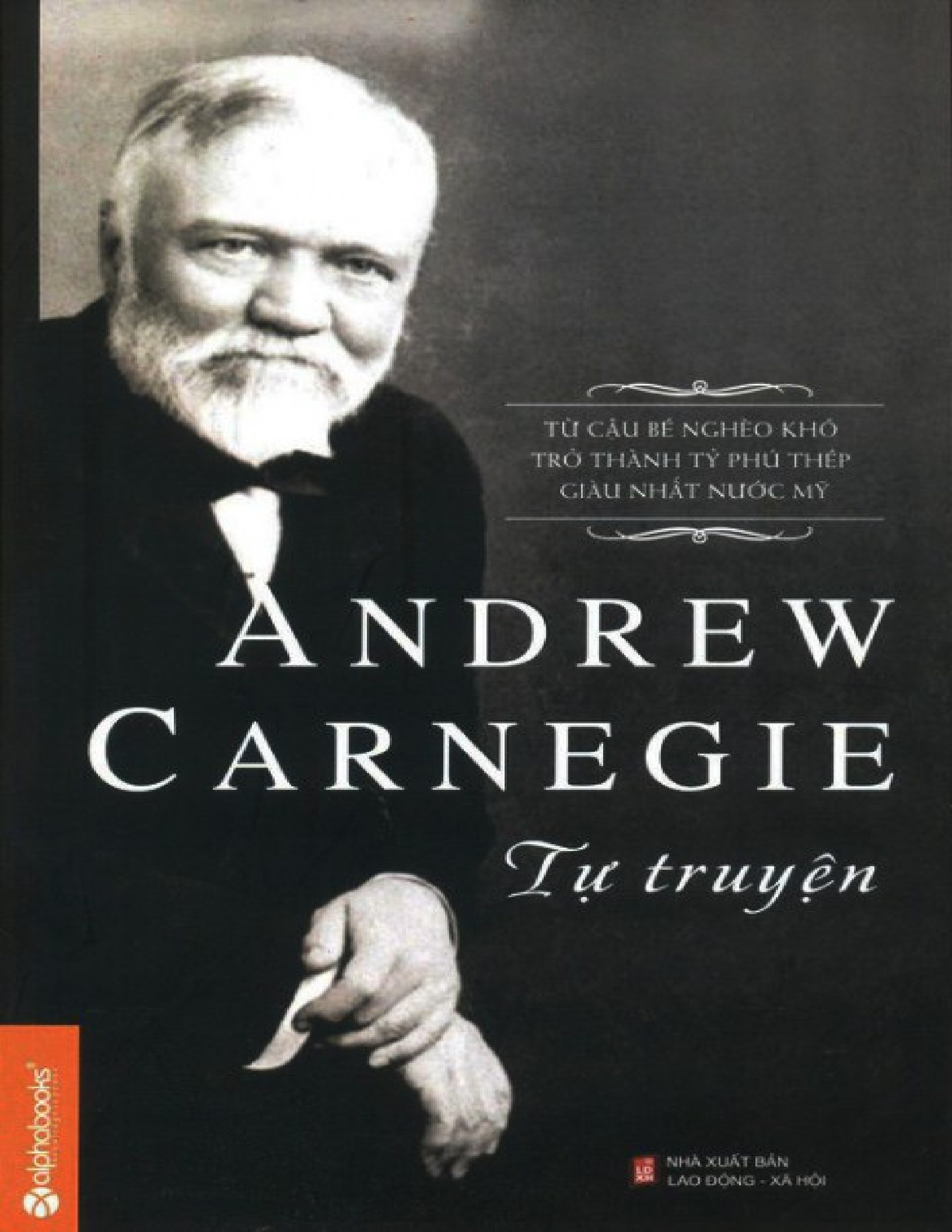


A black and white portrait of Andrew Carnegie, an elderly man with a full white beard and mustache, wearing a dark suit and a white shirt with a dark bow tie. He is looking slightly to the right of the camera with a serious expression. His right hand is visible at the bottom, holding a pair of glasses.

TỪ CẬU BÉ NGHÈO KHỔ
TRỞ THÀNH TỶ PHÚ THÉP
GIÀU NHẤT NƯỚC MỸ

ANDREW CARNEGIE

Tự truyện

Table of Contents

Lời tựa
Tiểu sử Andrew Carnegie
Lời giới thiệu
Cha mẹ và thời thơ ấu
Dunfermline và nước Mỹ
Pittsburgh và công việc
Đại tá Anderson và những cuốn sách
Văn phòng điện báo
Công ty đường sắt
Người quản lý Pennsylvania
Thời kỳ nội chiến
Xây dựng cầu
Các xưởng sản xuất sắt
Thành lập trụ sở tại New York
Đàm phán trong kinh doanh
Kỷ nguyên thép
Cổ đông, sách và du lịch
Chuyến đi dã ngoại và chuyện hôn nhân
Nhà máy và công nhân
Đình công ở nhà máy Homestead
Rắc rối với công nhân
Cuốn sách Phúc âm về sự giàu có
Quỹ giáo dục và quỹ hưu trí
Cung điện Hoà bình và Pittencrieff
Matthew Arnold và những người khác
Các nhà lãnh đạo chính trị ở Anh
Gladstone và Morley
Herbert Spencer và học trò của ông
Blaine và Harrison
Chính sách ngoại giao Washington
Hay và MC Kinley
Gặp gỡ hoàng đế Đức
Phụ lục

Andrew Carnegie

Tự Truyện Andrew Carnegie

Chia sẻ ebook : <http://downloadsachmienphi.com/>

Tham gia cộng đồng chia sẻ sách : Fanpage : <https://www.facebook.com/downloadsachfree>

Cộng đồng Google : <http://bit.ly/downloadsach>

Lời tựa

Andrew Carnegie là một nhà đại tư bản của nước Mỹ và cũng là một trong những người bác ái, đóng góp tài sản, tiền bạc cho sự phát triển của cộng đồng, quê hương và nhân loại.

Sinh năm 1835 ở Scotland, nhưng Carnegie cùng với gia đình lại chuyển tới Mỹ sinh sống. Khi trưởng thành, ở Pittsburgh, ông làm nhân viên điện báo và nhân viên thư ký trong ngành đường sắt và tiếp tục thăng tiến trong Công ty Đường sắt Pennsylvania. Khi cuộc Nội chiến nổ ra, ông được giao nhiệm vụ đảm nhiệm hệ thống đường sắt và điện báo của Chính phủ Mỹ. Ông đã hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ này. Ông theo Đảng Cộng hoà và là người phản đối chế độ nô lệ. Ngoài khả năng làm việc chăm chỉ, xuất sắc và cách đối xử tốt với mọi người, Carnegie còn rất tài giỏi trong việc định hướng công việc.

Khi hệ thống đường sắt của Mỹ phát triển nhanh chóng, ông nói: “Việc sản xuất như của chúng tôi khó có thể phát triển để đáp ứng kịp nhu cầu của người dân Mỹ.” Nhờ vậy, ông bắt đầu trở nên giàu có, và sau khi bán nhà máy sắt thép lớn nhất nước Mỹ, ông trở thành một trong những người giàu nhất thế giới. Ông về nghỉ hưu trong lâu đài Skibo yêu thích ở Scotland và qua đời tại Lenox, Massachusetts vào năm 1919.

Ông để lại di chúc với hơn 100 triệu đô-la dành cho việc xây dựng các thư viện công cộng trên khắp nước Mỹ và Anh. Ngoài ra, ông còn dành tặng rất nhiều quà cho các trường đại học. Ông cũng có nhiều đóng góp để thúc đẩy hoà bình và nghiên cứu những nguyên nhân dẫn tới chiến tranh.

Dù bản thân không phải là người có văn hóa cao nhưng Carnegie đánh giá rất cao giá trị của tư duy cởi mở. Giống như Benjamin Franklin, ông biết rằng “nhà lãnh đạo chính là những người ham mê đọc sách” và của cải có được là từ kiến thức uyên thâm và những suy nghĩ

sắc sảo. Khi xây dựng thư viện từ thiện đầu tiên, ông không có huy hiệu. Tuy nhiên, ông yêu cầu người ta lấy một tấm bảng và khắc vào đó hình ảnh mặt trời cùng với các tia sáng mặt trời và dòng chữ “Hãy để cho ánh sáng chiếu rọi”.

Làm nghề dệt vải lanh, gia đình ông không khá giả nhưng tình yêu và niềm đam mê kiến thức sách vở của ông cha đã để lại một ấn tượng không phai trong lòng chú bé Carnegie. Sau này khi đã trở nên giàu có, thư viện chính là sự lựa chọn tất yếu khi ông làm từ thiện và ông đã dành rất nhiều công sức để xây dựng thư viện. Việc trao tặng các thư viện của Carnegie là một trong những việc làm lớn lao trong lịch sử. Câu chuyện của ông nói lên rằng, việc tích lũy của cải của một cá nhân nếu xuất phát từ những động cơ cao cả thì đó là một trong những cách để làm cho thế giới trở nên tốt đẹp hơn.

Carnegie không thích đầu cơ chứng khoán. Ông cho rằng việc chọn lấy một ngành, học hỏi về ngành đó và đầu tư vào công việc của mình mới chính là một cách đầu tư tốt hơn nhiều. Ông viết:

“Lời khuyên của tôi dành cho các bạn trẻ là không chỉ tập trung toàn bộ thời gian và công sức vào một công việc mà các bạn sẽ gắn bó cả đời mà còn phải đầu tư từng đồng vốn vào nó nữa... Về phần tôi, tôi đã có quyết định từ rất sớm. Tôi sẽ chỉ tập trung vào việc sản xuất sắt thép và sẽ trở thành bậc thầy trong lĩnh vực này. Hãy hăng say học tập và đảm bảo rằng những người khác sẽ được lợi nhờ sự giàu có về tri thức và tiền bạc của bạn.”

Cũng giống như tất cả những người thành công vang dội khác, Carnegie biết rằng một nhà lãnh đạo thực thụ phải là người tạo ra được lòng nhiệt tình và tính hiệu quả của người lao động. Ông viết: “Tôi không hiểu về máy hơi nước nhưng tôi đang cố gắng hiểu về một cỗ máy còn phức tạp hơn. Đó chính là con người.”

Bạn bè của Carnegie có rất nhiều người giàu có và nổi tiếng, như Judge Mellon, Matthew Arnold, James Blaine, Thủ tướng Anh William Gladstone, các Tổng thống Harrison, Mark Twain và Herbert Spencer. Các mối quan hệ này được duy trì không phải do ông muốn khoe khoang mà để ông có thể học hỏi trực tiếp từ những hiểu biết và kinh nghiệm độc nhất vô nhị của họ. Trong cả cuộc đời, ông tìm kiếm tri thức và giá trị chứ không chỉ tìm kiếm tiền bạc. Tri thức có được từ việc đọc sách và học tập cho thấy một giá trị thật sự; một cuộc sống tốt là cuộc sống thực sự cởi mở, chỉ tiền bạc thôi thì chỉ là một cuộc đời vô nghĩa.

Andrew Carnegie là một trong số những gương doanh nhân thành đạt của nước Mỹ, đồng thời là một trong số những người bác ái, đóng góp của cải, tài sản cho sự phát triển chung của xã hội. Những thư viện trên khắp thế giới, những công trình do ông đóng góp xây dựng là bằng chứng về công lao và lòng nhân ái của ông.

Trong lần tái bản này, chúng tôi đưa thêm tài liệu về The Gospel of Wealth (Phúc âm về sự giàu có) của Andrew Carnegie, được trích từ Tư liệu Các tổ chức phúc thiện và tình nguyện ở Mỹ. Hai nguyên tắc quan trọng mà Andrew vạch ra cho những nhà hoạt động kinh doanh đã thể hiện được sự bác ái, nhân từ của ông đối với sự phát triển chung của xã hội. Nguyên tắc từ thiện gợi ý rằng, những người may mắn trong xã hội nên giúp đỡ những người kém may mắn hơn bằng cách đóng góp cho những tổ chức từ thiện. Nguyên tắc quản lý, từ Kinh Thánh, đã nhìn nhận của cải như tài sản nắm giữ của họ được ủy thác cho xã hội, với nghĩa vụ sử dụng nó cho những mục đích xã hội chính đáng.

Xin trân trọng giới thiệu tới bạn đọc cuốn Tự truyện Andrew Carnegie, người mở đường cho những nhà tư bản làm giàu và rồi đóng góp tài sản cho đồng loại, và là hình mẫu cho những

nhà tư bản giàu có bậc nhất của thế giới.

NGUYỄN CẢNH BÌNH

CÔNG TY SÁCH ALPHA

Tiểu sử Andrew Carnegie (1835 - 1919)

Andrew Carnegie là người Mỹ nhập cư gốc Scotland. Ông đã tạo nên ngành sản xuất thép hùng mạnh của Mỹ từ hai bàn tay trắng. Ông tạo dựng cơ đồ vào thời điểm mà hệ thống đạo đức của chủ nghĩa tư bản và cách đối xử với người lao động là chủ đề luôn xuất hiện trong các cuộc tranh luận nghiêm túc. Theo Carnegie, người giàu phải có trách nhiệm làm cho nhân loại tốt hơn bằng cách chia sẻ của cải của mình. Trong cuộc đời mình, ông đã cho đi khoảng 90% gia tài, tương đương khoảng 350 triệu đô la.

Thời thơ ấu

Carnegie sinh tại Dunfermline, Scotland trong một gia đình làm nghề dệt vải. Năm 1848, cha ông, vốn là người theo phong trào Hiến Chương, nhập cư sang Mỹ và sống ở Allegheny, Pennsylvania. Cậu bé Carnegie bắt đầu làm công việc xe chỉ tại nhà máy bông, vài năm sau thì làm thư ký và nhân viên trực điện báo cho Công ty Atlantic và Ohio. Cậu được chú ý đến vì là một trong những nhân viên đầu tiên có thể đọc được tín hiệu điện báo thông qua âm thanh. Khả năng làm việc của cậu được Thomas A. Scott của Công ty Đường sắt Pennsylvania nhận ra, và ông này đã thuê cậu làm thư ký. Năm 1859, khi Scott trở thành Phó Chủ tịch của công ty, ông cho Carnegie làm giám sát bộ phận đường sắt ở miền Tây. Ở cương vị này, Carnegie có trách nhiệm phải đưa ra được những cải tiến trong dịch vụ. Khi cuộc Nội chiến Mỹ nổ ra vào năm 1861, Carnegie theo Scott, Thứ trưởng Quốc phòng Mỹ, ra mặt trận.

Với chức vụ này, ông cũng đã gặp George Pullman, nhà phát minh ra loại xe có giường ngủ. Ngay lập tức, Carnegie đã nhận ra giá trị vĩ đại của phát minh đó và sẵn sàng cùng tham gia để phát minh đó được chấp nhận. Nguồn lợi nhuận đầu tiên mà sau này ông đạt được chính là do ông đã áp dụng toa xe có giường ngủ vào trong ngành đường sắt và mua Storey Farm trên Lạch dầu trị giá 40.000 đô la, thuộc hạt Venango, Pennsylvania vào năm 1864. Mỗi năm ông kiếm được 1.000.000 tiền cổ tức khi các giếng khoan dầu bắt đầu thu lãi lớn. Sau đó, Carnegie đã liên kết với những người khác để thành lập nhà máy cán thép.

Chủ nghĩa công nghiệp Nhưng đó mới chỉ là sự khởi đầu cho sự thành công liên quan đến sự phát triển ngành công nghiệp sắt thép tại Pittsburgh,

Pennsylvania. Carnegie đã kiếm được khoản doanh thu lớn trong ngành công nghiệp thép, kiểm soát hệ thống mở rộng và hoàn thiện nhất của ngành công nghiệp sắt thép do một cá nhân quản lý. Sự cải tiến vĩ đại của ông là việc sản xuất hiệu quả hàng loạt các thanh thép ray với giá thành rẻ sử dụng cho đường sắt.

Vào năm 1868, khi 33 tuổi, ông viết trong bức thư tự bạch rằng ông bị “choáng ngợp trong

những lo âu về kinh doanh” và ông sẽ “thôi kinh doanh vào tuổi 35”, nhưng “trong hai năm tiếp theo, tôi muốn dành những buổi chiều để được chỉ dẫn và đọc sách một cách có hệ thống”.

Vào cuối những năm 80 của thế kỷ XIX, Carnegie Steel là nhà sản xuất lớn nhất các loại gang, thanh ray và than cốc trên thế giới, với công suất sản xuất đạt khoảng 2.000 tấn kim loại thô/ngày. Vào năm 1888, ông mua đổi thủ Homestead Steel Works, bao gồm một nhà máy mở rộng hoạt động nhò vào lĩnh vực than và sắt phụ, đường ray dài 425 dặm và dây chuyền tàu thủy chạy bằng hơi nước trên hồ.

Các năm tiếp theo, các Công ty Carnegie khác nhau hoạt động trong ngành công nghiệp này đã phát triển đến mức vào năm 1901 ông đã bán cổ phần thép cho nhóm các nhà tài chính tại New York do J. Pierpont Morgan đứng đầu với giá 250 triệu đô la. Cuộc mua bán do Charles M. Schwab (không có quan hệ gì với Charles R. Schwab, nhà sáng lập tổ chức môi giới) tiến hành đàm phán bí mật là sự tiếp quản công nghiệp lớn nhất tại Mỹ và thời điểm đó. Cổ phần được hợp nhất tại Tổng công ty thép Mỹ, công ty uyển thác do J. P. Morgan tổ chức, và Carnegie rút khỏi thương trường. Ông được trả số tiền tương đương khoảng 480 triệu đô la, một giao dịch thương mại cá nhân lớn nhất tính đến thời điểm lúc bấy giờ.

Ngoài cán thép, các công ty của Carnegie còn tham gia các lĩnh vực khác của ngành công nghiệp đường sắt. Các công ty của ông, Pittsburgh Locomotive và Car Works nổi tiếng vì đã xây dựng được đầu xe lửa lớn chạy bằng hơi nước đầu thế kỷ XX. Các đồng sự của ông gồm Henry Clay Frick và F. T. F. Lovejoy.

Ông cũng sở hữu 18 tờ báo tiếng Anh, trong đó ông kiểm soát lợi ích theo thuyết cấp tiến.

Ở đỉnh cao sự nghiệp, ông là người giàu thứ hai thế giới, chỉ sau John D. Rockefeller.

Cuộc đời riêng

Vào thời điểm tở bản tài chính được củng cố tại New York, Carnegie nổi tiếng vì sống xa thành phố. Ông thích sống gần các nhà máy tại miền tây Pennsylvania và ở lâu đài Skibo, Scotland - toà lâu đài ông mua và trang sửa lại. Tuy nhiên, ông cũng cho xây dựng (vào năm 1901) và sống trong ngôi nhà hiện đại trên Xa lộ số 5 thành phố New York. Ngôi nhà này về sau trở thành Bảo tàng thiết kế quốc gia của Cooper-Hewitt.

Carnegie lập gia đình năm 1887 và có một người con gái. Em trai ông, Thomas M. Carnegie, cũng sinh tại Dunfermline, Scotland, vào ngày 2 tháng 10 năm 1843. Ông cũng liên kết với Andrew trong các doanh nghiệp thương mại, nhưng qua đời tại Homewood, Pennsylvania vào ngày 19 tháng 10 năm 1886.

Những năm cuối đời, Andrew Carnegie làm công việc của một nhà từ thiện. Cho đến thời

điểm ông mất tại Lenox, Massachusetts, Carnegie đã quyên tặng 350.695.653 đô la. Khi ông mất, 30 triệu đô la còn lại cũng được trao tặng cho các hiệp hội, tổ chức từ thiện và người nghỉ hưu.

Ông được chôn cất tại Nghĩa trang Sleepy Hollow, tại Sleepy Hollow, New York.

Hoạt động từ thiện

Từ năm 1901 trở đi, công chúng bắt đầu chuyển sự chú ý từ khả năng kinh doanh tuyệt vời mà đã giúp ông tích lũy được một gia sản lớn sang tấm lòng bác ái của ông khi ông đã có những đóng góp rất lớn cho các mục tiêu từ thiện. Có thể thấy rõ quan điểm của ông về các đối tượng xã hội, trách nhiệm liên quan đến của cải trong cuốn sách có tên Thắng lợi của nền Dân chủ (1886) và trong cuốn Phúc âm về sự giàu có (1900). Ông mua lâu đài Skibo, tại Sutherland, Scotland và dành một phần thời gian sống ở đó và một phần sống ở New York; sau đó cống hiến cuộc đời mình cho việc cung cấp vốn phục vụ lợi ích của công chúng, sự tiến bộ xã hội và giáo dục.

Trong tất cả các ý tưởng của mình, ông bị chi phối bởi niềm tin mãnh liệt vào tương lai và chịu ảnh hưởng của những người nói tiếng Anh, niềm tin vào một chính quyền và liên minh dân chủ vì mục đích hoà bình, bác bỏ chiến tranh và tiến bộ giáo dục con đường không phân chia bè phái. Ông là người ủng hộ mạnh mẽ phong trào đòi cải cách, một phương tiện để mở rộng sự truyền bá tiếng Anh.

Chỉ riêng trên tại Mỹ, Carnegie đã xây dựng được trên 1600 thư viện. Trong số các hoạt động từ thiện của mình, việc xây dựng các thư viện công tại Mỹ, Vương quốc Anh và tại các nước nói tiếng Anh khác là điều đáng chú ý nhất. Thư viện Carnegie, như chúng được gọi, nổi bật trên tất cả các mặt. Thư viện đầu tiên được mở cửa vào năm 1883 tại Dunfermline, Scotland. Phương pháp của ông là xây dựng và trang bị, nhưng chỉ với điều kiện chính quyền địa phương cung cấp địa điểm và tiến hành bảo quản. Tổng cộng, Carnegie đã cấp vốn để xây dựng 3.000 thư viện tại hầu hết các bang của Mỹ trừ Alaska, Delaware và Rhode Island cũng như tại Anh, Ireland, Canada, Tiểu sử Andrew Carnegie Australia, New Zealand, West Indies và Fiji. Nơi sinh của Carnegie tại Scotland hiện nay là viện bảo tàng.

Ngoài ra, trước khi ông bán phân phát hết gia sản của mình, vào năm 1879, ông đã cho xây dựng các bể bơi rộng lớn tiện nghi để người dân thị trấn của ông tại Dunfermline, Scotland sử dụng. Trong năm tiếp sau đó, ông tặng 40.000 đô la để xây dựng thư viện miễn phí tại chính thành phố ấy. Vào năm 1884, ông tặng 50.000 đô la cho Đại học Y tế thuộc Bệnh viện Bellevue để xây dựng phòng thí nghiệm mô học, hiện nay được gọi là Phòng thí nghiệm Carnegie.

