: Phải xác lập được một hệ thống quản lý tốt để có thể đảm bảo rằng mọi người đều có khả năng được lao động một cách công bằng, và những gì họ được nhận xứng đáng với công sức họ đã bỏ ra.

Thứ ba: Cho dù những nhược điểm mang tính bản chất của con người có là thế nào đi nữa thì hệ thống quản lý kinh tế của chúng ta sẽ hạn chế được đến mức thấp nhất tác hại của nó.Tất cả những gì công ty Ford đang làm là nhằm chứng minh rằng phục vụ xã hội luôn là mục tiêu đi trước lợi nhuận, rằng nếu kinh doanh là một ngành nghề để phụng sự xã hội, nó sẽ trở thành một ngành nghề cao quý.

Có thể có nhiều người cho rằng, những gì chúng tôi đạt được chẳng qua chỉ là một sự thần kỳ. Nó đơn giản chỉ là một sự ưu đãi của Thượng đế ban cho chúng tôi chứ không phải là một quy tắc, một triết lý có thể dẫn đến sự thành công. Họ chứng minh quan điểm đó bằng luận thuyết thực tế rằng: nếu đem áp dụng phương pháp sản xuất xe hơi của chúng tôi vào các lĩnh vực sản xuất khác thì thất bại sẽ là điều đương nhiên. Nhưng giờ đây,tôi đã có thể bác bỏ luận thuyết đó bằng những hoạt động sản xuất cụ thể của Ford Motor Chúng tôi đã tham gia vào lĩnh vực sản xuất máy bay, máy cày và vài sản phẩm khác. Tất nhiên tôi không đạt được thành công ở các lĩnh vực đó như thành công đối với những chiếc Model T. Nhưng nó cũng đã chứng minh được rằng: phương pháp của chúng tôi không phải là phương pháp đặc thù cho ngành chế tạo xe hơi. Nó có thể được áp dụng ở nhiều ngành kinh doanh khác, hay rộng hơn là toàn bộ nền kinh tế.

Chúng tôi không có cái gì mà người khác không thể không có. Chúng tôi cũng chẳng có may mắn nào hơn ngoài việc luôn quan tâm đến bất kỳ người nào luôn cố gắng vì công việc. Chúng tôi chẳng có gì ngoài hai bàn tay trắng khi bắt đầu công việc. Tất cả những gì chúng tôi có là do chúng tôi kiếm được, bằng sự lao động không mệt mỏi và niềm tin tuyệt đối vào một nguyên tắc chung. Chúng tôi biến những đồ đạc xa xỉ thành những thứ thông dụng mà không hề có một sự lừa lọc nào ở đó cả. Khi chúng tôi bắt đầu sản xuất xe hơi, nước Mỹ chỉ có rất ít đường sá với chất lượng tốt, nhiên liệu dành cho những chiếc xe thì còn khan hiếm hơn, và trong suy nghĩ của người dân thì những chiếc xe chỉ là thứ đồ chơi đắt tiền của dân nhà giàu. Lợi thế duy nhất của chúng tôi là trước đó chưa có ai dám làm như chúng tôi, chúng tôi là người đi đầu.Chúng tôi bắt đầu sản xuất theo một nguyên tắc nhất định, một nguyên tắc vẫn còn rất lạ lẫm với các nhà kinh doanh lúc đó. Tất cả mọi người đều quan niệm rằng, cái mới bao giờ cũng phải gắn với sự mới lạ. Họ không thể tưởng tượng được rằng, đôi khi cái mới lại bắt nguồn từ chính những điều đơn giản hàng ngày, cái mà chúng ta tưởng như là đã quá cũ rồi. Nhưng chúng tôi lại xác lập cho mình những nguyên tắc mà giá trị thực tế của nó đã được chứng minh từ lâu.

1. Không sợ hãi tương lai và cũng không sùng bái quá khứ. Một người sợ hãi tương lai, vì anh ta thấy ở đó tiềm ẩn sự thất bại của mình. Điều đó sẽ làm hạn chế khả năng của chính anh ta. Thất bại chỉ là cơ hội để bắt đầu lại một cách thông minh hơn. Chẳng có gì là đáng khinh đối với một thất bại, sự đáng khinh chỉ dành cho những kẻ sợ hãi sự thất bại mà thôi. Quá khứ sẽ chỉ đáng lưu tâm khi nó vạch ra con đường và cách thức phát triển trong tương lai mà thôi.