Ông là chủ sở hữu Thư viện Carnegie tại thành phố New York ngay từ khi xây dựng vào năm 1890 cho đến khi quá cố của ông bán đi vào năm 1924.

Ông cũng thành lập Quỹ Anh hùng Carnegie tại Mỹ (1904) và tại Vương quốc Anh (1908), nhằm ghi nhận những hành động anh hùng và đóng góp 500.000 đô la vào năm 1903 để xây dựng Cung Hoà bình tại La Hay, và 150.000 đô la để xây dựng Cung Liên Mỹ tại Washington, hiện là nơi của tổ chức Quốc tế các nước cộng hoà Mỹ.

Triết lý sống

Carnegie viết cuốn Phúc âm về sự giàu có, trong đó ông nêu rõ quan điểm của mình rằng người giàu nên sử dụng của cải của mình để làm giàu cho xã hội.

Đoạn sau đây được trích từ một trong những ghi nhớ của bản thân Carnegie:

Con người không chỉ sống nhờ vào bánh mì. Tôi từng được biết đến các ông triệu phú chết đói vì thiếu dinh dưỡng, riêng điều này đã có thể khẳng định rằng tất cả điều đó rất bình thường đối với con người, và tôi cũng từng biết nhiều người công nhân và những người được cho là nghèo lại say sưa trong cảnh xa hoa vượt cảnh những khả năng mà những ông triệu phú có thể với đến. Đó chính là suy nghĩ làm cho cơ thể đủ dinh dưỡng. Không có giai cấp nào khổ một cách đáng thương như giai cấp chỉ có sở hữu tiền bạc mà không có một thứ nào khác. Tiền bạc chỉ có thể là người nô lệ hữu ích của những thứ cao hơn nhiều so với bản thân nó. Những Ước muốn của tôi bay cao hơn. Tôi có mong muốn đóng góp cho sự khai sáng và sự vui sướng trong tâm hồn, những thứ về tinh thần, và cho tất cả những thứ có thể mang lại hương vị ngọt ngào cho đời sống của những người công nhân tại Pittsburgh. Tôi coi đây là cách sử dụng của cải một cách cao thượng nhất.

Carnegie cũng cho rằng thành quả của sự thành công về tài chính có thể giản hóa bằng công thức mà người bình thường cũng có thể làm được. Vào năm 1908, ông uỷ quyền cho Napoleon Hill, sau này là một phóng viên, đi phỏng vấn trên 500 triệu phú để tìm hiểu những đe doạ thường xuyên tới sự thành công của họ. Cuối cùng Hill đã trở thành cố vấn của ông và tác phẩm của họ được xuất bản trong cuốn sách của Hill vào năm 1928, sau khi Carnegie qua đời, cuốn Quy luật tiến tới thành công.

Các tác phẩm

Carnegie là người đóng góp đều đặn cho các tạp chí định kỳ về các vấn đề lao động.

Ngoài tác phẩm: Sự thắng lợi của nền Dân chủ (1886), Phúc âm về sự giàu có (1900) và Quy luật tiến tới thành công (1928), các tác phẩm khác do ông viết là Bốn người Mỹ trong tay tại Anh (1882), Vòng quanh thế giới (1884), Kinh doanh thành công (1902), Cuộc đời James

Watt (1905) và Các vấn đề ngày nay.

Lời giới thiệu

Sau khi rút khỏi công việc kinh doanh đầy năng động, chồng tôi cuối cùng cũng đã chịu khuất phục trước những lời xui khiến chân thành của bạn bè, cả ở đây lẫn ở Anh, và bắt đầu viết hồi ký về những ngày thơ ấu của mình. Tuy nhiên, sau đó, ông thấy rằng, thay cho sự nhàn rỗi như mong đợi, cuộc sống của ông lại trở nên bận rộn hơn trước đây, và việc viết hồi ký chỉ có thể thực hiện được vào thời gian nghỉ ngơi ở Scotland. Mỗi một mùa hè, chúng tôi lại dành vài tuần về nghỉ tại ngôi nhà sàn nhỏ bé trên cánh đồng hoang ở Aulnashie để tận hưởng cuộc sống bình dị, và chính tại đây, Carnegie đã viết phần lớn các tác phẩm của mình. Ông tỏ ra thích thú khi được trở về với thời thơ ấu và trong khi viết, ông được sống lại quãng thời gian đó. Vì vậy, vào tháng 7 năm 1914, khi những đám mây chiến tranh bắt đầu xuất hiện và khi tin định mệnh ngày 4 tháng 8 đến với chúng tôi, ông đang rất bận rộn. Khi nhận được tin, chúng tôi đã ngay lập tức rời khỏi nơi nghỉ và trở về Skibo để nắm bắt tình hình rõ hơn.

Là ngày bắt đầu xảy ra Chiến tranh thế giới lần thứ nhất.

Những trang hồi ký này cũng kết thúc vào thời điểm đó. Từ ấy, ông không thể dành sự quan tâm cho các công việc riêng nữa. Nhiều lần ông đã cố gắng để viết tiếp, nhưng đều thấy vô ích. Cho đến tận lúc đó, ông đã sống cuộc đời của một người đàn ông trung niên và cũng là một cuộc đời trẻ trung hôm thì đánh gôn, hôm thì câu cá, hôm thì đi bơi và nhiều khi làm cả ba hoạt động trên trong cùng một ngày. Ông luôn lạc quan và cố gắng như vậy ngay cả khi niềm hy vọng bị tiêu tan. Dù thế, đối với ông thảm họa của thế giới vẫn là điều quá sức chịu đựng.

Trái tim ông tan vỡ. Bị cúm nặng và tiếp theo sau hai lần bị viêm phổi trầm trọng đã khiến ông già đi trông thấy.

Một người đương thời qua đời trước Carnegie vài tháng đã nói rằng “có lẽ ông ấy không bao giờ chịu đựng được gánh nặng của tuổi già”. Điều thú vị nhất trong cuộc đời của Andrew Carnegie đối với những ai may mắn được biết tường tận về nó chính là cách ông chịu đựng “gánh nặng của tuổi già”. Ông luôn kiên nhẫn, ân cần, vui vẻ và cảm thấy khoan khoái đối với bất kỳ thú vui hay công việc nhỏ bé nào. Ông không bao giờ nghĩ về bản thân mình mà luôn nghĩ đến bình minh của một ngày tốt đẹp, tinh thần ông ngày một ngời sáng cho đến khi “ông không thể, vì Chúa Trời đã mang ông đi”.

Những từ sau đây chính là bút tích do ông để lại trên trên trang giấy trắng mở đầu của bản viết tay: “Bạn có thể thu thập tư liệu từ những dòng hồi ký mà công chúng quan tâm đón đọc này cho tập sách nhỏ và cũng có lẽ một tập sách riêng tư và dày hơn sẽ làm vui lòng người thân và bạn bè tôi. Theo tôi nghĩ, nhiều thứ mà thỉnh thoảng tôi đã viết, tốt hơn là nên bỏ đi.

Bất cứ ai sắp xếp những dòng ghi chép này nên cẩn thận để không khiến công chúng cảm thấy có quá nhiều gánh nặng. Nên chọn người có tâm huyết và trí óc”.

Vậy thì ai sẽ là người có thể thực hiện điều đó tốt bằng người bạn của chúng tôi, Giáo sư John C. Van Dyke ? Khi bản viết tay được đưa cho Giáo sư xem, ông ấy đã nhận xét mà không cần đọc dòng ghi chú của ông Carnegie, “Chuẩn bị bản thảo này để xuất bản chính là công việc thể hiện tình yêu”. Quyết định này là vì nhau, và cách ông ấy thực hiện công việc này đã cho thấy sự khôn ngoan trong quyết định ấy một quyết định mà được đưa ra và thực hiện nhân danh một tình bạn cao đẹp và hiếm có.

LOUISE WHITFIELD CARNEGIE

New York, ngày 16 tháng 4 năm 1920

Cha mẹ và thời thơ ấu

Nếu đúng như sự quả quyết của một nhà hiền triết nào đó, câu chuyện về cuộc đời của một con người được kể lại một cách trung thực chắc chắn sẽ hấp dẫn thì người thân và bạn bè yêu quý của tôi, những người vốn mong được nghe kể về cuộc đời tôi, sẽ không thất vọng với cuốn sách này. Tôi có thể an ủi bản thân mình rằng câu chuyện về cuộc đời mình chắc chắn sẽ thu hút được ít nhất một số lượng nhất định những người quen biết tôi và chính điều này đã khuyến khích tôi viết tiếp.

Nhiều năm trước đây, một người bạn của tôi, thẩm phán Mellon ở Pittsburgh đã viết một cuốn sách thuộc thể loại như vậy. Nó đã làm tôi cảm thấy rất hứng thú và tán thành với ý kiến khôn ngoan của nhà hiền triết mà tôi vừa nói đến ở trên; bởi tôi tin chắc rằng câu chuyện mà thẩm phán kể đã làm cho bạn bè của ông hài lòng và chắc hẳn còn có ảnh hưởng đến các thế hệ kế tiếp của gia đình để họ sống tốt đẹp hơn. Hơn thế nữa, đối với những người không biết ông thì cuốn sách đó thuộc vào loại được ưa thích nhất của họ. Nó có một đặc điểm quan trọng về mặt giá trị đó là nó vén tấm màn bí mật về một con người. Cuốn sách được viết ra không phải vì mục đích thu hút sự chú ý của công chúng mà là dành tặng riêng cho gia đình. Và tôi cũng muốn kể lại câu chuyện của mình theo cách đó, không phải để ra vẻ với công chúng mà là dành cho bạn bè và người thân của tôi, những con người luôn có ý chí phấn đấu và trung thực, những người mà tôi có thể trò chuyện một cách thoải mái nhất và cảm thấy rằng ngay cả những sự việc rất đời thường vẫn khiến họ quan tâm.

Để bắt đầu, tôi xin được nói rằng tôi sinh vào ngày 25 tháng 11 năm 1835 tại Dunfermline, trên một gác xép của căn nhà cấp 4 tại góc phố giao giữa đường Moodie và đường Priory. Từ lâu, Dunfermline đã được biết đến là trung tâm buôn bán tơ lụa Đamát ở Scotland.

Cha tôi, William Carnegie, là công nhân dệt lụa Đa-mát và là con trai của Andrew Carnegie, người mà tôi được đặt tên theo. Ông Carnegie của tôi nổi tiếng khắp quận vì sự thông minh, hài hước, bản tính tốt bụng và tinh thần luôn sôi nổi. Ngày ấy, ông là người đứng đầu những người năng động và được khắp nơi biết đến với tư cách chủ tịch câu lạc bộ vui vẻ “Cao đẳng Patiemuir”. Khi tôi trở lại Dunfermline, sau 14 năm xa cách, tôi nhớ có một người già biết được tôi là cháu của “Giáo sư” đã tiến lại gần tôi.

“Giáo sư” là cách gọi của bạn bè chí thân dành tặng cho ông tôi. Người đó bị liệt, tóc bạc trắng và da đồi mồi.

Ông bước đi liêu xiêu ngang qua căn phòng tiến về phía tôi, đặt bàn tay run rẩy lên đầu tôi và nói: “Cháu là cháu trai của ông Andrew Carnegie! Ta và ông cháu đã hoan hô một người đàn

ông có lý lẽ, đó là theo lời của ông ấy”.

Tôi cho rằng bản tính lạc quan, khả năng giải quyết khó khăn, luôn mỉm cười trong cuộc sống, khả năng biến “những chú vịt thành thiên nga” mà tôi có được theo lời nhận xét của bạn bè có lẽ là nhờ thừa hưởng từ người ông luôn vui vẻ và giỏi hóa trang của mình, người mà tôi rất đỗi tự hào khi được đặt theo tên ông. Một tính cách vui vẻ còn đáng giá hơn cả một gia tài. Những bạn trẻ cần biết rằng có thể tu dưỡng tâm tính và rằng tinh thần cũng như thể xác có thể chuyển từ bóng tối ra ánh sáng. Chúng ta hãy làm điều đó. Nếu có thể, bạn hãy mỉm cười trước những khó khăn, và một người có thể làm được điều đó thường xuyên nếu anh ta có phẩm chất của một nhà hiền triết và miễn là việc tự trách mình không phải là do anh ta đã làm những việc làm sai trái. Điều đó luôn luôn là như thế. Không có chuyện rửa sạch những “vết nhơ đáng nguyên rửa”. Thẩm phán lương tâm luôn ngự trị trong mỗi chúng ta và không bao giờ có thể bị lừa. Vì vậy, nguyên tắc quan trọng của cuộc sống mà Burns nêu ra là:

“Bản thân anh quả trách anh mới là điều đáng sợ”.

Tôi đón nhận câu châm ngôn này ngay từ tấm bé và đối với tôi, nó còn ý nghĩa hơn tất cả các bài thuyết giảng mà tôi đã từng nghe.

Về phía mẹ tôi, ông ngoại tôi thậm chí còn đáng ngưỡng mộ hơn, vì ông Thomas Morrison của tôi là bạn của William Cobbett, người cộng tác cho tờ Register, và ông tôi vẫn thường xuyên giữ liên lạc với ông ấy. Thậm chí ở Dunfermline những người già biết ông ngoại Morrison đều nói về ông như là một trong những người diễn thuyết hay nhất và là người tài giỏi nhất mà họ từng biết. Ông là người chịu trách nhiệm xuất bản tờ The Precursor, một tờ báo nhỏ có thể so với tờ Register của Cobbett và được coi là tờ báo cấp tiến đầu tiên tại Scotland. Có lẽ tôi được thừa hưởng thiên hướng viết văn từ cả hai dòng họ vì những người nhà Carnegie cũng là những độc giả và những nhà tư tưởng.

Dòng họ Carnegie thế kỷ XIX sống ở xóm nhỏ Patiemuir có phong cảnh rất đẹp, cách Dunfermline 2 dặm về phía Nam. Do ngành công nghiệp vải lanh ngày càng phát triển ở Dunfermline nên cuối cùng gia đình Carnegie đã chuyển lên thành phố đó.

“Mặc dù Andrew rất thành công trong việc tranh thủ sự ủng hộ nhưng không có dấu hiệu nào cho thấy ông rất thành công trong việc có được

của cải vật chất. Tuy nhiên, mặt khác, ông trở thành một nhân vật nổi tiếng không chỉ ở làng, mà ở cả các thành phố, quận huyện gần kề. Là một người đàn ông “thông minh” đọc và suy ngẫm cho chính mình, ông liên kết với những người thợ dệt có tư tưởng cấp tiến ở Dunfermline, họ đã thành lập ở Patienmuir một nơi tụ họp với tên gọi là Cao đẳng (Andrew là

“Giáo sư” ở đó)”. (Andrew Carnegie: Kinh tạ ơn và Những mối liên hệ của ông với Dunfermline. Tác giả: J. B. Mackie, F. J. I).

Ông ngoại Morrison của tôi là một nhà diễn thuyết bẩm sinh, một chính trị gia tài ba, một người đứng đầu Cha mẹ và thời thơ ấu phe tiến bộ của Đảng Cấp tiến trong quận - vị trí này về sau do bác tôi Baillie Morrison kế tục. Nhiều người Scotland nổi tiếng đã được gọi đến để bắt tay với “cháu trai của Thomas Morrison”. Ngài Farmer, Chủ tịch Công ty Đường sắt Cleveland và Pittsburgh, đã có lần nói với tôi: “Tất cả kiến thức và trí tuệ mà tôi có được đều nhờ sự ảnh hưởng từ ông ngoại cậu”; và Ebenezer Henderson, tác giả của câu chuyện nổi tiếng về Dunfermline, đã phát biểu rằng những thành công trong cuộc đời ông phần lớn là nhờ vào sự may mắn, đó là khi còn trẻ ông đã được vào làm việc cho ông tôi.

Tôi không thể gạt hái được nhiều thành công như vậy trong cuộc đời nếu thiếu những lời khen ngợi. Tuy nhiên, đối với tôi, không lời ca tụng nào lại khiến tôi hài lòng bằng lời tán dương của một tác giả trên tờ Glasgow. Ông là người đã lắng nghe bài phát biểu của tôi về Quy định trong nước ở Mỹ tại Hội trường Saint Andrew. Người phóng viên đó viết rằng phần nhiều trong bài phát biểu của tôi khi ấy đề cập đến bản thân tôi, gia đình tôi và đặc biệt là ông ngoại Thomas Morrison ở Scotland. Ông còn nói thêm rằng: “Tôi đã rất ngạc nhiên khi nhận thấy người cháu đứng trên bục diễn thuyết khi ấy có những phong thái, cử chỉ, và ngoại hình rất giống với người ông Thomas Morrison, đúng là một bản sao hoàn hảo”.

Ông ngoại tôi Morrison cưới cô Hodge ở Edinburgh, một phụ nữ có học, biết cách cư xử và có địa vị nhưng lại qua đời khi lập gia đình chưa lâu. Vào thời gian này, ông tôi sống rất sung túc với nghề thuộc da tại Dunfermline.

Nhưng khi hoà bình được lập lại sau trận chiến Waterloo, ông đã rơi vào thời kỳ phá sản nghiêm trọng. Kết quả là trong khi bác Baillie, người con trai cả được nuôi lớn trong sự xa hoa, có ngựa để cưỡi thì những thành viên nhỏ tuổi hơn trong gia đình lại phải sống trong những ngày khó khăn.

Người con gái thứ hai, Magaret, là mẹ tôi. Mẹ là người mà tôi không đủ tự tin để nói nhiều về bà. Mẹ tôi được thừa hưởng từ bà tôi phẩm hạnh, sự tinh tế và dáng vẻ học thức. Có lẽ một ngày nào đó, tôi có thể nói cho cả thế giới này biết đôi điều gì đó về người phụ nữ anh hùng này, nhưng tôi vẫn nghi ngờ điều đó. Tôi cảm thấy mẹ là người thiêng liêng đối với bản thân tôi và không dành cho người khác. Không một ai có thể thực sự hiểu được mẹ - chỉ mình tôi thôi. Sau khi cha tôi mất sớm, mẹ là của riêng tôi. Tôi dành cuốn sách đầu tiên để kể lại câu chuyện về bà, dành tặng “người nữ anh hùng mà tôi yêu quý nhất”.

Trong gia đình, tôi là người may mắn nhất tại nơi tôi sinh ra. Thật vậy, Ruskin đã quan sát

thấy rằng mọi cậu bé sáng dạ ở Edinburgh đều chịu ảnh hưởng bởi phong cảnh của Lâu đài. Và cậu bé ở Dunfermline cũng chịu ảnh hưởng bởi Tu viện nguy nga Westminster của Scotland do Vua

Malcolm Canmore và Nữ hoàng Margaret, thần hộ mệnh của Scotland, sáng lập vào đầu thế kỷ XI (1070). Vẫn còn đó những tàn tích của Tu viện vĩ đại, cung điện nơi ra đời của các vị vua, thung lũng Pittencreeff bao bọc lấy lăng mộ của Nữ hoàng Margaret và cả tàn tích của Toà tháp Vua Malcolm. Khúc ca trữ tình cổ về “Ngài Patrick Spens” đã bắt đầu bằng những lời về toà tháp này.

“Nhà vua ngự trên Tháp Dunfermline⁵, Uống rượu vang đỏ”.

Ngôi mộ của Bruce được đặt ở giữa Tu viện, mộ của Thần hộ mệnh Margaret ở gần đó và xung quanh là nơi yên nghỉ của các thành viên trong hoàng tộc. Cậu bé đó quả là may mắn khi là người đầu tiên nhìn thấy ánh sáng tại thị trấn lãng mạn ấy, một vùng nằm trên nền đất cao cách vịnh Forth 3 dặm về phía Bắc và hướng ra biển, cùng với Edinburgh nằm ở phía Nam và về phía Bắc là đỉnh núi Ochils rõ ràng trong tầm mắt. Tất cả đều gợi nhớ về quá khứ hào hùng khi Dunfermline là thủ đô của Scotland cả về mặt tôn giáo và chính trị.

Cậu bé may mắn lớn lên trong môi trường đó và đã tiếp nhận vào người chất thi ca và sự lãng mạn cùng với bầu không khí mà cậu hít thở. Và khi nhìn ra xung quanh, cậu đã tiếp thu lịch sử và truyền thống. Những điều này đã đi vào thế giới thực của cậu khi còn thơ ấu - Điều lý tưởng vẫn còn hiện hữu. Tuy nhiên, về sau trong cuộc đời, cậu lại bị cuốn vào thế giới thường ngày của thực tế khắc nghiệt.

Một loại xe do bốn con ngựa kéo của Mỹ ở Anh. New York, 1888.

Thậm chí sau này, và cho đến tận ngày cuối đời, những cảm xúc ban đầu vẫn không phai mờ. Nhiều khi chúng đột nhiên biến mất trong khoảnh khắc ngắn ngủi, nhưng chỉ là do bị xua đi hoặc bị kiềm nén, để rồi chúng lại quay trở về và tiếp tục tác động đến cậu, giúp tinh thần cậu phần chấn và điểm tô thêm cho cuộc sống của cậu. Không có cậu bé sáng dạ nào ở Dunfermline có thể thoát khỏi ảnh hưởng của Tu viện, Cung điện và Thung lũng. Chúng đã chi phối cậu và khơi dậy những ngọn lửa tiềm ẩn bên trong, khiến cậu trở nên khác biệt và ở trên một tầm cao mà nếu cậu sinh ra kém hạnh phúc hơn, cậu sẽ không có được. Cha mẹ tôi cũng đã ra đời trong những điều kiện đầy cảm hứng đó và do vậy, tôi chẳng lấy gì làm lạ khi con người họ ngập tràn cảm hứng lãng mạn và thi ca.

Trong cuốn sách Ballads của Oxford và Percy Reliques, từ “thành phố” được thay bằng “tháp”; nhưng Carnegie khẳng định đó phải là “tháp”.

Khi cha tôi gặt hái được thành công trong nghề dệt, chúng tôi đã rời khỏi phố Moodie để chuyển đến ngôi nhà rộng rãi hơn trong Khuôn viên Reid. Bốn hay năm chiếc khung cửi của cha tôi đã chiếm hết diện tích của tầng dưới; chúng tôi sống ở tầng trên và lên xuống bằng chiếc cầu thang bên ngoài nhà chạy từ vỉa hè lên tầng trên, một lối kiến trúc khá phổ biến của các ngôi nhà Scotland cổ. Chính tại nơi đây, những kỷ ức ngày xưa lại quay trở về và kỳ lạ thay, kỷ ức đầu tiên đã đưa tôi trở lại cái ngày tôi nhìn thấy chiếc bản đồ bé nhỏ của nước Mỹ.

Chiếc bản đồ rộng khoảng 2 foot vuông. Cha tôi, mẹ tôi, bác William và bác Aitken đã lần tìm Pittsburgh trên tấm bản đồ này và chỉ ra Hồ Erie và Niagara. Chẳng bao lâu sau đó, bác tôi và bác Aitken đã giương buồm đi tìm miền đất hứa.

Vào thời điểm này, tôi nhớ tôi và anh họ tôi George Lauder ("Dod") đã thực sự bị ám ảnh về mối hiểm nguy lơ lửng treo trên đầu chúng tôi bởi trên gác xép có giấu một lá cờ phi pháp. Lá cờ đó đã được vẽ xong và chuẩn bị được mang đi. Tôi biết rằng người mang nó đi chính là cha tôi, bác tôi hoặc một người nào đó trong gia đình có quan điểm Cấp tiến khi điều hành phản đối Luật ngũ cốc. Những cuộc nổi loạn đã xảy ra ở thị trấn và đoàn kỵ binh đã được tập trung tại Guidhall. Ông tôi và bác tôi ở cả hai phe và cha tôi là người đứng đầu trong các buổi họp, cả gia đình đều xông xáo lên.

Bác tôi, giống như mọi thành viên khác trong gia đình, là người có lương tâm và luôn tuân thủ theo pháp luật nhưng lại là người cực kỳ cấp tiến và hâm mộ Đảng Cộng hoà Mỹ.

Các bạn có thể hình dung rằng khi tất cả những điều này diễn ra trước công chúng, những từ ngữ được mọi người kín đáo truyền cho nhau nghe mới cay đắng làm sao. Sự lên án chính phủ quân chủ quý tộc, lên án các đặc quyền của nó dưới mọi hình thức, lối sống vương giả của chế độ cộng hoà, sự vượt trội của nước Mỹ, một mảnh đất sinh sống cho riêng dòng họ chúng tôi, một mái nhà cho những người tự do mà tại đó đặc quyền của mỗi công dân đều là quyền của mỗi con người - đây là những chủ đề thú vị mà tôi đã được dạy bảo. Khi còn nhỏ, tôi đã có thể giết vua hay bạo chúa, coi cái chết của họ là vì lợi ích của đất nước và do vậy đây được cho là một hành động anh hùng.

Đó là ảnh hưởng của những liên tưởng sớm nhất thời thơ ấu, rất lâu trước khi tôi có thể tự tin nói một cách kính nể về bất cứ người nào hay tầng lớp nào được hưởng đặc quyền mà không tự làm nổi bật mình theo một cách đẹp đẽ nào đó để nhận được sự kính trọng của công chúng.

Vẫn có những lời chế nhạo sau lưng một người dòng dõi - "anh ta chả là gì cả, anh ta chẳng làm được cái gì hết, chỉ là một sự tình cờ mà thôi, một kẻ giả dối khoác bộ cánh đi mượn; tất cả những gì anh ta có được chỉ là do ngẫu nhiên; cái phần tốt đẹp nhất của gia đình anh ta cũng như những củ khoai tây nằm sâu dưới mặt đất". Tôi đã bản khoăn không biết liệu những người

thông minh có thể sống ở nơi người khác được sinh ra đã có sẵn đặc quyền mà không phải là quyền thừa kế của họ hay không. Tôi không bao giờ cảm thấy chán khi trích dẫn những lời duy nhất có thể giúp tôi thoát khỏi cơn phần nộ của mình một cách hợp lý:

“Một lần có một vị Brutus phải chịu đựng Sự hung ác vĩnh viễn để giữ lãnh thổ của mình ở Rome Dễ dàng như một vị vua”.

Nhưng lúc đó vua là vua, không phải những cái bóng đơn thuần. Lẽ dĩ nhiên, tất cả những điều đó là do thừa kế. Tôi chỉ lặp lại những gì tôi được nghe thấy ở nhà.

Dunfermline từ lâu đã nổi tiếng là thành phố cấp tiến của Vương quốc, mặc dù tôi biết Paisley mới có cái quyền đó. Danh tiếng này có được là do vào thời ấy, phần lớn dân số Dunfermline đều là những nhà sản xuất nhỏ, mỗi người đều làm chủ một hay nhiều khung cửi.

Lao động của họ không tính theo giờ mà tính theo sản phẩm. Họ lấy sợi từ các nhà máy sản xuất lớn hơn mang về dệt tại nhà.

Đó là thời gian mà người ta hào hứng sôi nổi với chủ đề chính trị, và một cảnh tượng thường gặp sau sau bữa ăn trưa trong thành phố là cảnh cánh đàn ông quần tạp dề quanh người, tập trung thành từng nhóm nhỏ thảo luận về các vấn đề của đất nước. Những cái tên Hum, Cobden và Bright thường xuyên được mọi người nhắc đến. Khi còn nhỏ, tôi thường bị cuốn hút vào những nhóm người đó, và là một thính giả nhiệt tình của những cuộc đàm luận hoàn toàn phiến diện đó. Người ta thường chấp nhận một kết luận là: cần phải có sự thay đổi. Người dân thành phố thành lập ra các câu lạc bộ và đặt mua dài hạn các tờ báo ở London. Thật lạ lùng khi mỗi sáng, người dân lại được nghe đọc những bài xã luận hàng đầu từ một trong những bục giảng kinh của thành phố. Bác tôi, Bailie Morrison, thường xuyên đọc những bài báo đó, và sau khi đọc xong, bác và những người khác lại bình luận về chúng, khi ấy những cuộc gặp gỡ trở nên hết sức sôi nổi.

Những cuộc tụ họp về chính trị như vậy thường xuyên diễn ra, và có thể đoán được là tôi đã cực kỳ thích thú với chúng giống như bất kỳ thành viên nào trong gia đình. Tôi tham gia rất nhiều cuộc tụ họp như vậy, thường cha tôi hay một trong các bác các chú của tôi là người đọc. Tôi còn nhớ một buổi tối, cha tôi tổ chức một cuộc gặp lớn ngoài trời ở Pends. Tôi đã len qua chân của các thính giả để đi vào, và trong tiếng vỗ tay hoan hô không ngớt khi bài đọc kết thúc, tôi không thể kìm nén nổi vẻ sôi nổi của mình. Tôi ngược lên nhìn người đàn ông mà tôi đang núp dưới chân cho ông ấy biết người đang nói đó chính là cha tôi. Ông ấy đã nhắc bồng tôi lên đặt trên vai ông và để tôi ngồi đó suốt buổi.

Việc chuyển đổi từ dệt tay sang máy dệt hơi nước thật là tai hại cho gia đình tôi. Cha tôi đã

không nhận thấy cuộc cách mạng sắp đến, và lại đang vật lộn với hệ thống cũ. Những khung cửa của ông rớt giá nặng nề, và lúc này đây rất cần đến một sức mạnh không bao giờ bị khuất phục trong bất cứ trường hợp nguy cấp nào đó là mẹ tôi - tiếp bước và nỗ lực phục hồi cơ đồ cho gia đình. Bà mở một cửa hàng nhỏ ở phố Moodie và đem lại những khoản thu nhập dù ít ỏi nhưng đủ để chúng tôi sống thoải mái và “đáng kính” vào thời gian ấy.

Tôi còn nhớ, ít lâu sau đó, tôi bắt đầu được biết thế nào là nghèo khổ. Những ngày tồi tệ đã đến khi cha tôi mang những tấm vải cuối cùng của mình đến nhà máy lớn, và tôi thấy mẹ lo lắng chờ đợi cha quay về để biết liệu gia đình tôi có được nhận thêm sợi để dệt không hay sẽ phải đương đầu với một thời kỳ không công ăn việc làm. Sau đó tim tôi đã đau xót khi cha tôi, mặc dù chẳng phải “khốn khổ, keo kiệt, hèn hạ” như Burns, nhưng lại phải “Cầu xin Chúa Cho ông ấy một công việc cực nhọc”.

Và ngay lúc ấy, tôi đã quyết tâm phải giải quyết tình cảnh đó khi tôi trở thành một người đàn ông. Tuy nhiên, chúng tôi không đến nỗi nghèo khổ như nhiều nhà hàng xóm. Tôi không biết mẹ tôi đã rơi vào tình trạng thiếu thốn đến đâu nhưng vẫn có thể để hai đứa con trai mình mặc những chiếc áo cổ còng trắng rộng và rất chỉnh tề. Trong giây phút thiếu suy nghĩ, cha mẹ tôi đã hứa sẽ không bao giờ bắt tôi đến trường cho đến khi nào chính tôi đòi đi học. Nhưng tôi biết về sau lời hứa này đã khiến họ không lấy gì làm dễ chịu, bởi vì khi lớn lên tôi chẳng có vẻ gì là muốn đến trường. Cha mẹ tôi đã nhờ thầy Hiệu trưởng Robert Martin để mắt đến tôi. Một hôm, ông đã đưa tôi đi tham quan cùng với một vài đứa bạn đã đi học, và cha mẹ tôi đã thở phào nhẹ nhõm khi sau đó ít lâu tôi trở về xin phép được đến trường của Ngài Martin. Không cần phải nói, chắc hẳn các bạn cũng có thể đoán ra lời yêu cầu đã hoàn toàn được chấp thuận. Lúc tôi bắt đầu đi học khi đã tám tuổi, mà sau này kinh nghiệm bản thân cho tôi thấy rằng ở tuổi đó trẻ em đi học là vẫn còn sớm. Trường học đem lại cho tôi niềm vui to lớn, và tôi rất buồn khi có bất kỳ điều gì ngăn cản tôi đến trường. Nhưng điều đó thỉnh thoảng vẫn xảy ra vì mỗi buổi sáng tôi có nhiệm vụ phải đi lấy nước từ cái giếng ở đầu phố Moodie. Nguồn nước không đủ và không thường xuyên. Đôi khi mãi đến tận gần trưa, nước mới chảy và xung quanh đó có rất nhiều các bà vợ già đang ngồi la liệt chờ đến lượt mình, thứ tự mỗi người đã được giữ trước bằng cách đặt một cái can hổng vào hàng từ tối hôm trước. Bạn cũng có thể đoán được điều này đã dẫn đến rất nhiều cuộc tranh chấp. Ngay cả những quý bà lớn tuổi đáng kính cũng chẳng nhường nhịn gì tôi. Tôi đã trở nên nổi tiếng là một “đứa bé ghê gớm”. Có lẽ theo cách này mà tôi đã phát triển khả năng tranh luận của mình, hay có lẽ cả gây gổ, mà sau này luôn còn trong tôi. Do phải làm việc này nên tôi thường xuyên đến lớp muộn, nhưng ngài Hiệu trưởng hiểu rõ tình cảnh của tôi nên đã bỏ qua cho những thiếu sót đó. Ngoài ra, sau giờ tan trường tôi còn thường xuyên phải làm những việc vặt ở cửa hàng của mẹ. Sau

này, khi nhìn lại cuộc đời mình, tôi cảm thấy hài lòng vì mình đã biết giúp đỡ cha mẹ khi mới mười tuổi. Không lâu sau đó, tôi được giao giữ sổ sách liên quan đến các vị khách khác nhau có quan hệ làm ăn với cửa hàng. Chính vì thế, tôi đã trở nên quen thuộc với công việc kinh doanh ngay từ thời niên thiếu.

Tuy nhiên, trong thời gian đi học, tôi cũng từng phải khổ sở vì một chuyện, đó là bọn con trai đặt cho tôi biệt danh “con vật cưng của Martin”, và thỉnh thoảng gọi to cái tên tồi tệ đó khi tôi đang đi trên đường. Tôi không biết tất cả điều đó có nghĩa là gì, nhưng với tôi, dường như đó là một điều sỉ nhục lớn nhất, và tôi biết chính điều ấy đã khiến tôi không thể trò chuyện thoải mái với người thầy tuyệt vời đó như lẽ ra tôi nên làm. Đây là thầy Hiệu trưởng duy nhất của tôi, người mà tôi suốt đời biết ơn và cảm thấy nuối tiếc vì đã không có cơ hội để bày tỏ lòng biết ơn nhiều hơn nữa trước khi ông mất.

Tôi có thể kể ra đây một người đàn ông cũng đã có ảnh hưởng lớn đối với tôi: bác Lauder, cha của George Lauder⁷. Cha tôi thường xuyên phải làm việc ở cửa hàng dệt nên có rất ít thời gian rỗi dành cho tôi. Còn bác tôi là một chủ cửa hàng ở phố High Street và không vì thế mà

bị bó buộc về mặt thời gian. Phải lưu ý là vị trí của cửa hàng đó nằm giữa các khu nhà của giới quý tộc. Ở đó có rất nhiều nhà quý tộc sinh sống, thậm chí trong số những chủ cửa hàng ở Dunfermline cũng có nhiều đẳng cấp quý tộc khác nhau. Bị ảnh hưởng sâu sắc từ cái chết của người vợ là bác Seaton của tôi, khi tôi mới bắt đầu đi học, bác Lauder đã tìm thấy sự an ủi lớn lao cho mình khi dành mỗi quan tâm đến đứa con trai duy nhất là George và tôi.

Ông có một khả năng đặc biệt là chơi với trẻ con và đã dạy chúng tôi rất nhiều thứ. Trong số đó, tôi nhớ nhất cách ông dạy lịch sử nước Anh thông qua việc tưởng tượng mỗi vị vua ở một vị trí nhất định trên các bức tường trong phòng, đang làm những việc mà nhờ vậy ông trở nên nổi tiếng. Thế nên với tôi đến tận ngày nay Vua John vẫn ngồi trên bệ lò sưởi và ký vào Đại hiến chương nước Anh, còn Nữ hoàng Victoria ở đằng sau cánh cửa, trên đầu gối bà là các Hoàng tử và Công chúa.

Trường Cao đẳng Kỹ thuật Lauder mà Carnegie đã dành tặng cho Dunfermline được đặt tên là George Lauder để tôn vinh người bác của ông. Được biết đến là trường Rolland.

Cũng chính từ người bác của mình, tôi đã học được tất cả những gì tôi biết về lịch sử ban đầu của Scotland - về Wallace, Bruce và Burns, về lịch sử của Blind Harry, về Scott, Ramsey, Tannahill, Hogg và Fergusson. Tôi có thể nói đúng theo lời của Burns là về sau này những điều đó đã hình thành trong tôi một lối thiên kiến Scotland (hay lòng yêu nước) sẽ theo tôi đi suốt cuộc đời. Tất nhiên, Wallace là người anh hùng của chúng ta.

Ở trong con người ông tập trung tất cả những gì anh dũng. Thật buồn là một hôm, có một thằng bé ranh mãnh đã nói với tôi rằng nước Anh còn rộng lớn hơn Scotland rất nhiều. Tôi đã tìm đến bác tôi, người luôn có những giải pháp.

“Không hề, Naig ạ; nếu trải phẳng Scotland ra như nước Anh, thì Scotland còn rộng hơn ấy chứ, nhưng cháu có trải phẳng các cao nguyên xuống được không?”.

Ồ, chưa bao giờ ạ! Ở Gilead có một loại dầu thơm chữa lành bệnh cho những nhà ái quốc trẻ tuổi bị thương. Rồi sau đó tôi lại thắc mắc về dân số lớn hơn của nước Anh, và thế là tôi lại tìm đến gặp bác.

“Đúng, Naig ạ, gấp bảy lần, nhưng ở Bannockburn tỉ lệ người chống lại chúng ta còn lớn hơn thế”. Và niềm vui lại tràn ngập trong tim tôi, tôi vui vì có nhiều người Anh ở đó hơn bởi lẽ rằng niềm vui chiến thắng lấn át tất cả. Điều này như một lời dẫn giải cho sự thật rằng chiến tranh nuôi dưỡng chiến tranh, rằng mỗi cuộc chiến đều gieo mầm cho những cuộc chiến khác trong tương lai, và do đó mà các quốc gia trở thành những kẻ thù truyền kiếp. Những gì các cậu bé Mỹ trải qua cũng chính là những gì các cậu bé Scotland đã trải qua. Chúng lớn lên để được đọc Washington và Thung lũng Forge, đọc về những người Hessian⁸ được thuê để giết người Mỹ, và khiến chúng ghét chính cái tên của người Anh. Đó cũng là những gì tôi cảm nhận được từ những đứa cháu người Mỹ của mình. Scotland thì không vấn đề gì, nhưng nước Anh đã đánh nhau với Scotland thì nước Anh lại là một đối tác xấu xa. Thiên kiến đó chỉ được xóa bỏ khi chúng đã khôn lớn, và thậm chí với một số người, thiên kiến ấy có thể vẫn tiếp tục tồn tại.

Bác Lauder kể với tôi rằng hồi đó ông thường đưa mọi người vào phòng và chắc chắn với họ rằng ông có thể khiến “Dod” (George Lauder) và tôi khóc, cười, hay giương những nắm đấm nhỏ sẵn sàng chiến đấu - tóm lại, là điều khiến được tất cả tâm trạng của chúng tôi bằng ảnh hưởng của thơ ca và âm nhạc. Việc Wallace bị phản bội luôn là con át chủ bài không bao giờ thất bại trong việc khiến trái tim nhỏ bé của chúng tôi phải nức nở và cuối cùng là suy sụp hoàn toàn. Ông thường kể những câu chuyện có giá trị vĩnh cửu. Chắc chắn là theo thời gian, những câu chuyện đó được thêm thắt nhiều chi tiết mới. Những câu chuyện của bác tôi không bao giờ cần đến “cái mũ và cây gậy” mà Scott đã trao cho ông. Ảnh hưởng của một người anh hùng lên những đứa trẻ mới tuyệt vời làm sao. Tôi dành nhiều giờ và nhiều buổi tối ở phố High Street với bác tôi và Dod, và thế là bắt đầu hình thành sự gắn kết tình anh em dài lâu giữa tôi và cậu ấy. Dod và Naig, chúng tôi luôn là một gia đình. Tôi không thể gọi “George”, tên thánh của cậu, và cậu ấy cũng không thể gọi tôi bằng tên gì khác ngoài “Naig”, không bao giờ là “Carnegie”. Cái tên Dod và Naig luôn theo chúng tôi, không có tên nào khác có ý nghĩa. Trong thời thơ ấu của mình, tôi và người anh em họ của mình không bao giờ dành cho

Vua Robert Bruce9 sự công bằng. Với chúng tôi, ông ta là Vua, trong khi Wallace là con người của nhân dân, thế là đủ. Ngài John Graham là người thứ hai trong lòng chúng tôi. Lòng yêu nước mãnh liệt của một cậu bé Scotland đã lớn lên cùng tôi, tạo thành một sức mạnh thực sự trong tôi đến tận cuối đời. Nếu nghiên cứu nguồn gốc ra đời phẩm chất ban đầu đó của tôi - lòng dũng cảm - thì chắc chắn kết quả phân tích cuối cùng sẽ cho thấy nó bắt nguồn từ Wallace, vị anh hùng của Scotland. Đối với một cậu bé, một người anh hùng là một toà tháp của sức mạnh.

Khi đặt chân đến nước Mỹ, tôi đã thấy băn khoăn khi thấy có một đất nước dường như không có gì để tự hào. Một đất nước mà không có Wallace, Bruce và Burns thì là Bang Hesse nằm ở Trung Đông nước Đức, dân số năm 2002 là 6.077.826 người (ước tính), diện tích: 21.114 km2 Robert Bruce (1274 - 1329), vua Scoland từ 1360 - 1329.

cái gì chứ? Tôi cảm thấy thật tệ là một số người Scotland ngày nay chưa từng đi đây đi đó cũng có cảm giác tương tự như tôi khi ấy. Những năm tháng trưởng thành hơn và những hiểu biết sâu rộng hơn sẽ giúp ta hiểu rằng mỗi quốc gia đều có những anh hùng, hiệp sĩ, có truyền thống là thành tựu của riêng mình. Và trong khi một người Scotland đích thực sẽ không thể đánh giá thấp chính đất nước của mình và vị trí của nó giữa những quốc gia lớn hơn khác trên thế giới thì anh ta cũng sẽ tìm thấy vô vàn lý do để đánh giá cao các quốc gia khác bởi vì tất cả đều có rất nhiều điều để tự hào - đủ để khuyến khích những người con của họ thực hiện vai trò của mình, làm rạng danh vùng đất nơi họ được sinh ra.

Phải mất nhiều năm, tôi mới có thể nhận thấy rằng đối với tôi miền đất mới này chỉ là một nơi trú ngụ tạm thời.

Trái tim tôi vẫn ở Scotland. Tôi giống như cậu con trai nhỏ của thầy Hiệu trưởng Peterson; khi ở Canada, cậu ta đã nói rằng “rất thích Canada như một nơi đến thăm thú”, nhưng sẽ không bao giờ có thể sống xa thi hài của Bruce và Wallace.

Dunfermline và nước Mỹ người bác tốt bụng Lauder của tôi rõ ràng đã hiểu rõ giá trị lớn lao của những câu chuyện với việc giáo dục và nhờ những câu chuyện mà tôi và Dod đã nhận được rất nhiều đồng penny. Mặc chiếc áo sơ mi nhỏ bé, xắn tay áo lên, đầu đội chiếc mũ bằng giấy, khuôn mặt nhọ nhem, tay cầm thanh gỗ mỏng giả làm gươm, tôi và người anh em họ của mình thường xuyên kể lại câu chuyện về Norval và Glenalvon, Roderick Dhu và James Fitz-James cho bọn bạn học và những người lớn tuổi hơn nghe.

Tôi còn nhớ rất rõ trong đoạn đối đáp nổi tiếng giữa Norval và Glenalvon, chúng tôi đã e ngại đôi chút khi phải nhắc lại cụm từ “và đối trá như địa ngục”. Ban đầu chúng tôi thường ho nhẹ

trước cái từ chương tai đó, khiến khán giả cảm thấy vô cùng buồn cười. Rồi một hôm bác tôi đã thuyết phục chúng tôi rằng có thể nói đến từ N Dunfermline và nước Mỹ “địa ngục” mà không phải lo sợ là đang chửi thề. Thật là tuyệt vời. Tôi e là chúng tôi đã làm điều này một cách thường xuyên. Tôi luôn đóng vai Glenalvon và luôn miệng nói từ đó. Nó đem lại cho tôi cảm giác tuyệt vời như được ăn trái cấm. Tôi có thể hiểu rất rõ câu chuyện về Marjory Fleming, người đang rất bực mình vào một buổi sáng khi Walter Scott đã gọi cô lại và hỏi thăm tình hình sức khoẻ của cô, khi ấy cô đã trả lời:

“Sáng nay tôi rất bực mình, ngài Scott ạ. Tôi chỉ muốn nói “chết tiệt” (cùng với một cú đấm), nhưng tôi đã kiềm chế được”.