2. Coi thường cạnh tranh. Bất cứ ai có thể làm được tốt nhất công việc nào đó, anh ta phải được đảm nhận công việc đó. Thật vô đạo đức khi một người cố giành phần công việc, lẽ ra họ không đáng đảm nhận, bằng sức mạnh chứ không phải bằng năng lực làm việc thật sự của anh ta.

3. Đặt mục tiêu phục vụ lên trên lợi nhuận. Không có lợi nhuận, kinh doanh sẽ không thể tồn tại và phát triển. Lợi nhuận là một kết quả tất yếu khi một doanh nghiệp kinh doanh tốt. Nhưng lợi nhuận phải và chắc chắn có được từ dịch vụ tốt. Lợi nhuận không thể là nền tảng của việc kinh doanh, nhưng nó phải là kết quả của sự phục vụ tốt.

4. Sản xuất không phải là mua rẻ, bán đắt. Sản xuất là quá trình mua nguyên vật liệu với giá hợp lý, và biến đổi chúng thành những sản phẩm tiêu dùng với chi phí tăng lên thấp nhất. Hoạt động đầu cơ mạo hiểm sẽ chỉ tạo ra những rủi ro không cần thiết cho công việc kinh doanh.Chúng ta phải có sản xuất, nhưng tinh thần đằng sau hoạt động sản xuất kinh doanh đó mới là thứ đáng quý nhất. Chúng ta sẽ không thể đạt được điều gì bằng cách tiêu diệt kẻ khác. Kinh doanh sẽ chỉ đạt được thành công khi nhà kinh doanh đặt mục tiêu phục vụ xã hội lên trên nhất.

Sẽ còn rất nhiều điều thay đổi. Chúng ta sẽ học cách làm chủ chứ không còn là đầy tớ của tạo hóa. Với lối suy nghĩ thông thường của chúng ta, chúng ta vẫn còn phụ thuộc rất nhiều vào các nguồn tài nguyên thiên nhiên và cứ nghĩ rằng các nguồn tài nguyên đó không thể thay đổi được. Chúng ta đã khai thác than, quặng và cây cối rồi sử dụng chúng. Nhưng đến một ngày nào đó những thứ đó rồi cũng cạn kiệt, và chúng ta phải tìm ra thứ để thay thế nó. Vậy tại sao chúng ta không làm việc đó ngay từ bây giờ. Tinh thần phục vụ xã hội thật sự sẽ tạo ra những sự thay đổi đó. Chỉ cần chúng ta thực hiện phần vai trò của mình trong tiến trình đó một cách chân thành mà thôi.

Mọi điều đều có thể xảy ra, chỉ cần ta có niềm tin, bởi vì “Niềm tin là chất tạo ra mọi thứ mà chúng ta hi vọng, đó là bằng chứng của những điều chưa được nhìn thấy nhưng rồi sẽ xảy ra”.

SÁCH THAM KHẢO

1. My life and work - Henry Ford.

2. Today and tomorrow - Henry Ford.

3. Moving forward - Henry Ford và Samuel Crowther.

4. Lịch sử Michigan_Dempsey Mary A

WEB:

1. http://en.wikipedia.org

2. http://www.hfha.org

3. http://www.hfmgv.org

4. http://www.time.com/time/time100/builder/pro- file/ford.html

5. http://www.pbs.org/wgbh/aso/databank/entries/btford.html

6. http://inventors.about.com/library/inventors/blford.htm

7. www.ford.com/en/heritage/fordFamily/

8. www.henryfordhealth.org

Tổ Hợp Giáo Dục PACE - Người giới thiệu sách

Ai cũng biết, trong thời đại ngày nay,không học thì "chết".Quan trọng là tự học.Cốt lõi của tự học là đọc sách.

Tuy nhiên vấn đề là nên đọc sách gì, vì sao đọc, đọc cuốn nào trước,cuốn nào sau,cuốn nào tiếp theo? Đâu là sách hay trong biển sách mênh mông như hiện nay và làm sao phân biệt được giá trị thật giả của sách? Tại sao, đôi khi, những tập sách có giá trị lại vẫn nằm im trên giá sách, bỏ mặc người đọc sách hờ hững đi lướt qua mà chẳng hề biết vừa để mất một người thầy, người bạn quý giá?... Có quá nhiều vấn đề, quá nhiều câu hỏi đặt ra khi chúng ta muốn tìm đến "túi khôn" của nhân loại qua sách.