Từ đó về sau, việc nói một từ kinh khủng đã trở thành một điều tuyệt vời. Các mục sư có thể nói “đồ chết tiệt” ở bục cầu nguyện mà không có tội lỗi gì, thì chúng tôi cũng vậy, chúng tôi đã lặp lại nhiều lần từ “địa ngục” khi kể chuyện. Có một mẩu chuyện khác cũng tạo được ấn tượng sâu sắc với chúng tôi đó là đoạn kể về cuộc chiến giữa Norval và Glenalvon, Norval nói: “Khi chúng ta chiến đấu với nhau một lần nữa, cuộc xung đột giữa chúng ta sẽ mang tính chết chóc”. Khi tôi sử dụng những từ ngữ này trong một bài báo viết cho Tạp chí Bắc Mỹ năm 1897, bác tôi chợt phát hiện ra chúng và ngay lập tức ngồi xuống viết thư cho tôi từ Dufermline rằng ông biết tôi đã tìm thấy những từ đó ở đâu. Ông là người còn sống duy nhất biết được điều đó.

Nhờ phương pháp dạy dỗ của bác tôi mà khả năng ghi nhớ của tôi đã tăng lên đáng kể. Cách tốt nhất để những người trẻ tuổi có thể ghi nhớ chính là khuyến khích họ ghi vào đầu những đoạn yêu thích và sau đó thường xuyên lặp lại chúng. Bất cứ cái gì khiến tôi thích thú, tôi đều có thể học nhanh đến nỗi bạn bè phải ngạc nhiên. Tôi có thể ghi nhớ bất cứ cái gì dù tôi có thích chúng hay không, nhưng nếu nó không gây ấn tượng mạnh mẽ với tôi thì tôi sẽ quên nó ngay trong vòng vài giờ.

Một trong những thử thách của tôi trong quãng đời học sinh ở Dunfermline đó là phải ghi nhớ hai đoạn Thánh thi và đọc thuộc lòng chúng hàng ngày. Kế hoạch của tôi là sẽ không nhìn vào đoạn Thánh thi đó cho đến khi bắt đầu đến trường. Chỉ trong chưa đầy năm hay sáu phút đi bộ chậm chậm mà tôi đã có thể hoàn thành nhanh chóng nhiệm vụ đó, và vì môn học đầu tiên là thánh thi mà tôi thì đã có sự chuẩn bị nên tôi đã vượt qua cuộc thử thách một cách dễ dàng. Nếu 30 phút sau đó người ta yêu cầu tôi nhắc lại đoạn thánh thi đó thì tôi sợ rằng những nỗ lực của mình sẽ trở thành một thất bại thảm hại.

Đồng penny đầu tiên tôi nhận được từ một người không phải là thành viên của gia đình mà là của thầy Martin vì tôi có thể đọc thuộc lòng bài thơ của Burns “Con người sinh ra để than

khóc” trước toàn trường. Khi viết ra điều này, tôi chợt nhớ mấy năm sau đó khi đang ăn tối với ngài John Morley ở London, lúc đó cuộc nói chuyện đã chuyển sang đề tài cuộc sống của Wordsworth, ngài Morley nói ông đang tìm trong sổ các tác phẩm của Burns bài thơ nói về “Tuổi già” mà ông rất thích nhưng không thể tìm ra bài thơ đó. Tôi hân hạnh đọc lại một phần bài thơ đó cho ông nghe. Ngay lập tức, ông tặng tôi một đồng penny thứ hai. Ôi, ông Morley cũng thật tuyệt như thầy giáo của tôi, thầy Martin - người “vĩ đại” đầu tiên tôi từng được biết. Ông ấy thực sự vĩ đại đối với tôi. Nhưng một anh hùng chắc chắn phải là ngài “John Morley trung thực”.

Trong suốt quãng đời thơ ấu của mình, tôi sống trong một môi trường hết sức hỗn độn cả về mặt tôn giáo lẫn chính trị. Cùng với những tư tưởng tiến bộ nhất đang được đẩy lên trong thế giới chính trị - xoá bỏ đặc quyền đặc lợi, bình đẳng công dân, chủ nghĩa cộng hoà - tôi cũng được nghe nhiều cuộc tranh luận về các chủ đề thần học mà một đứa trẻ nhạy cảm như tôi đã say sưa hấp thụ đến mức những người lớn tuổi cũng không ngờ tới được.

Tôi lớn lên và luôn ghi nhớ trong lòng mình hình ảnh cha tôi một hôm đã đứng phất dậy và rời khỏi nhà thờ Giáo hội Trưởng lão khi vị giáo sĩ Cơ đốc có bài thuyết giáo về việc trừng phạt con trẻ. Việc đó xảy ra ngay sau khi tôi vừa bước vào nhà thờ.

Cha tôi đã không thể chịu đựng được và nói rằng: “Nếu đó là tôn giáo và Chúa của các anh thì tôi sẽ tìm một tôn giáo khác tốt đẹp hơn và một đức Chúa cao quý hơn”. Cha tôi rời khỏi nhà thờ Giáo hội Trưởng lão và không bao giờ quay trở lại, thế nhưng ông vẫn tiếp tục đến dự lễ tại nhiều nhà thờ khác. Mỗi sáng, tôi lại thấy cha vào căn buồng nhỏ để cầu nguyện và điều đó đã để lại ấn tượng sâu sắc trong lòng tôi. Cha tôi thực sự là một người thánh thiện và luôn luôn mộ đạo. Đối với ông, mọi tôn giáo đều là phương tiện để hướng tới cái thiện. Ông phát hiện ra rằng có nhiều thuyết thần học khác nhau nhưng tôn giáo thì chỉ có một mà thôi. Tôi rất vui khi cha biết nhiều điều hơn vị mục sư kia, người đã khắc hoạ không phải đức Chúa Trời thánh thiện mà là kẻ báo thù tàn ác của Kinh Cựu Ước - một “Kẻ tra tấn vĩnh cửu” như Andrew D. White¹⁰ đã dám gọi trong cuốn tiểu sử của mình. Thật may là giờ đây quan niệm không rõ xuất xứ đó hầu như đã trôi vào quên lãng.

Một trong những sở thích lớn nhất khi tôi còn bé đó là nuôi bồ câu và thỏ. Mỗi lần nhớ lại sự vất vả mà cha gặp khi làm chuồng cho những con vật nuôi này, tôi lại cảm thấy rất biết ơn ông. Nhà của chúng tôi trở thành nơi hội tụ của những người bạn nhỏ của tôi. Mẹ tôi luôn tin rằng những ảnh hưởng từ phía gia đình sẽ là cách thức tốt nhất để hướng cho hai đứa con trai của bà không bị lầm đường lạc lối. Bà từng nói rằng bước đầu tiên để làm được việc đó là làm cho gia đình trở thành một nơi dễ chịu; và không có điều gì khiến chúng tôi cùng bọn trẻ con

hàng xóm cảm thấy vui thích mà cha mẹ tôi lại không làm.

Andrew Dickson White (1832 - 1918) là nhà ngoại giao, nhà giáo dục người Mỹ. Ông là tác giả các cuốn *History of the Warfare of Science with Theology in Christendom* (1896) và *Seven Great Statesmen in the Warfare of Humanity with Unreason* (1910).

Dunfermline và nước Mỹ

Phi vụ mang tính kinh doanh đầu tiên của tôi là bảo lũ bạn làm việc cho tôi trong một thời gian. Sự đền bù chính là những con thỏ con sẽ được đặt theo tên của lũ bạn tôi khi chúng ra đời. Cả nhóm chúng tôi thường dành cả ngày nghỉ thứ Bảy để đi tìm thức ăn cho bầy thỏ. Cho đến bây giờ tôi vẫn còn thấy áy náy khi nhớ lại lần kì kèo bớt một thêm hai với bọn bạn của tôi thời ấy, và nhiều đứa đã vui vẻ đi tìm những cây bồ công anh hay cây đinh hương về cho tôi trong suốt một thời gian dài để đổi lại thứ phần thưởng có một không hai, khoản công xá bèo bọt nhất mà người ta từng trả cho người lao động. Chao ôi, tôi đã chẳng trả cho các bạn tôi thứ gì khác! Chẳng một xu nào.

Tôi vẫn luôn nhớ rất rõ kế hoạch đó như một bằng chứng đầu tiên cho thấy khả năng tổ chức của mình mà sau này khi phát triển chúng, tôi đã vươn tới được thành công về mặt tiền bạc - một thành công không phải bắt nguồn từ những gì tôi biết hay tự tay tôi làm mà bắt nguồn từ khả năng nhận biết và sử dụng những người giỏi giang hơn mình. Đó là những kiến thức quý giá đối với bất kỳ ai.

Tôi không hiểu gì về máy hơi nước, nhưng tôi cố gắng để hiểu một bộ máy phức tạp hơn gấp bội lần, đó là con người. Trong cuộc hành trình bằng xe ngựa vào năm 1898, khi dừng chân tại một quán trọ nhỏ vùng Cao nguyên, một quý ông đã bước đến và tự giới thiệu với tôi. Đó chính là ông MacIntosh, nhà sản xuất đồ nội thất nổi tiếng của Scotland, người mà sau này tôi phát hiện thấy là một con người tuyệt vời. Ông nói rằng ông đã đánh liều để tự giới thiệu mình bởi ông chính là một trong những cậu bé đã từng nhặt nhạnh, mà thỉnh thoảng ông lại dùng từ “chuyên chở”, thức ăn cho bầy thỏ, và có “một con thỏ đã được đặt tên theo tên ông”. Các bạn có thể tưởng tượng được tôi đã vui mừng đến thế nào khi được gặp lại ông - cậu bé duy nhất trong nhóm nuôi thỏ mà tôi được gặp sau này. Tôi mong muốn giữ gìn tình bạn đó cho đến cuối đời và muốn gặp gỡ ông thường xuyên.

Với sự ra đời và cải tiến của máy hơi nước, việc kinh doanh của các nhà sản xuất nhỏ ở Dunfermline càng ngày càng trở nên tồi tệ, và rồi cuối cùng một bức thư đã được gửi đến cho hai cô của tôi ở Pittsburgh thông báo rằng chúng tôi quyết định sẽ chuyển tới chỗ họ - và như những gì tôi nghe cha mẹ tôi nói, đó không phải là vì lợi ích của cha mẹ tôi mà chính là vì hai đứa con trai của ông bà. Chúng tôi nhận được câu trả lời đồng ý, cha mẹ tôi đã quyết định bán đấu giá các khung cửi và đồ đạc trong nhà. Và cha tôi lại cất giọng hát ngọt ngào với ba mẹ con tôi rằng:

“Tới miền Tây, tới miền Tây, tới miền đất tự do,

Nơi dòng Missouri cuộn cuộn đổ về biển cả;

Nơi ai dù vất vả cũng vẫn là con người,

Và kẻ nghèo nhất vẫn có thành công nhờ đất hoang”.

Cuộc bán đấu giá khiến chúng tôi rất thất vọng. Các khung cử hầu như chẳng bán được đồng nào, và kết quả là gia đình cần phải có thêm 20 bảng mới có thể chi trả cho chuyến đi sang Mỹ. Ở đây tôi xin được nhắc lại một hành động hết lòng vì bạn từ một người bạn vong niên của mẹ tôi - người luôn được những người bạn tận tụy yêu mến bởi chính cô cũng là một người hết sức trung thành - đó là cô Henderson, tên cúng cơm là Ella Ferguson, tên mà mọi người trong gia đình tôi vẫn thường gọi cô. Cô đã không ngần ngại cho chúng tôi vay 20 bảng với sự bảo lãnh của hai người bác tôi là Lauder và Morrison. Bác Lauder cũng giúp đỡ và cho chúng tôi những lời khuyên. Bác thu xếp mọi thứ cho chúng tôi, và vào ngày 17 tháng 5 năm 1848, chúng tôi rời Dunfermline. Lúc đó, cha tôi 43 tuổi, mẹ tôi 33 tuổi. Tôi 13 tuổi và em Tom của tôi mới lên năm - một cậu bé có mái tóc màu bạc dễ thương và đôi mắt đen sáng ngời luôn thu hút sự chú ý cho dù xuất hiện bất cứ nơi đâu.

Tôi đã rời bỏ trường học mãi mãi, ngoại trừ có một thời gian tôi tham gia một lớp học ban đêm vào mùa đông ở Mỹ, và sau đó là thầy giáo lớp tiếng Pháp buổi tối, và là một người chuyên dạy diễn thuyết, điều này nghe có vẻ khó tin nhưng chính từ đó mà tôi học được cách hùng biện. Tôi biết đọc, biết viết, biết tính toán, và bắt đầu học số học và tiếng La Tinh. Trong cuộc hành trình, tôi đã viết một bức thư cho bác Lauder, và vì sau đó nó được trả lại nên tôi nhận ra rằng lúc đó tôi viết văn còn hay hơn bây giờ. Tôi phải đánh vật với ngữ pháp tiếng Anh và như những đứa trẻ khác, bởi tôi chẳng biết nhiều về những thứ người ta viết ra để dạy cho học sinh. Tôi ít đọc sách, trừ những cuốn về Wallace, Bruce và Burns; nhưng lại thuộc lòng rất nhiều những đoạn thơ quen thuộc, cả những câu chuyện cổ tích thời thơ ấu, đặc biệt câu chuyện Nghìn lẻ một đêm đã dẫn dắt tôi vào một thế giới đầy mới lạ. Tôi như lạc vào một thế giới trong mơ khi đọc những câu chuyện đó.

Vào buổi sáng chúng tôi khởi hành rời khỏi vùng Dunfermline thân yêu trên chuyến tàu chạy bằng than đá tới Charleston, tôi vẫn nhớ mình đã nước mắt ngấn dài đứng nhìn qua cửa sổ cho tới khi Dunfermline biến mất khỏi tầm mắt, và toà nhà cuối cùng dần khuất chính là toà tu viện uy nghi, cổ kính và thiêng liêng. Trong suốt 14 năm đầu tiên rời xa Dunfermline, hầu như ngày nào tôi cũng đau đáu một câu hỏi giống như vào buổi sáng hôm ấy “Bao giờ ta mới quay lại nơi đây?”. Hiếm có ngày nào trôi qua mà trong tâm trí tôi lại không hiện lên những dòng chữ “Vua Robert Bruce” như có phép bùa trên tháp chuông tu viện.

Tất cả những kỷ niệm thời thơ ấu của tôi, tất cả những gì tôi biết về mảnh đất thần tiên đều

xoay quanh tu viện cổ kính và tiếng chuông báo giờ tắt lửa của tu viện thường giống lên vào lúc 8 giờ mỗi tối và cũng là tín hiệu để tôi chạy lên giường đi ngủ trước khi chuông dứt. Tôi đã từng kể về quả chuông đó trong cuốn sách Chiếc xe bốn ngựa kéo của Mỹ ở Anh¹¹ ghi lại một lần đi ngang qua tu viện. Sau đây, tôi xin trích lại một đoạn từ cuốn sách đó:

Khi chúng tôi đang đánh xe xuyên qua lối đi nhỏ hình vòng cung, tôi đang đứng trên ghế trước của xe ngựa cùng với Provost Walls thì nghe thấy tiếng chuông đầu tiên từ tu viện vang lên đón chào mẹ tôi và tôi. Đầu gối tôi như khuyu xuống, nước mắt tràn ra dàn giụa trước khi tôi kịp nhận ra mình đang khóc, và tôi quay sang nói với Provost rằng tôi không thể nào chịu đựng được nữa. Trong phút chốc tôi cảm giác mình gần như ngất xỉu. Thật may trước mặt chúng tôi không có một đám đông nào. Tôi có thời gian để lấy lại bình tĩnh, cắn chặt môi đến mức bật máu, nhủ thầm: “Không có vấn đề gì, cứ bình tĩnh, người phải tiếp tục”; nhưng trên đời này quả không có thứ âm thanh nào vang tới tai tôi hay ăn sâu vào hồn tôi đến mức ám ảnh và đánh bại tôi với thứ sức mạnh ngọt ngào, trù mển và rung cảm như của tiếng chuông đó.

Sau tiếng chuông báo giờ tắt lửa, tôi được đặt lên chiếc giường nhỏ và chìm vào giấc ngủ của sự vô tư con trẻ. Hằng đêm, cha tôi và mẹ tôi, hôm thì người này hôm người kia, thường cúi xuống thì thầm vào tai tôi một cách âu yếm những gì tiếng chuông muốn nói ở mỗi lần ngân vang. Tiếng chuông ấy đã nói với tôi nhiều lời đẹp để thông qua sự chuyển tải của cha mẹ tôi. Không có việc gì lầm lỗi mà tôi đã làm trong ngày lại không được thứ âm thanh từ nơi vốn là tất cả những gì tôi biết về thiên đàng và đức Chúa nhẹ nhàng nhắc nhở trước khi tôi chìm vào giấc ngủ. Và đến tận bây giờ khi nghe lại tiếng chuông đó, tôi vẫn cảm thấy như nó muốn nói với tôi điều gì đó. Nó vẫn mang trong mình một thông điệp, và giờ đây nó vang lên như lời chào đón người mẹ và đứa con xa xứ trở về.

Thế giới này phần nhiều là ban tặng và không thể giữ lại phần thưởng quý giá như tiếng chuông tu viện ngân vang trong niềm kiêu hãnh của chúng tôi. Trong đầu tôi nảy ra ý nghĩ đáng lẽ ra cậu em Tom của tôi cũng phải có mặt ở đó. Cả em tôi cũng đã bắt đầu biết tới những điều kỳ diệu của tiếng chuông trước khi chúng tôi lên đường tới vùng đất mới.

Rousseau từng muốn được chết cùng với những giai điệu ngọt ngào. Nếu được phép chọn người bạn đồng hành cùng đi đến thế giới bên kia thì tôi sẽ chọn tiếng chuông tu viện. Nó sẽ luôn ngân vang bên tai tôi, kể cho tôi nghe về cuộc đời đã qua và giục tôi, như nó từng giục cậu bé có mái tóc màu bạc, chìm vào giấc ngủ cuối cùng.

Tôi đã nhận được nhiều bức thư từ các độc giả nói về đoạn này trong cuốn sách của mình, thậm chí một số người còn nói rằng họ đã rơi nước mắt khi đọc những dòng đó. Chúng xuất phát từ trái tim tôi và có lẽ vì thế mà chúng đến được với những trái tim khác.

Chúng tôi đi thuyền từ Broomielaw thuộc Glasgow trên chiếc thuyền buồm 800 tấn Wiscasset. Trong suốt bảy tuần của cuộc hành trình, tôi đã biết khá rõ các thủy thủ, nắm được tên gọi của các loại dây thừng và có thể hướng dẫn hành khách trả lời khi người quản lý neo buồm gọi, vì chiếc tàu không đủ nhân viên nên sự hỗ trợ của hành khách là hết sức cần thiết. Do vậy, vào các Chủ nhật tôi lại được các thủy thủ mời ăn bánh puttding nho khô, món thượng hạng duy nhất của các thủy thủ trên tàu. Tôi rời tàu mà lòng cứ tiếc hùi hụi.

Việc đặt chân đến New York khiến tôi bối rối. Tôi đã được dẫn tới tiếp kiến Nữ hoàng tại Edinburg, nhưng việc đó nằm trong chương trình của tôi trước khi lên đường di cư. Còn Glasgow thì chúng tôi không có thời gian tham quan trước khi chúng tôi lên đường. New York là trung tâm công nghiệp lớn đầu tiên mà tôi tiếp xúc, sự hồi hã và náo nhiệt của nó đã làm tôi choáng ngợp. Điều làm tôi ấn tượng nhất khi chúng tôi ở lại New York là khi tôi đang đi bộ qua khu vực Bowling Green tại Vườn Lâu đài, tôi bị nhắc bóng trên tay Robert Barryman, một trong những thủy thủ tàu Wiscasset. Ông mặc đồ Jackashore chuẩn mực, với áo jacket màu xanh dương và quần màu trắng. Tôi cho rằng ông là người đàn ông đẹp nhất mà tôi từng gặp.

Ông dẫn tôi tới một quầy giải khát và gọi cho tôi một cốc nước cây thảo phục linh, tôi đã uống hết sức ngon lành như thể đó là thứ rượu tiên của Chúa vậy. Cho tới giờ không có thứ gì tương tự mà tôi từng được nhìn thấy có thể làm lu mờ được hình ảnh vẫn còn lưu lại trong tâm trí tôi về vẻ đẹp của chiếc cốc đồng trang trí cầu kỳ, đựng thứ rượu tiên sủi bọt đó. Thường khi đi qua nơi tương tự nào đó, tôi như thấy quầy bán nước thảo phục linh của người phụ nữ lớn tuổi ngày xưa, tôi lại tự hỏi không biết người thủy thủ già yêu quý của tôi giờ ra sao. Tôi đã tìm cách dò hỏi tin tức về ông nhưng vô vọng, và tôi chỉ biết mong rằng nếu gặp lại, ông vẫn đang tận hưởng tuổi già lão của mình, và rằng tôi vẫn có thể góp phần đem lại niềm vui lúc cuối đời cho ông. Ông chính là Tom Bowling lý tưởng của tôi, và mỗi khi bài hát cũ rất hay đó cất lên tôi lại luôn nhớ tới “hình dáng mang vẻ đẹp đầy nam tính” của người bạn lớn tuổi thân thiết Barryman của tôi. Nhưng giờ đây ông đã từ già cõi đời. Lòng tốt của ông trong suốt cuộc hành trình đã biến một cậu nhóc như tôi thành một người bạn thân thiết và một người ngưỡng mộ ông thật lòng.

Các nhân viên của tổ chức di cư ở New York thuyết phục cha tôi đi bằng đường kênh Erie qua ngã Buffalo và hồ Erie để tới Cleveland, và từ đó đi dọc theo con kênh tới Beaver - cuộc hành trình lúc đó kéo dài ba tuần lễ, mà ngày nay nếu đi xe lửa thì chỉ mất 10 tiếng đồng hồ. Khi ấy, vẫn chưa có đường xe lửa dẫn đến Pittsburgh, hay đến bất cứ thị trấn miền Tây nào. Tuyến đường sắt Erie đang được xây dựng và trong chuyến đi, chúng tôi nhìn thấy những tốp công nhân đang xây dựng tuyến đường. Đối với tuổi trẻ thì không có gì phải nề hà, tôi

nhớ mình đã thực hiện cuộc hành trình kéo dài ba tuần lễ lên đênh trên chiếc thuyền dọc theo con kênh đó với niềm thích thú thực sự. Những chuyện không vừa ý trong chuyến đi đó từ lâu đã phai nhoà trong tâm trí tôi, ngoại trừ buổi tối chúng tôi buộc phải ở lại trên cầu tàu tại Beaver để chờ tàu hơi nước đến đón đi ngược sông Ohio lên Pittsburgh. Đó là lần đầu tiên chúng tôi được biết tới sự khủng khiếp của loài muỗi.

Mẹ tôi bị muỗi đốt nhiều đến nỗi sáng ra bà gần như không còn nhìn thấy gì. Chúng tôi đều trông thật thảm hại, nhưng tôi nhớ ngay cả những vết muỗi đốt khó chịu đó cũng không thể ngăn tôi ngủ một cách ngon lành.

Lúc nào tôi cũng ngủ ngon, không bao giờ biết tới “những đêm hãi hùng với loài muỗi của địa ngục” đó.

Những người bạn ở Pittsburgh rất sốt ruột ngóng chờ tin tức của chúng tôi, và với sự chào nồng ấm, đầy tình cảm của họ, tất cả mọi rắc rối đều nhanh chóng rơi vào quên lãng. Chúng tôi bắt đầu sống cùng họ ở thành phố Allegheny. Một người anh của chú Hogan đã xây một cửa hàng đồ dệt nhỏ ở cuối một lô đất nằm trên đường Rebecca. Trên tầng hai của cửa hàng đó có hai căn phòng, và chính trong những căn phòng này (chúng tôi không phải trả tiền thuê vì chúng là của dì Aitken), cha mẹ tôi bắt đầu công việc quản gia. Chú tôi nghỉ dệt, và cha tôi thế chỗ chú, bắt đầu làm những tấm khăn trải bàn, những sản phẩm mà cha tôi không chỉ dệt mà sau đó còn tự bán hàng. Cha phải đi khắp nơi để bán vì không tìm được nhà buôn nào mua với số lượng lớn. Cha tôi buộc phải tự tiếp thị các sản phẩm đó, đi hết nhà này qua nhà khác để bán hàng. Tiền lãi kiếm được hết sức khiêm tốn. Như thường lệ, mẹ tôi lại là người cứu vãn tình thế. Không gì có thể cản được mẹ tôi. Khi còn trẻ, mẹ tôi đã học cách khâu giày trong xưởng của ông tôi để kiếm tiền tiêu vặt, và giờ đây kỹ năng mà mẹ tôi học được lúc đó lại trở nên có ích cho gia đình. Ông Phipps, cha của Henry Phipps, bạn tôi và cũng là đối tác của tôi, cũng là một thợ làm giày lão luyện như ông tôi. Ông là hàng xóm của chúng tôi ở thành phố Allegheny. Nhờ ông mẹ tôi có việc làm, và ngoài việc chăm lo cho công việc gia đình - vì tất nhiên, chúng tôi không thể có người giúp việc - người phụ nữ tuyệt vời ấy, mẹ tôi, đã kiếm được 4 đô la mỗi tuần từ việc khâu giày. Nhiều hôm mẹ tôi phải làm việc tới tận nửa đêm. Vào cuối buổi chiều tối, khi việc nội trợ đã hoàn tất, cậu em của tôi lại ngồi trên đùi mẹ khâu kim và giúp mẹ bôi sáp vào chỉ. Khi ấy, mẹ tôi sẽ hát cho nó nghe như bà đã từng làm đối với tôi, những khúc hát Scotland êm ái mà dường như đã ăn sâu vào trái tim mẹ, hoặc sẽ kể cho em tôi nghe những câu chuyện luôn ẩn chứa những bài học đạo đức thấm thía. Đó chính là điều quý giá mà những đứa bé con nhà nghèo chất phác có lợi thế hơn cả so với những đứa bé con nhà giàu có. Mẹ, vú em, đầu bếp, nữ gia sư, giáo viên, thánh chúa, tất cả là một, cha, tấm gương để noi theo, người hướng dẫn, người bảo ban, và người bạn! Anh em tôi đã được nuôi dạy theo

cách đó. Con của một nhà triệu phú hay một nhà quý tộc làm sao có thể sánh được với gia tài mà chúng tôi được thừa hưởng đó?

Mẹ tôi là một người bạn rộng, nhưng tất cả mọi công việc của mẹ không thể ngăn những người hàng xóm của bà nhận ra rằng mẹ tôi là một người thông tuệ và nhân hậu mà họ có thể đến để xin lời khuyên khi gặp khó khăn. Nhiều người đã kể cho tôi nghe những gì mà mẹ tôi đã làm cho họ. Vậy nên, những năm sau đó, cho dù chúng tôi sống ở đâu, nhiều người dù giàu hay nghèo đều đến tìm gặp mẹ tôi kể về khó khăn của mình và đều tìm thấy những lời khuyên hữu ích. Cho dù đi đâu, mẹ tôi cũng luôn thật nổi bật giữa những người hàng xóm của bà.

Pittsburgh và công việc

Giờ đây câu hỏi lớn nhất khắc khoải trong lòng tôi là liệu có việc gì cho tôi làm hay không. Tôi đã bước qua tuổi 13 và khao khát có việc làm để giúp gia đình bắt đầu cuộc sống tại vùng đất mới. Cảnh túng thiếu đối với tôi là một cơn ác mộng khủng khiếp. Thời gian này, tâm trí của tôi bị hút vào suy nghĩ: cần phải kiếm và tiết kiệm đủ tiền để có thể có được 300 đô la một năm, 25 đô la mỗi tháng. Tôi cho đây là số tiền cần có để giúp chúng tôi không phải sống dựa vào người khác. Ngày ấy, nhu yếu phẩm rất rẻ.

Người anh trai của chú Hogan thường hỏi xem cha mẹ tôi định làm gì với tôi. Rồi một hôm, tôi đã chứng kiến một cảnh tượng để lại dấu ấn sâu sắc nhất từ trước đến giờ. Tôi sẽ không bao giờ có thể quên được cảnh tượng đó. Với dụng ý rất tốt, chú ấy đã nói với mẹ tôi rằng tôi là một cậu bé thông minh và rất nhanh trí, chú ấy tin rằng nếu đưa cho tôi một túi đồ lặt vặt, tôi có thể đi bán rong ở cầu tàu và kiếm được bọn tiền. Cho đến tận lúc này đây, tôi mới được biết thế nào là một phụ nữ giận dữ. Khi nghe chú tôi nói đến đó, mẹ tôi đang ngồi khâu vá bỗng dựng phắt lên, giang tay ra và tát mạnh vào mặt chú ấy.

“Cái gì! Con trai tôi mà lại làm người bán rong, đi chen lấn với với bọn đàn ông thô lỗ ở cầu tàu à! Tôi thà ném nó xuống sông Allegheny còn hơn. Hãy xéo đi!”, bà đã gào lên và chỉ tay ra cửa, và thế là Ngài Hogan bước đi.

Bà đứng đó sừng sững như một Nữ hoàng. Nhưng rồi ngay sau đó bà đã sụp xuống, những giọt nước mắt cùng tiếng nức nở cũng nhanh chóng xuất hiện. Rồi bà kéo hai đứa con trai vào lòng và bảo chúng tôi đừng để ý đến sự ngốc nghếch của bà. Trên đời này có rất nhiều việc cho chúng tôi làm và chúng tôi có thể trở thành những người đàn ông có ích, được tôn vinh và được kính trọng nếu chúng tôi luôn làm những điều tốt. Điều này tái diễn lại hình ảnh Helen Macgregor khi bà trả lời Osbaldistone, bà đã đe dọa cho người “băm tù nhân ra thành nhiều mảnh giống như những ô kê trên tấm vải ca ro”. Nhưng nguyên do của cơn giận thì lại hoàn toàn khác, không phải do công việc mà chú tôi gợi ý là một công việc nhàn hạ, bởi chúng tôi được dạy dỗ rằng sự nhàn rỗi là điều đáng hổ thẹn; mà bởi vì cái nghề đó có phần không ổn định và trong mắt mẹ tôi thì hoàn toàn không đáng kính. Theo bà, chết còn tốt hơn. Đúng vậy đấy, mẹ tôi sẽ ôm lấy hai đứa con, mỗi đứa kẹp ở một bên tay và chết cùng với chúng còn hơn để chúng làm việc cùng với bọn người thấp hèn khi còn quá nhỏ.

Khi nhìn lại những cuộc vật lộn trong những ngày đầu, tôi có thể nói rằng: Trên mảnh đất đó, không có gia đình nào đáng tự hào hơn gia đình tôi. Một ý thức danh dự, độc lập, tự trọng mạnh mẽ tràn ngập trong gia đình.

Walter Scott nói rằng Burns có đôi mắt đặc biệt nhất mà ông từng nhìn thấy ở con người. Tôi cũng có thể nói như vậy về mẹ tôi:

“Đôi mắt bà thấp sáng không gian vô cùng,
Ngồi lên lòng tự trọng”.

Bất kỳ cái gì hèn kém, đê tiện, dối trá, quỷ quyết, tục tĩu, lén lút hay ngồi lê đôi mách đều rất xa lạ với tâm hồn anh hùng ấy. Lẽ tất nhiên, Tom và tôi sẽ lớn lên và mang trong mình những đức tính cao đẹp khi có một người mẹ và một người cha như vậy. Cha tôi cũng là một trong những người có bản tính cao quý, và được tất cả mọi người yêu mến như một vị thánh.

Chẳng bao lâu sau khi sự việc này xảy ra, cha tôi nhận thấy cần phải từ bỏ nghề dệt khung cửi và xin vào làm cho một nhà máy chỉ của ngài Blackstock, một người Scotland già ở thành phố Allegheny, nơi chúng tôi sinh sống. Cha cũng đã kiếm được cho tôi một chân cuộn chỉ trong nhà máy này và công việc đầu tiên tôi làm ở đó được trả 1 đô la 25 xu mỗi tuần. Cuộc sống thật khó khăn.

Khi mùa đông đến, cha và tôi phải dậy và ăn sáng trong bóng tối, rồi đến nhà máy trước khi trời sáng, chỉ có một thời gian ngắn để ăn trưa sau đó lại phải bắt tay vào làm việc cho đến tối. Tôi cảm thấy bó buộc về giờ giấc và không tìm thấy niềm vui trong công việc; nhưng trong cái rủi vẫn có cái may bởi công việc đó khiến tôi cảm thấy mình đang làm điều gì đó có ích cho thế giới của tôi - gia đình chúng tôi. Về sau, tôi đã kiếm được hàng triệu đô la nhưng không có đồng đô la nào khiến tôi cảm thấy hạnh phúc bằng những đồng tiền tôi kiếm được cho tuần làm việc đầu tiên. Giờ đây, tôi đã là một trụ cột, một người nuôi sống gia đình và không còn là gánh nặng cho cha mẹ tôi nữa. Thường thì nếu tôi nghe thấy giọng hát tuyệt vời của cha tôi với bài “The Boatie Rows”, tôi thường chờ để hát những cuối cùng của bài hát:

“Khi Aaleck, Jock, và Jeanettie,

Thức dậy và đi học,

Họ cùng tham gia vào hàng người đi du thuyền,

Và sự quan tâm của chúng ta”.

Cần phải nhớ rằng Aaleck, Jock, và Jeanettie là những người đầu tiên được đi học. Scotland là quốc gia đầu tiên buộc tất cả các ông bố, bà mẹ, dù cao quý hay thấp hèn đều phải dạy dỗ con cái mình và lập ra các trường công cho giáo dân.

Chẳng bao lâu sau khi ngài John Hay, một nhà đồng sản xuất cuộn chỉ người Scotland ở thành phố Allegheny, cần một cậu bé và đã hỏi xem tôi có muốn làm việc cho ông ta không.

Tôi đã đồng ý và được nhận 2 đô la mỗi tuần; nhưng ban đầu công việc thậm chí còn buồn tẻ hơn cả ở nhà máy. Tôi phải vận hành một động cơ hơi nước nhỏ và đốt nóng một cái nồi hơi trong hầm chứa của nhà máy sản xuất cuộn chỉ. Đối với tôi công việc đó quá nặng nhọc. Hết đêm này đến đêm khác, tôi phải thức dậy và kiểm tra máy đo nồi hơi, lúc thì sợ lượng hơi nước quá thấp, công nhân ở bên trên sẽ phàn nàn không có đủ điện, khi thì sợ lượng hơi nước quá cao, nồi hơi sẽ nổ tung.

Nhưng vì vấn đề danh dự nên tôi đã giấu cha mẹ tôi. Họ cũng đủ đau đầu với những khó khăn riêng của họ rồi. Vì vậy, tôi cần phải cư xử cho đáng mặt nam nhi và chịu đựng những khó khăn của chính mình. Tôi rất hy vọng và mong chờ sự thay đổi diễn ra từng ngày. Sự thay đổi đó là gì tôi không biết nhưng tôi biết chắc nó sẽ đến nếu tôi kiên nhẫn chờ đợi. Bên cạnh đó, vào thời gian này, tôi không ngừng hỏi bản thân mình xem liệu Wallace sẽ làm gì và một người dân Scotland nên làm gì khi vào hoàn cảnh như tôi. Có một điều mà tôi biết chắc đó là anh ta sẽ không bao giờ bỏ cuộc.

Rồi một hôm cơ hội đã đến. Ngài Hay phải làm một sổ hoá đơn. Ông không có thư ký và bản thân lại là một người có chữ viết rất xấu. Ông hỏi tôi biết viết loại chữ nào và đưa cho tôi một sổ thứ để viết. Ông rất hài lòng với kết quả tôi làm được và thấy tốt hơn là nên để tôi lập hoá đơn cho ông. Tôi cũng rất giỏi làm tính; ông đã sớm nhận ra điều đó và rất quan tâm - bên cạnh đó, tôi tin rằng người đàn ông đáng kính đó cảm thấy mũi lòng trước cậu bé có mái tóc màu bạc là tôi vì ông có một trái tim nhân hậu và là người Scotland nên ông mong muốn giải phóng tôi khỏi máy móc và giao cho tôi làm những việc khác, ít nguy hiểm hơn.

Giờ đây, nhiệm vụ của tôi là rửa các lõi quăn ngay sau khi chúng vừa được làm xong trong vạc dầu. May thay, có một phòng dành riêng cho việc này và chỉ có một mình tôi, tuy nhiên dù tôi đã quyết tâm đến đâu, có tức giận đến đâu trước sự yếu ớt của mình thì bụng tôi cũng không thể thoát khỏi cảm giác khó chịu. Mùi dầu luôn khiến tôi cảm thấy buồn nôn. Ngay cả Wallace và Bruce chắc hẳn cũng trở nên bất lực khi ở đây. Nhưng nếu tôi không ăn sáng hoặc ăn tối, tôi sẽ cảm thấy rất ngon miệng trong bữa ăn đêm và hoàn thành công việc được giao.

Học trò đích thực của Wallace hay Bruce không thể bỏ cuộc; anh ta sẽ chết trước khi bỏ cuộc.

Công việc của tôi với ngài Hay là một bước tiến bộ rõ rệt và tôi cũng đã quen được một ông chủ rất tốt bụng. Ngài Hay ghi chép sổ sách kế toán đơn, và tôi có thể quản lý việc đó giúp ông; nhưng tôi lại nghe nói tất cả các công ty lớn đều giữ sổ sách kế toán kép, và sau khi bàn bạc vấn đề này với các bạn của mình, John Phipps, Thomas N. Miller, và William Cowley, tất cả chúng tôi đều đi đến quyết định tham dự lớp học buổi tối vào mùa đông để học hỏi thêm về hệ

thống sổ sách có quy mô lớn hơn. Thế là bốn chúng tôi đến gặp ông Williams ở Pittsburgh để học kế toán kép.

Một tối đầu năm 1850, khi tôi đi làm về thì được báo rằng ông David Brooks, Giám đốc văn phòng điện tín, đã hỏi chú Hogan của tôi xem chú có biết cậu bé nào có thể làm tốt công việc của người đưa tin. Ngài Brooks và chú tôi đều rất yêu thích chơi cờ Dame¹³, và khi chơi trò này, ông đã hỏi chú tôi câu đó. Chính trong những chuyện tưởng như nhỏ nhặt ấy lại luôn ẩn giấu những việc có ý nghĩa lớn lao. Một lời nói, một ánh mắt, một giọng nói đều có thể ảnh hưởng đến số phận của không chỉ một cá nhân mà còn của cả quốc gia. Những người trẻ tuổi nên ghi nhớ rằng trong những chuyện vặt vãnh luôn ẩn giấu những món quà của Chúa.

Chú đã nhắc đến tên tôi và nói rằng ông nên xem xét liệu tôi có thể đảm nhận vị trí đó không. Tôi còn nhớ rất rõ một cuộc họp gia đình đã diễn ra. Tất nhiên, tôi đã sướng điên lên. Con chim bị nhốt trong lồng quá lâu mong chờ được tự do cũng không thể nào vui sướng bằng tôi. Mẹ tôi ủng hộ nhưng cha tôi lại từ chối ước muốn của tôi. Ông cho rằng công việc đó là quá sức đối với tôi; ông nói tôi còn quá nhỏ và quá trẻ. Số tiền 2 đô la rưỡi mỗi tuần chúng tôi đó phải là công việc dành cho một cậu bé lớn hơn tôi nhiều. Tôi có thể phải chạy đi đưa điện tín ở vùng nông thôn vào lúc tối muộn, và có thể sẽ gặp nguy hiểm. Nói chung, cha tôi bảo tốt nhất tôi nên giữ công việc cũ. Tuy nhiên, sau đó, ông đã rút lại lời phản đối và cho phép tôi được thử sức và tôi tin rằng ông đã đi gặp ngài Hay để bàn bạc. Ngài Hay cho rằng điều đó sẽ có lợi cho tôi và mặc dầu ông nói ông sẽ gặp chút khó khăn. Ông ấy vẫn khuyên tôi nên thử sức và nếu tôi thất bại, công việc cũ sẽ vẫn chờ đợi tôi.

Khi điều này được quyết định, ngài Brooks đề nghị tôi sang bên kia sông tới Pittsburgh gặp ông. Cha tôi muốn đi cùng tôi và cuối cùng thì thoả thuận là ông sẽ chỉ đi cùng tôi đến văn phòng điện tín ở góc phố Fourth và Wood. Đó là một buổi sáng đẹp trời, nắng ráo báo hiệu điềm tốt lành. Cha và tôi đi bộ từ Allegheny đến Pittsburgh, cách nhà tôi gần hai dặm. Khi đến trước cửa, tôi đã nói cha chờ tôi ở bên ngoài. Tôi khẳng khẳng đòi một mình đi lên tầng hai để gặp người đàn ông vĩ đại và lắng nghe quyết định về số phận đời mình. Tôi làm thế bởi vì đến lúc đó tôi đã phần nào tự coi mình là một người Mỹ. Lúc đầu, bọn con trai thường gọi tôi là “Tên Scotland! Tên Scotland!” và tôi đã trả lời: “Đúng đấy, tớ là dân Scotland và tớ tự hào với cái tên đó”. Nhưng trong lời nói, giọng nói đặc sệt đã nhẹ đi một chút, tôi cho là sẽ hay hơn nếu tôi một mình xuất hiện trước Ngài Brooks thay vì có ông bố già tốt bụng Scotland của tôi, có lẽ ông sẽ mỉm cười trước điệu bộ của tôi.

Tôi mặc một chiếc áo sơ mi vải lanh màu trắng thường được dành riêng cho ngày Saba¹⁴, chiếc áo khoác ngắn kiểu quân đội, và bộ vét ngày Chủ nhật. Đó là tất cả số quần áo mà tôi có

lúc ấy và cả trong vài tuần sau khi tôi đã làm việc cho văn phòng điện tín: một bộ quần áo mùa hè bằng vải lanh và cứ mỗi tối thứ Bảy, cho dù tối hôm đó tôi phải làm việc mãi đến gần nửa đêm mới trở về nhà thì mẹ vẫn giặt là bộ quần áo đó để tôi có một bộ đồ sạch sẽ, thơm tho vào sáng ngày Saba. Không có gì mà người phụ nữ anh hùng đó lại không cố gắng làm để chúng tôi có cuộc sống tốt đẹp hơn tại thế giới phương Tây này.

Những giờ làm việc kéo dài đã vắt kiệt sức lực của cha tôi nhưng ông vẫn luôn cố gắng chiến đấu như một người anh hùng và không bao giờ thôi động viên tôi. Cuộc phỏng vấn đã thành công. Tôi đã tập trung vào việc giải thích rằng tôi không biết Pittsburgh, và rằng có lẽ tôi sẽ không bao giờ biết. Tôi chưa đủ vững vàng nhưng tất cả những gì tôi muốn là một sự thử nghiệm.

Ông ta hỏi khi nào tôi có thể tới làm việc và tôi đã trả lời rằng nếu cần tôi có thể ở lại ngay lúc đó. Và khi nhìn lại tình huống khi ấy, tôi nghĩ những người trẻ tuổi thường cân nhắc kỹ trước khi đưa ra câu trả lời cho câu hỏi đó.

Quả là một sai lầm lớn nếu không chớp ngay lấy thời cơ. Tôi được đề nghị giao cho công việc ấy; nhưng có thể chuyện gì đó sẽ xảy ra, một cậu bé khác có thể sẽ được mời đến. Để nắm lấy cơ hội, tôi đã đề nghị ở lại ngay nếu có thể. Ông Brooks vui vẻ gọi một cậu bé khác vào - đây là một người đưa tin bổ sung đang cần đến - và bảo anh ta đưa tôi đi tham quan chỗ làm, cho tôi đi theo anh ta để học việc. Ngay sau đó, tôi có cơ hội chạy xuống cuối góc phố để thông báo với cha rằng mọi chuyện đã ổn và nói cha về nhà kể với mẹ rằng tôi đã thành công.