Đông đảo độc giả Việt Nam đang cần một kim chỉ nam cho việc định hướng những quyển sách cần tìm và tìm thấy đúng quyển sách cần đọc.Và ngay cả những nhà xuất bản,những nhà làm sách,vốn dĩ rất am tường thị trường sách thế giới,đôi khi vẫn bị lúng túng khi phải chọn lựa giữa hàng triệu triệu tựa sách hấp dẫn để đưa về cho người Việt.Thêm nữa,dòng chảy của những tập sách có chứa đựng tinh hoa tri thức và văn hoá của Việt Nam đi ra thế giới,hoà vào biển sách chung của thế giới vẫn còn rất lặng lẽ.

Trong bối cảnh như vậy,với vai trò của người làm giáo dục,ngoài việc triển khai các trường đào tạo, cũng như tổ chức các hội nghị quốc tế và công bố kết quả các dự án nghiên cứu của mình dưới dạng sách để dễ dàng phổ biến cho mọi người (mà bộ sách "Đạo kinh doanh Việt Nam và Thế Giới" do NXB Trẻ sắp ấn hành là ví dụ),một trong những công việc *chủ đạo* nữa của Tổ Hợp Giáo Dục PACE là: Tham gia lĩnh vực xuất bản với vai trò là "**Người giới thiệu sách**".

Với kiến thức, kinh nghiệm và sự hiểu biết của mình, Tổ Hợp Giáo Dục PACE sẽ thực hiện vai trò của "Người giới thiệu sách" (mà không tham gia kinh doanh sách trên thị trường) thông qua việc tuyển chọn những cuốn sách hay của thế giới để giới thiệu *về* Việt Nam và tuyển chọn những cuốn sách hay của Việt Nam để giới thiệu *ra* thế giới.

Với tâm niệm,"mỗi cuốn sách giới thiệu là một công trình tuyển chọn", lần lượt,những tập sách đã được các chuyên gia của Tổ Hợp Giáo Dục PACE phối hợp với các tri thức hàng đầu (thuộc nhiều lĩnh vực) tuyển chọn trong hệ thống những cuốn sách có giá trị của thế giới để giới thiệu cùng độc giả người Việt trên toàn cầu sẽ ra mắt.Và một số tập sách của Việt Nam cũng sẽ được tuyển chọn để giới thiệu ra các nước nhằm phục vụ độc giả thế giới.

Đồng thời,nhiều tập sách tuyển chọn cũng được Tổ Hợp Giáo Dục PACE sử dụng làm tài liệu tham khảo chính thức cho học viên các Trường,Viện và Trung tâm trực thuộc và sử dụng làm chủ đề chính cho các buổi thảo luận định kỳ trong các Câu Lạc Bộ Đọc Sách tại PACE (PACE's BookClub).

Tổ Hợp Giáo Dục PACE không chỉ thực hiện việc giới thiệu sách trực tiếp *trên* các tập sách của các NXB và Công ty Sách, *trên* các báo-đài, *trong* các trường học, hiệu sách,CLB đọc sách, *ở* các địa phương..., mà còn giới thiệu sách *trên* website **www.SachHay.com** và *trên* chuyên mục "Tư Vấn Sách"/"Book Advisor" của website www.pace.edu.vn (web giới thiệu sách sẽ ra mắt độc giả bắt đầu từ 02/09/2007).

Chúng tôi mong rằng,cùng PACE,độc giả sẽ giảm bớt được thời gian,công sức và chi phí trong quá trình tiếp cận và chọn lựa những tập sách cho riêng mình.Qua PACE,độc giả người Việt trên khắp các vùng miền sẽ có thêm kênh thông tin để chọn lựa được những tập sách thật sự chứa được những tinh hoa tri thức và văn hoá của nhân loại (bao gồm cả những tập sách có chứa đựng những giá trị vượt không gian và thời gian),còn độc giả thế giới sẽ có thêm cơ hội để tiếp cận cũng như tìm hiểu những tinh hoa tri thức và văn hoá của Việt Nam.

Khi tiếp cận được những cuốn sách quý,bạn đọc sẽ từng bước nâng cao "*hàm lượng chất xám*" của mình,đồng thời,sẽ góp phần phát triển "*văn hoá đọc*" cho xã hội và "*nâng cao dân trí*" cho quốc gia.Và khi đó,bạn đọc cũng tham gia vào công cuộc kiến tạo một "*nền kinh tế tri thức*" cho đất nước và đóng góp vào sự nghiệp đưa đất nước mình thành một quốc gia thịnh vượng và văn minh trong môi trường sống toàn cầu.

HẾT