Tôi đã có bước khởi đầu thực sự trong đời vào năm 1850 như thế đấy. Từ chỗ vận hành chiếc máy hơi nước trong bóng tối của một hầm chứa để kiếm 2 đô la một tuần, lấm lem với bụi than mà không hề có hy vọng được hưởng những gì sáng sủa hơn trong cuộc đời, tôi đã được nhắc bổng lên thiên đàng, phải, đối với tôi quả là như thiên đàng với những báo chí, bút mực, bút chì và ánh nắng mặt trời rực rỡ. Hầu như không có một phút nào trôi qua mà tôi không học hỏi được một điều gì mới mẻ hoặc không nhận ra rằng tôi còn phải học hỏi thật nhiều và rằng kiến thức của tôi còn hạn hẹp làm sao. Tôi cảm thấy chân tôi đang đặt lên bậc thang và tôi chắc chắn sẽ leo cao hơn nữa.

Tôi chỉ có một nỗi lo sợ duy nhất, đó là tôi không thể nhớ nhanh địa chỉ của các trụ sở công ty khác nhau nơi tôi phải giao các bức điện. Vì vậy, tôi bắt đầu ghi nhớ biển hiệu của những ngôi nhà này xuôi theo một bên đường và ngược theo bên đường còn lại. Vào buổi tối, tôi luyện trí nhớ của mình bằng cách đọc tên theo thứ tự các công ty khác nhau. Không lâu sau, tôi có thể nhắm mắt và gọi tên các công ty theo đúng thứ tự dọc theo một bên đường này từ đầu cho đến cuối, sau đó lộn qua bên kia đường và tiếp tục đọc tên các công ty theo thứ tự cho tới khi quay

trở lại đầu đường.

Bước tiếp theo là biết những người làm việc trong các công ty, bởi điều này giúp cho người đưa tin gặp thuận lợi rất lớn và thường giúp tiết kiệm công sức nếu anh ta biết các thành viên hoặc người làm việc trong các công ty.

Anh ta có thể gặp một ai trong số đó đang đi tới văn phòng của mình. Việc chuyển điện tín ngay trên đường phố được những cậu bé đưa tin như tôi coi là một điều hiển hách. Và còn có một điều khác làm chính người đưa tin thấy hài lòng, đó là khi những quý ông (và đối với những người chuyển điện hầu hết mọi người đều là quý ông), mỗi khi nhận thư theo cách như vậy lại dừng lại trên đường và thường không quên chú ý và khen ngợi cậu bé chuyển điện tín. Pittsburgh vào năm 1850 rất khác so với giai đoạn phát triển của thành phố trong thời kỳ sau đó. Khi ấy, thành phố vẫn chưa phục hồi sau trận hoả hoạn lớn đã thiêu trụi toàn bộ khu vực kinh doanh của thành phố vào ngày 10 tháng 4 năm 1845. Các ngôi nhà chủ yếu làm bằng gỗ, chỉ một vài ngôi nhà được xây bằng gạch, và không có ngôi nhà nào có thiết kế chống hoả hoạn. Toàn bộ dân số của Pittsburgh và những khu lân cận không quá 40 nghìn người. Khu vực kinh doanh của thành phố chỉ mở rộng đến Đại lộ số 5, lúc đó vẫn còn đang rất vắng vẻ, chỉ đáng chú ý vì ở đó có một nhà hát. Phố Federal, Allegheny, gồm những công ty nằm rải rác cách nhau cả quãng xa, và tôi nhớ đã từng trượt băng trên những mặt hồ nằm ngay trung tâm của Quận Năm ngày nay.

Tướng Robinson, người tôi đã chuyển rất nhiều bức điện, là người da trắng đầu tiên được sinh ra bên bờ Tây của sông Ohio. Tôi đã được nhìn thấy đường dây điện tín đầu tiên được kéo từ phía Đông vào trong thành phố, và sau đó một thời gian, tôi còn thấy chiếc đầu máy xe lửa đầu tiên của Công ty Xe lửa Pennsylvania và Ohio, được vận chuyển đường kênh từ Philadelphia tới và được trục lên bờ từ một chiếc xà lan ở thành phố Allegheny. Không có đường xe lửa trực tiếp tới miền Đông. Hành khách phải đi đường kênh tới chân núi Allegheny, sau đó đi tàu hoả tới Hollidaysburg qua một quãng đường dài 30 dặm; rồi từ đó lại tiếp tục đi đường kênh tới Columbia, sau đó lên xe lửa đi tiếp 81 dặm tới Philadelphia - một cuộc hành trình kéo dài tới ba ngày.

Sự kiện nổi bật nhất trong ngày ở Pittsburgh vào lúc đó là chuyến tàu chở thư tín đến và đi từ Cincinnati nhờ tuyến thông tin liên lạc hàng ngày đã được thiết lập. Ngành kinh doanh chủ yếu của thành phố lúc đó chủ yếu là vận chuyển hàng hoá từ miền Đông sang miền Tây, vì thành phố là một trạm trung chuyển tuyệt vời từ đường sông sang đường kênh rạch. Một nhà máy cán thép bắt đầu sản xuất, nhưng không cho ra lò một tấn gang nào, nhiều năm sau đó cũng không sản xuất được một tấn thép nào. Ban đầu, việc sản xuất gang gặp thất bại do thiếu

nguồn nhiên liệu phù hợp, mặc dù mỏ than cốc có giá trị nhất trên thế giới chỉ nằm cách đó vài dặm, và việc dùng than cốc để luyện quặng sắt vẫn là một giấc mơ chưa thành hiện thực, giống như việc những mỏ khí ga tự nhiên vẫn còn nằm yên dưới lòng thành phố hàng bao đời nay vậy.

Lúc đó, trong thành phố lượng người làm nghề chở khách mới chỉ đếm trên đầu ngón tay, và không lâu sau đó người ta đã cố gắng cho ra đời các bộ đồng phục riêng, thậm chí là cho những người đánh xe ngựa. Đến năm 1861, có lẽ sự kiện tài chính đáng chú ý nhất đã từng xảy ra trong lịch sử Pittsburgh là việc ông Fahnestock nghỉ hưu với khoản tiền lợi tức khổng lồ 174.000 đô la mà các đối tác trả cho ông. Lúc bấy giờ, khoản tiền đó có vẻ lớn bao nhiêu thì giờ đây lại bé nhỏ bấy nhiêu.

Công việc chuyển điện tín đã giúp tôi quen biết với một số nhân vật hàng đầu của thành phố. Quán rượu Pittsburgh rất sang trọng. Thẩm phán Wilkins là người chủ sở hữu quán rượu. Ông và thẩm phán MacCandless, thẩm phán McClure, Charles Shaler cùng đối tác của ông là Edwin M.

Stanton, sau này là Bộ trưởng Chiến tranh vĩ đại (“cánh tay phải của Lincoln”) đều là những người mà tôi biết rất rõ - đặc biệt là người tôi nhắc tên sau cùng, vì ông đã quan tâm đến một cậu bé như tôi. Trong giới kinh doanh, trong số những doanh nhân nổi bật mà hiện giờ vẫn còn sống, Thomas M. Howe, James Park, C. G. Hussey, Benjamin F.

Jones, William Thaw, John Chalfant và Colonel Herron là những con người vĩ đại mà những đứa bé chuyển điện tín coi là hình mẫu, những hình mẫu không đến nổi tồi, cuộc sống của họ đã chứng minh điều đó.

Cuộc sống với công việc chuyển điện tín của tôi quả là hạnh phúc về mọi mặt, và chính trong trong thời kỳ làm công việc này tôi đã đặt nền móng cho những tình bạn thân thiết. Người chuyển điện tín lâu năm được đề bạt, người ta cần thêm một người mới, và David McCargo, sau này là người quản lý nổi tiếng của Công ty Xe lửa Thung Lũng Allegheny, đã được chọn. Cậu đã trở thành người bạn đồng hành của tôi vì chúng tôi phải chuyển điện tín đến từ miền Đông, trong khi hai cậu bé khác chuyển điện tín gửi từ miền Tây. Công ty Điện báo miền Tây và miền Đông sau đó được tách ra, mặc dù vẫn chung một toà nhà. “Davy” và tôi ngay lập tức trở thành những người bạn thân thiết, một mối quan hệ tuyệt vời bởi cậu cũng là người Scotland.

Một thời gian ngắn sau khi “Davy” được tuyển, người ta cần thêm một người thứ ba, và lần này tôi được giao tìm một người phù hợp. Tôi không có khó khăn gì khi chọn người bạn thân của tôi là Robert Pitcairn, sau này là người kế nhiệm của tôi ở cương vị quản lý và tổng đại

lý tại Pittsburgh của Công ty Xe lửa Pennsylvania. Robert, cũng như tôi, không chỉ là người gốc Scotland mà còn được sinh ra ở Scotland, và vậy là “Davy”, “Bob” và “Andy” trở thành bộ ba cậu bé Scotland chuyển tất cả điện tín của Công ty Điện báo miền Đông tại Pittsburgh và được nhận khoản lương khá hậu vào thời đó là hai đô la rưỡi một tuần. Chúng tôi còn có nhiệm vụ quét văn phòng vào mỗi buổi sáng và đã lần lượt thay nhau làm việc này, nên các bạn có thể thấy rằng tất cả chúng tôi đều khởi đầu từ những vị trí thấp nhất. Ngài H. W. Oliver¹⁶, người đứng đầu công ty sản xuất lớn Anh em nhà Oliver và W. C. Morland¹⁷, quan chức pháp luật thành phố, sau đó cũng tham gia vào nhóm chúng tôi và khởi đầu cùng một cách thức như vậy. Không phải con cháu hay anh em họ hàng của người giàu là đối tượng các bạn trẻ phải lo sợ khi tranh đua trên đường đời. Người đáng phải dè chừng hơn chính là “con ngựa ô” tiềm ẩn trong những cậu bé bắt đầu sự nghiệp của mình bằng việc quét dọn văn phòng.

Một cậu bé chuyển điện tín thời bấy giờ có rất nhiều niềm vui. Có những cửa hàng bán sỉ hoa quả, nơi thi thoảng sẵn sàng bỏ ra một túi táo để sớm được nhận một bức điện, hay những cửa hàng bánh kẹo nơi sẵn sàng thưởng bánh ngọt cho người chuyển điện. Cậu được gặp những người tốt bụng, những người mà cậu coi trọng; họ nói những lời dễ nghe và khen ngợi cậu về sự nhanh nhẹn, và có thể nhờ chuyển một lời nhắn trên đường trở về văn phòng. Đó là những tình huống thích hợp nhất để một cậu bé thu hút sự chú ý, và đó cũng là tất cả những gì một cậu bé thực sự thông minh cần tới để vươn lên. Những người thông thái đều tìm kiếm những cậu bé thông minh.

Một điều hết sức thú vị của công việc lúc đó là khoản phụ thu 10 xu mà chúng tôi được phép thu thêm đối với những bức điện được chuyển vượt qua một phạm vi nhất định. Thật dễ hiểu khi những “bức điện 10 xu” rất được quan tâm, và giữa chúng tôi đã nổ ra cuộc tranh cãi về quyền chuyển những bức điện đó. Trong vài trường hợp, có người đã lén chuyển những bức điện 10 xu khi chưa đến lượt. Đây là nguyên nhân duy nhất gây nên những rắc rối nghiêm trọng giữa chúng tôi. Để giải quyết vấn đề này, tôi đề nghị “lập quỹ chung” tiền thu được từ những bức điện này và chia đều vào cuối mỗi tuần. Tôi được chỉ định làm thủ quỹ. Sau đó hoà bình và sự vui vẻ đã quay lại mãi mãi. Việc lập quỹ chung khoản thu nhập thêm này không phải nhằm tạo ra những cái giá không thật mà thực sự là một sự hợp tác. Đó cũng là bài tập đầu tiên của tôi về tổ chức tài chính.

Đại tá Anderson và những cuốn sách

Các cậu bé đưa tin phải làm việc rất vất vả nhưng họ luôn cảm thấy vui thích. Cứ cách một tối, chúng tôi lại được yêu cầu trực cho đến khi nào văn phòng đóng cửa, và vào những đêm như vậy, tôi hiếm khi về nhà trước 11 giờ. Vào những đêm thay ca, chúng tôi được về từ lúc 6 giờ. Điều này cũng chẳng giúp tôi có thêm mấy thời gian để cải thiện bản thân, hơn nữa do tình trạng nghèo khó của gia đình nên tôi cũng chẳng còn đồng nào để mua sách. Tuy nhiên, một điều kỳ diệu như một phép màu đã đến với tôi, và chính nhờ điều này mà kho tàng văn chương đã hé lộ trước mắt tôi.

Đại tá James Anderson - khi viết đến đây, tôi đã thầm cầu chúc cho ông mọi điều tốt lành - nói rằng ông sẽ mở cửa thư viện của mình với 400 đầu sách cho phép các cậu bé đến đọc. Chúng có thể mượn sách về nhà vào mỗi chiều thứ Bảy và sẽ được đổi lấy quyển khác vào chiều thứ Bảy tuần sau. Bạn tôi, ngài Thomas N. Miller, gần đây có nhắc tôi nhớ rằng sách của Đại tá Anderson trước hết là dành cho “những cậu bé đang làm việc”, và câu hỏi đặt ra là liệu những người không làm các công việc chân tay như các cậu bé đưa tin, thư ký và những người khác thì có được mượn sách không. Lần đầu tiên, tôi làm quen với báo chí đó là khi tôi gửi một bức thư ngắn tới tờ Pittsburgh Dispatch đề nghị rằng không nên đưa chúng tôi ra khỏi danh sách đó; mặc dù hiện giờ chúng tôi không làm các công việc chân tay, nhưng một số trong chúng tôi đã từng làm loại công việc như thế và hiện nay chúng tôi quả thực cũng đang làm việc. Ngay lập tức, Đại tá Anderson đáng kính đã mở rộng đối tượng được mượn sách. Vậy là lần đầu tiên xuất hiện với tư cách là một cây bút trước công chúng của tôi đã thành công.

Bạn thân của tôi, Tom Miller, sống gần nhà đại tá Anderson, đã giới thiệu tôi với ông ấy. Từ lúc đó, cánh cửa nơi ngục tối trong tôi đã được mở ra để ánh sáng tri thức tràn vào. Cuốn sách mà tôi mang theo mình để đọc trong những lúc rỗi rãi đã thắp sáng cho công việc hàng ngày vốn rất vất vả của tôi và ngay cả những lần trực đêm dài dằng dặc. Và khi nghĩ đến việc sẽ có một cuốn sách mới vào thứ Bảy tới, tôi lại thấy tương lai thật tươi sáng. Chính nhờ cách này, tôi dần làm quen với những bài viết của Macaulay và tiểu sử của ông. Đồng thời, tôi cũng làm quen với Lịch sử nước Mỹ của Bancroft, cuốn sách mà tôi nghiên cứu kỹ hơn bất kỳ cuốn nào khác. Đặc biệt tôi rất thích những bài viết của Lamb.

John Phipps, James R. Wilson, Thomas N. Miller, William Cowley - các thành viên trong nhóm của tôi - cùng chia sẻ với tôi đặc quyền sử dụng thư viện của Đại tá Anderson. Nhờ có sự hào phóng của Đại tá Anderson, giờ đây tôi được tiếp cận với những cuốn sách mà tôi sẽ không tìm thấy ở bất kỳ nơi nào khác, và cũng nhờ ông mà tôi trở nên yêu thích văn học, một niềm

đam mê mà dù tôi có được số tiền khổng lồ mà con người đã tích góp được từ trước đến giờ, tôi cũng không đánh đổi. Cuộc sống sẽ trở nên không chấp nhận được nếu thiếu vắng văn học. Không có thứ gì giúp cho tôi và bạn bè tôi có được tình bạn cao đẹp và tránh xa những thói xấu như những gì chúng tôi được hưởng nhờ Ngài Đại tá tốt bụng. Về sau, khi vận may mỉm cười với mình, một trong những việc đầu tiên mà tôi làm đó là dựng đài tưởng niệm để nhớ tới người đã mang lại điều tốt đẹp cho mình.

Đài tưởng niệm được đặt ở trước đại sảnh và thư viện của Quảng trường Diamond với dòng chữ:

Gửi tới Đại tá James Anderson, người sáng lập ra các thư viện miễn phí ở miền Tây Pennsylvania. Ông mở cửa thư viện của mình cho những cậu bé lao động và đích thân làm thủ thư vào mỗi chiều thứ Bảy, do đó ông hiến dâng không chỉ những cuốn sách mà cả bản thân mình cho công việc cao quý đó. Tượng đài này do một người luôn biết ơn và tưởng nhớ đến ông, đó là Andrew Carnegie dựng nên, một trong những “cậu bé lao động” đã được mở mang kho tàng tri thức và khả năng sáng tạo, mà nhờ có điều này tuổi trẻ của cậu đã đạt được những bước tiến triển.

Đây mới chỉ là việc làm nhỏ nhoi và mới chỉ thể hiện một phần bé nhỏ lòng biết ơn sâu sắc của tôi đối với những gì Anderson đã làm cho tôi cũng như các bạn của tôi. Từ kinh nghiệm ban đầu đó của bản thân, tôi thấy rằng đồng tiền phát huy tác dụng tốt nhất đối với những cô bé, cậu bé có bản chất tốt đẹp, có khả năng và có tham vọng phát triển khả năng đó khi nó được dùng để thành lập một thư viện công trong cộng đồng hỗ trợ cho sự phát triển khả năng ở trẻ nhỏ. Tôi chắc rằng tương lai của những thư viện như vậy, những thư viện mà tôi có vinh dự đứng ra thành lập, sẽ minh chứng cho tính đúng đắn của ý tưởng này. Vì nếu mỗi cậu bé sống ở một quận có thư viện được xây, bằng cách tiếp cận với một trong số những thư viện này, được hưởng lợi bằng một nửa so với những gì tôi có được nhờ 400 tập sách của Đại tá Anderson, thì tôi dám chắc rằng việc xây dựng những thư viện đó không phải là tốn công vô ích.

Dòng chữ được ký bên dưới bức thư ngắn là “Cậu bé lao động”.

Người thủ thư trả lời tương ứng vào bức thông điệp bảo vệ các nguyên tắc mà theo cậu có nghĩa là “Cậu bé lao động phải có việc làm”. Carnegie đã đáp lại bằng chữ ký “Một cậu bé lao động nhưng không có việc làm”. Một hay hai ngày sau đó, ở trang biên tập có một mục ghi là “cậu bé lao động không có việc làm hãy đến văn phòng” (David Homer Bates trong Tạp chí Thế kỷ, tháng 7 năm 1908).

“Khi nhánh cây bị bẻ cong thì cả thân cây cũng nghiêng xuống”. Những kho báu của thế giới ẩn chứa trong những cuốn sách đó đã mở ra trước mắt tôi rất đúng lúc. Lợi ích căn bản của thư

viện đó là nó không mang lại điều gì nếu Đại tá Anderson và những cuốn sách ta không tự thân vận động. Những người trẻ tuổi phải tự mình tiếp nhận tri thức. Không có trường hợp nào ngoại lệ. Nhiều năm sau đó, tôi rất vui khi phát hiện ra rằng cha tôi là một trong năm người thợ dệt ở Dunfermline đã cùng nhau tập hợp được một số lượng sách ít ỏi mà họ có để hình thành một thư viện đầu tiên trong thị trấn. Lịch sử của thư viện đó rất thú vị. Nó phát triển dần lên và thay đổi vị trí từ nơi này đến nơi khác không dưới bảy lần. Lần dịch chuyển đầu tiên do những người sáng lập thư viện thực hiện. Họ đã chuyển sách đi bằng tạp dề và thùng đựng than từ cửa hàng khung cửi tới địa điểm thứ hai. Việc cha tôi là một trong những người sáng lập nên thư viện đầu tiên tại thị trấn quê hương ông và việc tôi may mắn là người sáng lập ra thư viện cuối cùng là một trong những sự kiện thú vị nhất của đời tôi. Trong bài phát biểu trước công chúng, tôi thường nói rằng tôi sẽ không bao giờ đánh đổi dòng dõi của mình với một người cha là thợ dệt nhưng đã sáng lập nên thư viện để chọn lấy một dòng dõi khác¹⁹. Tôi tiếp bước cha trong sự nghiệp thành lập thư viện mà không hề hay biết. Tôi tự hào nói rằng đó là điều may mắn - và đó chính là niềm vui lớn đối với tôi. Một người cha như cha tôi thực sự là tấm gương để tôi noi theo - ông là một trong những người có bản chất nhân hậu nhất, chất phác nhất và trong sáng nhất mà tôi từng được biết.

“Chính nhờ lòng nhân từ của Chúa mà tất cả chúng ta đều xuất thân từ những người dệt vải trung thực, chúng ta hãy thương xót cho những ai không có tổ tiên đáng tự hào cho dù tổ tiên họ là công tước hay nữ công tước”. (Chuyến đi bằng xe ngựa của chúng tôi, tác giả Andrew Carnegie, New York, 1882).

Chính rạp hát đã khơi dậy tình yêu của tôi dành cho Shakespeare. Khi tôi còn là cậu bé đưa thư thì rạp hát Pittsburgh cổ kính đang bước vào thời kỳ hoàng kim dưới sự quản lý của ngài Foster. Những bức điện được gửi đến cho ông miễn phí và đổi lại các nhân viên trực tổng đài cũng sẽ được đến rạp không phải mất tiền. Đặc ân này cũng được nói rộng cho cả những người đưa tin mà tôi e rằng đôi khi họ sẽ giữ các bức điện tín đến vào lúc chiều muộn cho đến khi có thể đến rạp hát vào buổi tối, và rụt rè hỏi rằng người đưa tin có được phép lên tầng hai - và câu trả lời họ nhận được luôn là có. Các cậu bé đưa tin thay nhau trực để ai cũng được vào rạp hát.

Chính bằng cách này tôi đã trở nên quen thuộc với thế giới đằng sau cánh gà. Nói chung, các vở kịch đều được trình chiếu theo yêu cầu của khán giả và thường ít mang giá trị văn học nhưng cũng đủ làm loá mắt những cậu bé ở lứa tuổi mười lăm. Tôi chưa bao giờ xem bất kỳ cái gì tuyệt vời như vậy và cũng như chưa bao giờ xem cái gì thuộc thể loại như thế. Tôi chưa bao giờ vào rạp hát, thậm chí chưa bao giờ đến phòng hoà nhạc hay xem bất kỳ loại hình biểu diễn trước công chúng nào. Với “Davy” McCargo, “Harry” Oliver và “Bob” Pitcairn thì tình

trạng cũng tương tự. Tất cả chúng tôi đều bị cuốn hút bởi ánh đèn sân khấu và không bao giờ bỏ lỡ bất kỳ cơ hội nào được đến rạp hát.

Sở thích của tôi thay đổi khi “Gust” Adam20, một trong những diễn viên bi kịch nổi tiếng nhất thời đó, bắt đầu vào vai các nhân vật trong tác phẩm của Shakespeare. Kể từ lúc ấy đối với tôi không có ai khác ngoài Shakespeare.

Tôi dường như có thể ghi nhớ ông ngay lập tức. Trước đó tôi chưa bao giờ nhận ra sự kỳ diệu của ngôn từ. Cả nhịp điệu lẫn giai điệu dường như lắng đọng trong tôi, cô đọng lại thành một khối đậm đặc, sẵn sàng phát ra khi cần. Đó là một ngôn ngữ hoàn toàn mới và tôi có được nhận thức sâu sắc về ngôn ngữ đó là nhờ vào những buổi biểu diễn kịch, bởi trước khi xem vai diễn “Macbeth”, niềm yêu thích của tôi đối với Shakespeare vẫn chưa được khơi dậy. Trước đó, tôi chưa hề đọc các vở kịch.

Về sau, tôi được biết đến Wagner trong kịch “Lohengrin”. Tại Học viện Âm nhạc ở New York, tôi gần như chẳng nghe thấy ông nói gì bởi khúc nhạc dạo đầu của vở kịch “Lohengrin” đã làm tôi cảm thấy hồi hộp như thể đó là một phát hiện mới. Ông đúng là một thiên tài, khác với tất cả những người đi trước, ông là một người xứng đáng để người khác học hỏi - cũng giống như Shakespeare, ông là một người bạn mới.

Ở đây tôi xin được nói về một vấn đề khác cũng diễn ra vào thời kỳ này. Một nhóm người ở Allegheny - có lẽ tổng cộng không quá 100 người - đã gia nhập vào Hội Swedenborg, trong đó những người họ hàng gốc Mỹ của chúng tôi là những thành viên nổi bật. Sau khi rời khỏi Presbyterian, cha tôi đã đi dự lễ tại nhà thờ đó và tất nhiên tôi cũng được đi cùng. Tuy nhiên, mẹ tôi lại không quan tâm đến Swedenborg. Mặc dù luôn tôn trọng các hình thức tôn giáo và không ủng hộ các cuộc tranh cãi về thần học song bà vẫn là người rất dè dặt. Có lẽ câu châm ngôn nổi tiếng của Khổng Tử sẽ miêu tả rõ nét nhất về quan điểm của bà: “Hoàn thành tốt nhiệm vụ của kiếp này, không lo lắng về kiếp khác là điều khôn ngoan nhất”.

Bà khuyến khích con trai mình đi dự lễ nhà thờ và theo học ở trường đạo; nhưng không mấy khó khăn để nhận ra rằng trước đó bà đã coi những bài viết của Swedenborg cũng như Kinh Tân ước và Kinh Cựu ước không xứng đáng là tác phẩm có nguồn gốc thiêng liêng hay không xứng đáng được công nhận là những lời chỉ dẫn có căn cứ chân chính cho cuộc sống. Tôi trở nên quan tâm sâu sắc tới những học thuyết huyền bí của Swedenborg và nhận được sự cổ vũ của người dì mộ đạo, dì Aitken, khi nghe tôi giải thích về “ý thức tinh thần”. Người đàn bà đáng kính ấy hy vọng một ngày nào đó tôi sẽ tỏa sáng ở Tân Jerusalem. Đôi khi tôi nhận thấy việc mình có thể thành công ở cương vị “người giảng đạo của ngôn từ” như cách gọi của dì tôi cũng không phải là điều gì quá xa vời.

Khi tôi ngày càng tìm hiểu thuyết thần học do con người tạo ra thì những hy vọng này mờ nhạt dần. Tuy vậy, sự quan tâm và yêu thương của dì đối với đứa cháu trai đầu tiên không hề thay đổi. Anh họ tôi, Leander Morris đã làm cho dì thất vọng ghê gớm khi trở thành người theo giáo phái chỉ rửa tội cho người lớn và đã thực sự dẫn thân vào đó. Anh là người mà dì hy vọng sẽ tiếp bước những người Swedenborg. Nỗi đau này quá lớn đối với một người truyền giáo như dì mặc dù ông của tôi đã từng trải qua trường hợp tương tự như vậy và thường giảng đạo cho người theo giáo phái chỉ rửa tội cho người lớn ở Edinburgh.

Chính mối liên hệ với Hội Swedenborg đã khơi dậy niềm yêu thích âm nhạc đầu tiên trong tôi. Tôi nhanh chóng bị cuốn hút vào những bài thánh ca đó, và mặc dù không được công nhận về giọng hát nhưng tôi lại được khen ngợi về “cách thể hiện”. Tôi tham gia buổi luyện tập của đội hợp xướng một cách đều đặn. Tôi tin chắc rằng đội trưởng đội hợp xướng, ông Koethen, đã bỏ qua những chỗ sai nhịp của tôi vì thấy tôi rất nhiệt tình. Về sau, tôi đã hoàn toàn quen thuộc với những bài Orato. Tôi rất vui khi phát hiện ra rằng nhiều bài trong số này được giới âm nhạc đánh giá là những viên ngọc trong các tác phẩm của Handel. Đó là những bài mà tôi - một cậu bé chưa có hiểu biết về âm nhạc - đã yêu thích nhất. Thế đấy, tôi đã bắt đầu học nhạc từ việc tham gia vào đội hợp xướng nhỏ trong Hội Swedenborg ở Pittsburgh.

Tuy nhiên, tôi luôn ghi nhớ rằng tình yêu của tôi dành cho những âm thanh ngọt ngào bắt nguồn từ những bài hợp xướng giản dị về tổ quốc mà cha tôi vẫn thường hát.

Hiếm có bài hát Scotland cổ nào mà tôi lại không biết, cả về ngôn từ và giai điệu. Những bài hát dân gian là cơ sở tốt nhất để Beethoven và Wagner có những bước tiến vững chắc vươn tới những đỉnh cao âm nhạc. Cha tôi là một trong những người có giọng hát ngọt ngào và truyền cảm

nhất mà tôi đã từng được nghe. Có lẽ tôi đã thừa hưởng tình yêu âm nhạc và tình yêu ca hát từ ông, nhưng lại không được thừa hưởng giọng hát của ông. Lời bài hát đầy cảm xúc của Khổng Tử vẫn thường vang vọng bên tai tôi “Âm nhạc là tiếng nói thiêng liêng của Trời! Tôi nghe được tiếng gọi của Người và tôi đã đến”.

Có một sự kiện xảy ra trong thời gian này cho thấy tư tưởng tự do của cha mẹ tôi ở một mặt khác. Khi còn là cậu bé đưa tin, tôi không có ngày nghỉ, trừ hai tuần nghỉ hè mà tôi đã dành để đi chơi thuyền với các anh em họ con bác tôi trên dòng sông phía Đông Liverpool, bang Ohio. Tôi rất

thích trượt băng. Khi mùa đông đến, con sông trước nhà chúng tôi phủ đầy băng, trông rất đẹp. Lớp băng thời gian này ở trong điều kiện tuyệt vời nhất. Khi về đến nhà vào tối thứ Bảy, một câu hỏi đã chột lóe lên trong tôi: không biết mình có được phép dậy sớm vào buổi sáng và

đi trượt băng trước khi đến nhà thờ không. Đối với những người cha, người mẹ gốc Scotland bình thường, họ chưa bao giờ gặp câu hỏi nào mang tính nghiêm túc hơn thế. Mẹ tôi đã trả lời rất rõ ràng về vấn đề này, tôi có thể trượt băng nếu tôi thích. Cha tôi cũng ủng hộ và cho rằng tôi nên đi trượt băng nhưng phải về đúng giờ để đến nhà thờ cùng ông.

Tôi cho rằng ngày nay cứ 1.000 gia đình ở Mỹ thì có 999 gia đình sẽ đưa ra quyết định như vậy, và có thể phần lớn gia đình ở Anh nữa, nhưng ở Scotland thì không. Tuy nhiên, những người giờ đây vẫn tổ chức ngày Saba của con người theo đúng nghĩa của nó, và những ai sẽ mở phòng trưng bày tranh và bảo tàng cho công chúng khiến mỗi ngày đều tràn ngập niềm vui thay vì trĩu nặng những lời than khóc về các lỗi lầm mà phần lớn là do tưởng tượng, đều không tiến bộ hơn so với cha mẹ tôi cách đây 40 năm. Họ đã vượt lên trên nền tảng đạo đức thời kỳ đó, thời kỳ mà rất khó có thể, ít nhất là giữa những người Scotland, đi dạo chơi hay đọc bất kỳ quyển sách nào ngoại trừ những cuốn mộ đạo nói về ngày Saba.

Văn phòng điện báo

Làm công việc đưa tin được một năm thì Đại tá John P. Glass, giám đốc văn phòng ở tầng dưới, người thường xuyên tiếp xúc với công chúng, thỉnh thoảng lại yêu cầu tôi trông nom văn phòng trong lúc ông vắng mặt.

Khi ông Glass trở nên nổi tiếng và có tham vọng về chính trị thì thời gian ông vắng mặt cũng kéo dài và thường xuyên hơn. Do vậy, tôi đã nhanh chóng thông thạo công việc của ông. Tôi nhận được những bức điện từ công chúng và thấy rằng những bức điện từ phòng điều khiển đều ngay lập tức được giao cho các cậu bé mang đi. Đây là vị trí đầy khó khăn đối với một cậu bé. Vào thời điểm đó, tôi chưa chiếm được cảm tình của các cậu bé khác. Họ ghen tị vì tôi được miễn một phần công việc của mình. Tôi còn bị gán cho cái tính hà tiện mà theo họ là keo kiệt. Tôi không tiêu cả những đồng 10 xu làm thêm, nhưng họ không biết lý do thực sự ẩn sau chuyện đó. Tôi biết rằng mỗi đồng xu mà tôi tiết kiệm được đều rất quan trọng đối với gia đình tôi. Cha mẹ tôi khéo xoay xở và tôi chẳng giữ gì lại cho mình. Tôi biết số tiền kiếm được mỗi tuần của mỗi người trong ba chúng tôi - cha, mẹ và tôi. Tôi cũng biết tất cả các chi phí phải trả. Chúng tôi xem xét cả những khoản phát sinh khi phải mua đồ đạc hay quần áo dù với số lượng ít ỏi. Mỗi một món đồ nhỏ mua được là một niềm hạnh phúc. Sẽ chẳng có một gia đình nào khác đoàn kết hơn gia đình tôi.

Hằng ngày, mẹ tôi để dành ra một đồng bạc nửa đô la, cất cẩn thận trong một chiếc tất và cứ giấu ở đó cho đến khi tiết kiệm đủ 200 đồng thì đưa cho tôi mua một hồi phiếu để trả lại khoản nợ 20 bảng mà người bạn của mẹ, bà Henderson, đã hào phóng cho chúng tôi vay. Ngày hôm đó, gia đình chúng tôi đã tổ chức ăn mừng vì gia đình Carnegie không còn nợ nần gì nữa. Một ngày thật hạnh phúc làm sao. Thật ra, món nợ tiền bạc thì đã được trả hết nhưng món nợ ân nghĩa thì không bao giờ có thể trả được. Bà Henderson vẫn còn sống đến ngày hôm nay.

Trong những lần đến Dunnfermline, tôi đều tới thăm nhà bà như một nơi linh thiêng để gặp gỡ trò chuyện với bà.

Dù cho có bất kỳ chuyện gì xảy ra, tôi cũng không bao giờ quên bà.

Trong thời gian tôi làm người đưa tin có một chuyện khiến tôi cảm thấy mình đang ở trên chín tầng mây. Đó là vào một tối thứ Bảy khi Đại tá Glass trả tiền công hàng tháng cho bọn trẻ. Chúng tôi xếp thành một hàng trước quầy thu tiền. Ông Glass lần lượt trả tiền cho từng người một. Tôi đứng ở đầu hàng, chìa tay ra để đón lấy 11 đô la và 25 xu đầu tiên mà ông giao ra. Nhưng trước sự ngạc nhiên của tôi, ông lướt qua tôi và đưa chúng cho cậu bé khác. Tôi cho rằng đây chỉ là sự nhầm lẫn vì từ trước đến nay, bao giờ tôi cũng được trả tiền đầu tiên, sau đó

mới đến lượt các cậu bé tiếp theo. Tim tôi bắt đầu đập mạnh.

Sự xấu hổ dường như ập đến. Tôi đã làm hay không làm gì nhỉ? Chắc là ông sẽ nói rằng không còn việc cho tôi nữa. Nếu vậy tôi sẽ làm cho gia đình mình xấu hổ. Đây là nỗi đau nhức nhối nhất từ trước đến giờ. Khi tất cả bọn trẻ đã nhận tiền xong và đi khỏi, ông Glass kéo tôi ra sau quầy thu tiền và bảo rằng tôi xứng đáng được nhận nhiều hơn các cậu bé khác nên ông quyết định trả cho tôi 13 đô la và 50 xu một tháng.

Đầu tôi choáng váng, tôi không biết mình có nghe nhầm không. Ông bắt đầu đếm tiền. Tôi không biết mình đã cảm ơn ông hay chưa. Tôi cho rằng tôi đã không làm thế. Tôi nhận tiền, chạy bay ra cửa và hầu như không dừng lại cho đến khi về đến nhà. Tôi nhớ rõ là mình đã chạy hay đúng hơn là nhảy từ đầu này đến kia của cây cầu bắc qua sông Allegheny - trên lối đi của xe ngựa vì vỉa hè quá hẹp. Đó là một tối thứ Bảy. Tôi đã đưa cho mẹ - người thủ quỹ của gia đình - 11 đô la, 25 xu và không nói cho mẹ biết về số tiền 2 đô la và 25 xu còn lại đang nằm trong túi tôi - với tôi, số tiền đó khi ấy đáng giá cả số tiền hàng triệu đô la mà tôi kiếm được sau này.

Tom, đứa em trai tôi 9 tuổi và tôi cùng ngủ trên gác xép. Sau khi chúng tôi đã yên vị trên giường, tôi thì thầm điều bí mật này với nó. Mặc dù còn ít tuổi nhưng nó hiểu điều đó có nghĩa là gì và chúng tôi đã cùng nói về tương lai. Đó là lần đầu tiên tôi phác thảo cho nó nghe chúng tôi sẽ bắt đầu kinh doanh như thế nào. Tôi bảo nó rằng công ty của “Anh em nhà Carnegie” sẽ là một công ty lớn và cả cha và mẹ sẽ được đi xe riêng của mình. Vào thời điểm đó, có vẻ như đối với chúng tôi đó là tất cả những gì được gọi là giàu sang và là phần lớn những gì đáng để phấn đấu đạt được. Một người phụ nữ lớn tuổi người Scotland, có cô con gái lấy một thương gia ở London, được con rể mời lên đó sống gần vợ chồng họ, hứa sẽ rằng bà sẽ được “đi bằng xe riêng của bà”, trả lời:

“Tôi được gì khi đi xe riêng nếu họ hàng của tôi ở Strathbogie không nhìn thấy?”. Người ta sẽ không chỉ gặp cha mẹ tôi ở Pittsburgh mà cha mẹ tôi còn đi thăm Dunnfermline, quê hương của họ. Vào buổi sáng Chủ Nhật, khi đang ăn sáng cùng với cha, mẹ và Tom, tôi lấy ra 2 đô la và 25 xu từ khoản trả thêm đó. Họ vô cùng ngạc nhiên đến nỗi phải một lúc sau mới bình tĩnh trở lại, chẳng mấy chốc họ đã hiểu rõ mọi chuyện. Cái liếc nhìn đầy yêu thương và tự hào của cha, đôi mắt ngời sáng và ướt đẫm nước mắt của mẹ đã nói lên cảm xúc của họ. Đó là thắng lợi đầu tiên mà cậu con trai của họ đã đạt được và cũng là bằng chứng khả quan chứng tỏ cậu xứng đáng được khen thưởng. Không có thành công nào hay sự công nhận nào sau đó có thể làm tôi sung sướng như lần ấy. Thậm chí tôi đã không nghĩ có điều gì như thế. Thiên đường là ở đây, ngay trên trái đất này. Gia đình tôi đã xúc động trào nước mắt.

Phải quét dọn sạch sẽ phòng điều khiển vào mỗi buổi sáng, các cậu bé có cơ hội thực hành trên các thiết bị điện tín trước khi người trực tổng đài đến. Đây là một cơ hội mới. Tôi nhanh chóng làm quen với phím chữ và nói chuyện với các cậu bé ở các trạm khác, bọn chúng cũng có mục đích giống như tôi. Bất cứ khi nào học được một điều gì đó, người ta không cần phải đợi lâu thì mới có cơ hội sử dụng những gì mình đã học.

Một buổi sáng, tôi nghe thấy một tiếng gọi Pittsburgh rất khẩn thiết. Bằng trực giác, tôi đoán là có ai đó đang rất muốn liên lạc. Tôi đánh liều trả lời và bắt đầu mở miệng nói. Đó là cú gọi từ Philadelphia muốn gửi một “điện báo tuyệt mật” đến Pittsburgh ngay lập tức. Tôi có thể nhận điện được không? Tôi trả lời sẽ cố gắng nếu họ gửi từ từ. Tôi đã nhận điện thành công và mang ra ngoài. Tôi hồi hộp chờ ông Brooks đến và kể cho ông nghe điều tôi đã bạo gan làm. Điều may mắn là ông đã đánh giá cao điều đó và khen ngợi tôi thay vì trách mắng tôi vì đã quá liều lĩnh. Tuy nhiên, ông nhắc nhở tôi phải rất cẩn thận và không được mắc lỗi. Không lâu sau, thỉnh thoảng tôi lại được gọi đến trông nom các thiết bị khi người trực tổng đài muốn xin nghỉ phép. Bằng cách này, tôi đã am hiểu về thuật điện báo.

Lúc đó, chúng tôi đã rất may mắn vì người trực tổng đài khá lười nhác, anh ta chỉ vui mừng khi có tôi làm thay việc của anh ta. Khi ấy, chúng tôi tập nhận điện qua trang giấy đang chạy, rồi từ đó người trực tổng đài lại đọc cho người khác ghi lại. Có tin đồn rằng một người đàn ông ở miền Tây đã học được cách đọc điện bằng âm thanh và có thể hiểu được bức điện bằng tai nên tôi đã thực hành phương pháp mới này. Ông Maclean, một trong những nhân viên trực tổng đài ở văn phòng vốn rất thạo việc này đã khuyến khích tôi bằng thành công của ông. Tôi rất ngạc nhiên khi mình có thể học ngôn ngữ mới dễ dàng như vậy. Một hôm, vì muốn nhận điện khi người trực tổng đài vắng mặt, người đàn ông lớn tuổi làm công việc sao chép lại các bức điện đã không đồng ý với giả định của tôi và từ chối sao chép điện tín cho một cậu bé đưa tin. Tôi xé một mảnh giấy, lấy bút chì ra và bắt đầu nhận điện bằng tai. Tôi sẽ không bao giờ quên được sự ngạc nhiên của ông. Ông yêu cầu tôi đưa lại cho ông bút và giấy. Từ đó về sau đó, tôi không còn gặp bất kỳ khó khăn nào với ông Courtney Hughes. Ông trở thành người bạn và người sao chép thân thiết của tôi.

Sau lần đó, Joseph Taylor, một nhân viên trực tổng đài ở Greenburgh, cách Pittsburgh 30 dặm, muốn nghỉ phép hai tuần và đã hỏi ông Brooks xem liệu có thể cho người đến thay vị trí của anh không. Ông Brooks đã gọi tôi đến và hỏi xem liệu tôi có thể làm được công việc này không.

Ngay lập tức, tôi trả lời là có. “Được rồi”, ông ta nói, “tôi sẽ cho cậu đến đó thử làm xem sao”.

Tôi đi bằng xe chở thư và đã có một chuyến đi thú vị nhất từ trước đến giờ. Ông David Bruce, luật sư nổi tiếng gốc Scotland, và chị của ông ta cũng tình cờ là những hành khách. Đó là

chuyến đi xa đầu tiên của tôi và cũng là lần đầu tiên tôi được ngắm nhìn cảnh nông thôn.

Khách sạn ở Greensburg là nơi tôi ăn bữa đầu tiên ở nơi công cộng. Tôi thấy thức ăn ngon tuyệt vời.

Đây là vào năm 1852. Người ta đã tiến hành mở rộng và đắp cao con đường gần Greensburg để làm đường sắt Pennsylvania. Tôi thường đi bộ ra đó vào buổi sáng sớm để xem công việc tiến triển đến đâu và mơ mộng một chút rằng tôi sẽ sớm được làm việc cho công ty lớn này. Đây là

vị trí đầu tiên tôi được nắm giữ trong ngành dịch vụ điện tín và tôi rất hồi hộp nên luôn ở tư thế sẵn sàng phòng khi tôi được cần đến, đó là vào một đêm rất muộn, tôi ngồi trong văn phòng khi ngoài trời đang có bão nhưng không muốn cắt đường dây liên lạc. Tôi liền lĩnh ngồi rất gần bàn

phím và đã bị đánh bật ra khỏi ghế. Một tia chớp suýt nữa đã kết thúc sự nghiệp của tôi. Mọi người khuyên tôi phải cẩn thận khi trời có bão. Tôi đã hoàn thành tốt nhiệm vụ nhỏ của mình ở Greensburg, điều này làm hài lòng các vị quản lý. Tôi trở về Pittsburgh và được đón chào với một vầng hào quang trên đầu trong mắt những đứa trẻ khác. Tôi nhanh chóng được thăng chức. Họ cần một người trực tổng đài mới và ông Brooks đánh điện cho James D. Reid, về sau là bạn thân của tôi, khi ấy là tổng quản lý đường dây liên lạc, một mẫu người Scotland tuyệt vời khác, và đã đề cử tôi làm trợ lý trực tổng đài. Bức điện trả lời từ Louisville cho biết ông Reid hoàn toàn đồng ý đề cử “Andy” miễn là ông Brooks thấy cậu có đủ khả năng. Kết quả tôi được làm nhân viên trực tổng đài của văn phòng điện tín với mức lương 25 đô la mỗi tháng, một số tiền mà khi ấy tôi cho là cả một gia tài. Nhờ có ông Brooks và ông Reid mà tôi được chuyển từ vị trí của người đưa tin sang làm việc ở phòng điều khiển²¹. Lúc đó tôi đã 17 tuổi và bắt đầu học việc. Nhưng giờ đây, tôi đang thực hiện vai trò của một người đàn ông chứ không còn là một cậu bé kiếm được 1 đô la mỗi ngày nữa.

Phòng điều khiển của văn phòng điện tín là một trường học lý tưởng cho một người trẻ tuổi. Ở đó anh ta phải làm việc với bút chì và giấy, với cách hành văn và sự sáng tạo. Tại đó, chút kiến thức mà tôi có được về các sự kiện ở Anh và châu Âu đã tỏ ra rất có ích cho công việc của tôi. Tri thức luôn có ích không theo cách này thì cũng theo cách khác. Luôn luôn là như vậy. Tin tức nước ngoài được truyền về theo đường dây từ Cape Race, và việc nhận các tin tức về “đầu máy hơi nước” là một trong những nhiệm vụ cao cả nhất của chúng tôi. Tôi thích công việc này hơn bất kỳ một công việc nào khác và nhanh chóng ngấm hiểu là đã được giao cho nhiệm vụ này.

Đường dây truyền tin trong thời kỳ đó hoạt động rất kém. Khi có bão xảy ra, tôi phải đoán rất

hiều. Khả năng suy đoán của tôi có thể nói là phi thường. Công việc yêu thích của tôi là lấp đầy những chỗ trống thay vì làm gián đoạn người gửi và phải mất hàng phút mới suy đoán được một hay hai từ bị mất. Đối với tin nước ngoài, việc suy đoán này không có gì nguy hiểm vì nếu nhân viên trực tổng đài nào liều lĩnh đưa ra những suy đoán thái quá thì họ cũng không phải gặp rắc rối nghiêm trọng. Kiến thức về các sự kiện nước ngoài của tôi ngày càng mở rộng, đặc biệt là các sự kiện liên quan đến nước Anh. Chỉ cần tôi đoán đúng được một, hai chữ đầu thì suy đoán của tôi có thể đảm bảo tính chính xác. Trước đây, tờ báo Pittsburgh thường cử một phóng viên đến văn phòng để sao chép các tin báo chí. Về sau, họ bổ nhiệm một người chịu trách nhiệm cho tất cả các bài báo và anh ta cho biết có thể tạo ra nhiều bản sao tin tức ngay khi nhận được chúng. Tôi được phân công giúp anh ta làm năm bản sao cho tất cả các mẫu tin báo chí.

“Tôi thích nét mặt của cậu bé, mặc dù còn nhỏ nhưng dễ dàng nhận ra cậu có đầy nghị lực. Cậu làm việc với tôi chưa được một tháng thì đã hỏi xem tôi có thể dạy cậu cách đánh điện tín được không. Tôi bắt đầu hướng dẫn cho cậu và nhận thấy cậu là một học sinh thông minh”.

Reid sinh ra gần Dunfermline và 40 năm sau đó, ngài Carnegie đã có thể ủng hộ ông làm lãnh sự Mỹ ở Dunfermline.

Anh đã trả tôi 1 đô la mỗi tuần cho công việc làm thêm này. Công việc đầu tiên cho báo chí đó đã đem về cho tôi khoản thù lao rất khiêm tốn, chắc chắn là vậy, nhưng nó góp phần làm tăng thu nhập của tôi lên 30 đô la mỗi tháng. Trong những ngày đó, mỗi một đô la đều có giá trị. Gia đình tôi dần dần ổn định, tương lai là một triệu phú dường như sắp hiện ra.

Một sự kiện nữa tạo ra ảnh hưởng có tính quyết định đối với tôi là việc tôi gia nhập “Hội văn học Webster” cùng với các bạn của mình, năm người bạn đáng tin cậy mà tôi đã nhắc đến ở trên. Chúng tôi lập thành một nhóm và gắn bó chặt chẽ với nhau. Điều này hết sức có lợi cho tất cả chúng tôi. Trước đó, chúng tôi đã thành lập một câu lạc bộ thảo luận nhỏ, họp trong phòng của cha ông Phipps, nơi mà những người đóng giày dạo làm việc cả ngày. Tôi hiểu rằng không có cách nào có lợi hơn cho thanh niên bằng cách gia nhập vào một câu lạc bộ kiểu như vậy. Phần lớn những gì tôi đọc được trong sách đã giúp ích cho tôi chuẩn bị cho các cuộc tranh luận sắp diễn ra và đưa đến những ý tưởng rõ ràng, chính xác. Khả năng giữ bình tĩnh mà sau này tôi có được khi đứng trước khán giả là nhờ những kinh nghiệm từ “Hội Webster”. Hai nguyên tắc khi phát biểu của tôi lúc bấy giờ (và cả bây giờ) là:

Hãy thật tự nhiên trước khán giả, đơn giản chỉ là trò chuyện với họ chứ đừng nói huênh hoang với họ. Đừng cố trở thành một người khác, hãy là chính mình và trò chuyện với họ, đừng bao giờ “hùng biện” cho đến khi nào không thể nào tránh được điều đó.

Cuối cùng, tôi cũng đã trở thành nhân viên trực tổng đài bằng âm thanh, hoàn toàn không cần đến in ấn nữa.

Thành công này lúc bấy giờ rất hiếm đến nỗi những ai đến thăm văn phòng đều rất hài lòng với chiến công khác thường đó. Điều này giúp tôi được chú ý đến khi có một cơn lũ lớn phá huỷ toàn bộ đường dây truyền tin giữa Steubenville và Wheeling, một khoảng cách dài 25 dặm, tôi đã được cử đến Steubenville để đảm nhận toàn bộ công việc và để truyền tin giữa miền Đông và miền Tây, cứ một hay hai tiếng một lần tôi lại gửi điện tín theo những con thuyền nhỏ xuôi dòng sông về Wheeling. Đổi lại, mỗi con thuyền quay trở về đều mang theo những cuộn điện báo mà tôi đã đánh điện cho miền Đông. Bằng cách này, trong vòng hơn một tuần, toàn bộ việc truyền tin giữa miền Đông và miền Tây thông qua Pittsburgh vẫn được duy trì.

Khi đang ở Steubenville, tôi nhận được tin cha tôi sẽ đi đến Wheeling và Cincinnati để bán khăn trải bàn mà ông dệt được. Tôi đợi thuyền đến nhưng mãi tới tối muộn nó mới cập bến. Tôi xuống đó gặp cha. Tôi nhớ rõ lúc ấy tôi đã vô cùng cảm động khi nhận thấy cha đã quyết định không mua vé cabin mà mua vé ở sàn tàu. Tôi cảm thấy rất tức giận khi một con người tốt như vậy buộc phải đi lại theo kiểu đó. Nhưng tôi thấy an ủi khi nói rằng: “Cha à, sẽ không còn bao lâu nữa đâu thì cha và mẹ có thể đi bằng xe riêng của mình”.

Cha tôi là người hay xấu hổ, kín đáo và cực kỳ nhạy cảm. Ông rất tiết kiệm lời khen (tính cách điển hình của người Scotland) vì sợ rằng những đứa con của mình sẽ bị tác động quá nhiều; nhưng khi xúc động thì ông hay mất bình tĩnh. Lần này, ông xúc động đến nỗi đã nắm lấy bàn tay tôi nhìn tôi bằng ánh mắt mà tôi thường thấy và không bao giờ có thể quên được. Ông chậm rãi nói: “Andrew à, cha rất tự hào về con”.

Giọng nói của ông run run và dường như ông cảm thấy ngượng khi nói nhiều như vậy. Tôi nhìn thấy ông gạt nước mắt khi chúc tôi ngủ ngon và bảo tôi quay về văn phòng. Những lời nói đó vẫn còn âm vang bên tai tôi và sưởi ấm trái tim tôi trong suốt cuộc đời. Chúng tôi đã hiểu nhau. Người Scotland thật kín đáo! Lúc cảm động nhất là lúc ít lời nhất. Đúng là như vậy đấy. Có những nỗi niềm sâu kín thiêng liêng mà thật là không phải khi chạm vào đó. Im lặng còn có sức mạnh hơn cả lời nói. Cha tôi là một trong những người đàn ông đáng kính nhất, được bạn bè yêu quý, là người mộ đạo, mặc dù ông không theo giáo phái hay thần học nào cả. Ông không thuộc về thế giới trần tục mà hoàn toàn thuộc về thiên đàng. Ông tốt bụng nhưng kín đáo. Than ôi! Ông đã ra đi ngay sau khi trở về nhà từ chuyến đi đến miền Tây đó. Ông ra đi đúng vào lúc chúng tôi có thể đem đến cho ông một cuộc sống an nhàn và thoải mái.

Sau khi trở về Pittsburgh không lâu, tôi đã làm quen với một người đàn ông rất đặc biệt, Thomas A. Scott. Ở văn phòng, người ta dành tặng cho ông danh hiệu “thiên tài” cũng không có

gì là quá cả. Ông đã đến Pittsburgh với tư cách là Giám đốc chi nhánh của Công ty Đường sắt Pennsylvania. Truyền tin bằng điện rất cần thiết cho ông và người quản lý cấp trên, ông Lombaert, Tổng quản lý ở Altoona. Vì vậy, ông phải đến phòng điện tín vào buổi đêm, và tôi tình cờ là người trực ở đó vài lần. Một hôm, một trong số các trợ lý của ông mà tôi quen biết đã khiến tôi sửng sốt khi bảo rằng ông Scott đã hỏi anh ta xem liệu tôi có khả năng làm thư ký và người trực điện tín cho ông ta hay không. Và anh ta đã trả lời: “Điều này không thể được. Vì hiện giờ anh ta đang là người trực tổng đài ở đây”. Nhưng khi nghe thấy điều này, tôi đã nói ngay lập tức: “Không phải trả lời nhanh như thế đâu ạ. Ông ấy có thể thuê tôi. Tôi muốn thoát khỏi cuộc sống chỉ ngồi lì trong văn phòng này. Xin anh hãy đến gặp ông ta và bảo với ông ta như vậy”.

Kết quả là ngày mùng 1 tháng 2 năm 1853, tôi nhận công việc đó với mức lương 35 đô la mỗi tháng. Mức tăng từ 25 đô la lên đến 35 đô la mỗi tháng là mức tăng lớn nhất mà tôi từng đạt được. Đường dây điện tín công cộng tạm thời được đưa vào phòng của ông Scott ở nhà kho bên ngoài. Công ty Đường sắt Pennsylvania được phép sử dụng đường dây này vào những thời điểm không làm ảnh hưởng đến việc công cho đến khi nào họ hoàn thành đường dây riêng đang được xây dựng.

Công ty đường sắt

Từ phòng điều khiển của Công ty điện báo, giờ đây tôi đã bước chân vào một thế giới rộng mở. Ban đầu, sự thay đổi đó không hề dễ chịu chút nào. Tôi vừa mới sang tuổi 18 và một cậu nhóc mới chững ấy tuổi thì khó có thể biết được gì khác ngoài những thứ thật thuần khiết và tốt đẹp. Tôi tin là cho tới lúc đó, tôi vẫn chưa từng nói một lời nào xấu xa và cũng chưa bao giờ phải nghe những lời như vậy. Tôi không hề biết tí gì về những thứ hèn hạ, đê tiện. Thật may mắn vì trước giờ tôi chỉ gặp toàn những người tử tế.

Nhưng giờ thì tôi lại bị quăng vào giữa một đám người thật lỗ mãng, vì khi ấy một phần của văn phòng tạm thời là các cửa hàng và trụ sở của những người điều hành hàng hoá, những người gác phanh và cứu hoả. Tất cả họ đều làm việc trong cùng một phòng với quản lý Scott và tôi, và họ đã tận dụng căn phòng ấy. Đó là một thế giới hoàn toàn khác lạ so với thế giới quen thuộc trước kia của tôi. Tôi không hề cảm thấy không vui về việc này. Lần đầu tiên, tôi biết tới cái tốt và cái xấu, đây cũng là điều cần thiết. Tuy nhiên, tôi còn có gia đình, một môi trường thật ngọt ngào và tinh khiết, nơi chưa từng diễn ra bất kỳ điều gì xấu xa hay lỗ mãng, và ngoài ra, còn có một thế giới khác, ở đó tôi và bạn bè mình được sát cánh cùng nhau, tất cả đều là những thanh niên tốt đang nỗ lực hoàn thiện mình để trở thành những công dân được kính trọng. Tôi trải qua giai đoạn này của cuộc đời lòng ghét cay ghét đắng những gì xa lạ với bản chất của tôi hay những gì khác với những điều tôi được dạy dỗ. Nhưng có lẽ kinh nghiệm mà tôi có được khi ở cùng những con người lỗ mãng đó không phải là không có ích bởi nó giúp tôi biết khinh ghét việc nhai hoặc hút thuốc lá, chửi thề hoặc dùng những thứ ngôn ngữ chợ búa. Thật may là cả đời tôi đã căm ghét những điều đó.

Tôi không muốn nói rằng những người mà tôi nhắc tới thực sự là những kẻ hạ cấp và xấu xa. Thời đó, thói quen chửi thề, ăn nói lỗ mãng, nhai, hút hay hít thuốc lá phổ biến hơn ngày nay và không bị coi là điều gì ghê gớm lắm. Ngành đường sắt mới ra đời, đã thu hút nhiều con người lỗ mãng như vậy từ ngành đường sông chuyển sang. Tuy nhiên, trong số ấy, vẫn có nhiều người là những thanh niên tử tế cố gắng sống sao để được đời tôn trọng và được giao cho những trọng trách. Và tôi cũng phải nói rằng hầu hết họ đều tử tế đối với tôi. Cuối cùng, cũng đã có một sự thay đổi khi ông Scott có phòng riêng, nơi tôi và ông cùng làm việc.

Ông Scott nhanh chóng cử tôi đi Altoona để nhận các bảng tiền lương và các tấm séc của công ty. Khi ấy, đoạn đường sắt qua núi Allegheny vẫn chưa hoàn thành và tôi đã phải băng qua những đoạn đường dốc. Điều này khiến cho chuyến đi lần đó trở nên đáng nhớ đối với tôi.

Altoona khi ấy cũng mới chỉ có một vài căn nhà do công ty xây dựng. Các cửa hàng vẫn đang

trong quá trình hoàn thành và lúc đó vẫn chưa có chút bóng dáng nào của một thành phố lớn như ngày nay. Chính tại đó lần đầu tiên, tôi đã được gặp một con người vĩ đại của ngành đường sắt - Tổng quản lý Lombaert. Thư ký của ông lúc đó là bạn tôi, Robert Pitcairn, người mà tôi đã tìm giúp được một công việc trong ngành đường sắt, để “Davy”, “Bob” và “Andy” vẫn được làm cùng ngành với nhau. Ba chúng tôi đều đã rời Công ty điện báo để chuyển sang Công ty Đường sắt Pennsylvania.

Ông Lombaert khác xa so với ông Scott; ông ta không dễ gần mà khá nghiêm khắc và cứng rắn. Các bạn thử tưởng tượng xem Robert và tôi đã ngạc nhiên đến mức nào khi sau một vài lời trao đổi với tôi, ông Lombaert đã nói thêm rằng: “Cậu phải tới uống trà với chúng tôi tối nay đây”. Tôi lắp bắp câu gì đó để trả lời đồng ý và chờ đến giờ hẹn với sự bồn chồn cao độ. Cho tới bây giờ, tôi vẫn coi đó là một lời mời vinh dự nhất mà tôi từng nhận được. Bà Lombaert vô cùng tốt bụng, và ông Lombaert đã giới thiệu tôi với bà rằng: “Đây là cậu Andy của ông Scott”. Tôi rất đỗi tự hào khi được công nhận là người của ông Scott.

Một sự cố xảy ra trong chuyến đi đó suýt nữa đã làm tiêu tan sự nghiệp của tôi. Vào sáng ngày hôm sau, tôi lên đường đi Pittsburgh, mang theo các bảng tiền lương và những tấm séc, mà tôi cứ tưởng đã nằm an toàn bên dưới chiếc áo gi-lê của tôi. Gối đồ đó quá lớn, không bỏ vừa vào túi áo hay túi quần. Khi ấy tôi là một người mới bước vào ngành đường sắt, vẫn còn tràn đầy nhiệt tình và thích ngồi trên phía đầu máy. Tôi lên phía đầu máy của chuyến tàu tới Hollidaysburgh, nơi hệ thống đường sắt của bang đã được nối xuyên qua núi. Quãng đường thực sự dần xóc. Đi được một đoạn đường, tôi bỗng hoảng hốt khi phát hiện ra rằng do đường xóc nên gối đồ đã rơi ra khi nào không hay. Tôi đã đánh mất nó! Tôi sẽ khó mà tránh khỏi một thực tế rằng việc đó sẽ huỷ hoại đời tôi. Được cử đi lĩnh các bảng lương và séc cho công ty nhưng tôi lại đánh mất. Một công việc đáng lẽ ra đem lại niềm vinh dự cho tôi thì giờ đây lại trở thành một cơn ác mộng. Tôi gọi người kỹ sư và nói với ông ta rằng chắc hẳn gối đồ bị rơi ra trong vòng vài dặm trước đó. Ông ta có chịu cho tàu chạy lùi lại để tôi tìm nó không? Ông thật tốt bụng khi làm thế. Tôi quan sát đường tàu và nhìn thấy gối đồ đang nằm trên bờ một dòng suối lớn, chỉ cách mép nước có vài chục phân. Tôi hầu như không thể tin vào mắt mình. Tôi chạy xuống và vồ lấy nó. Gối đồ vẫn nguyên vẹn.

Không cần phải nói hẳn các bạn cũng đoán được tôi đã không rời tay khỏi nó một phút nào cho tới khi tới Pittsburgh an toàn. Chỉ có người kỹ sư và người lính cứu hoả là biết về sự bất cẩn của tôi và đã hứa sẽ giữ bí mật về việc đó.

Mãi sau này tôi mới dám kể cho mọi người nghe câu chuyện đó. Giả sử gối đồ bị văng ra thêm một quãng nữa và bị dòng suối cuốn trôi đi thì không biết tôi phải mất bao nhiêu năm cống

hiển trưng thành mới có thể xóa mờ được蹄 vết do một phút bất cẩn đó để lại. Nếu như vận may không mỉm cười với tôi thì tôi đã không còn được tin tưởng nữa, điều không thể thiếu nếu tôi muốn thành công. Từ đó, tôi không bao giờ đồng ý về việc quá nghiêm khắc với những người trẻ, ngay cả khi họ phạm phải một vài sai lầm chết người; và tôi đã luôn cố gắng làm như vậy khi nghĩ tới sự khác biệt sẽ xảy đến với sự nghiệp của tôi nếu như trong sự cố đó tôi không tìm lại được gói đồ đã đánh rơi bên bờ suối cách Hollidaysburgh mấy dặm. Đến giờ, tôi vẫn có thể dễ dàng tìm lại được đúng chỗ đó, và mỗi lần đi qua chặng đường ấy bao giờ tôi như vẫn nhìn thấy gói đồ màu nâu nhạt còn nằm trên bờ suối. Nó như đang nói với tôi: “Được rồi, chàng trai của tôi! Chúa Trời tốt bụng đã giúp cậu, nhưng đừng bao giờ lặp lại chuyện đó!”

Khi còn trẻ tôi là người kịch liệt phản đối chế độ nô lệ và nhiệt liệt hoan nghênh cuộc họp toàn quốc đầu tiên của Đảng Cộng hoà ở Pittsburgh, ngày 22 tháng 2 năm 1856, mặc dù lúc đó tôi chưa được phép bỏ phiếu vì còn quá trẻ. Tôi dõi theo những người đàn ông lỗi lạc đó khi họ đi trên phố và lòng tràn ngập sự ngưỡng mộ các Thượng nghị sĩ Wilson, Hale và những người khác. Trước đó, tôi đã từng tổ chức một câu lạc bộ gồm một trăm nhân viên làm trong ngành đường sắt cho tờ Diễn đàn hàng tuần New York và thỉnh thoảng mạo muội viết những bài báo ngắn gửi cho biên tập viên nổi tiếng Horace Greeley, người đã có nhiều đóng góp trong việc khuyến khích mọi người hành động về vấn đề sống còn này.

Lần đầu tiên nhìn thấy bài báo của mình được đăng trên diễn đàn tự do đó, một diễn đàn đầy chất lửa, đương nhiên đã để lại một dấu ấn trong sự nghiệp của tôi. Tôi đã giữ tờ báo đó trong nhiều năm. Giờ đây, khi nhìn lại, người ta không thể không xót xa trước cái giá quá đắt mà Cuộc Nội chiến đã giải thoát đất nước chúng ta khỏi thảm hoạ, nhưng không chỉ có chế độ nô lệ là thứ cần bãi bỏ. Hệ thống liên bang lỏng lẻo, các bang được trao quá nhiều quyền hạn là những điều chắc chắn sẽ ngăn cản, hoặc ít nhất là trì hoãn trong thời gian dài, việc thành lập một chính quyền trung ương vững mạnh với đầy đủ quyền lực. Tư tưởng của các bang miền Nam có xu hướng ly khai. Ngày nay, xu hướng đó đã chuyển sang hướng tâm, tất cả đều hướng về chính quyền trung ương dưới sự thống nhất chung về quyền lực của Tòa án Tối cao với cơ chế ra quyết định rất hợp lý, một phần dựa trên các phán quyết của các luật sư, một phần dựa theo quyết định của các chính khách. Sự thống nhất trong nhiều lĩnh vực chắc chắn được bảo đảm. Hôn nhân, ly dị, phá sản, giám sát đường sắt, quản lý các tập đoàn, và một số bộ phận khác dù bằng cách này hay bằng cách khác đều nên chịu sự quản lý chung.

Không lâu sau đó, Công ty Đường sắt đã xây dựng tuyến điện tín riêng của mình. Chúng tôi phải tuyển dụng các điện tín viên. Hầu hết họ đều được đào tạo tại các văn phòng của chúng tôi ở Pittsburgh. Bộ phận kinh doanh điện tín tiếp tục phát triển với tốc độ đáng kinh ngạc.

Chúng tôi hầu như không đáp ứng kịp trang thiết bị. Cần phải xây dựng thêm các văn phòng điện tín mới.

Cậu bé chuyển điện cùng tôi ngày nào, “Davy” McCargo, đã được tôi chỉ định làm quản lý bộ phận điện tín vào ngày 11 tháng 3 năm 1859. Người ta nói với tôi rằng “Davy” và tôi vinh dự được coi là những người đầu tiên tại Mỹ tuyển dụng nữ thanh niên vào làm điện tín viên trong ngành đường sắt và có lẽ là đầu tiên với cả các ngành khác. Theo kinh nghiệm của chúng tôi, các điện tín viên trẻ là nữ thanh niên còn đáng tin cậy hơn các nam thanh niên. Trong số các công việc mới mà phụ nữ tham gia vào, tôi không thấy công việc nào phù hợp đối với họ hơn là công việc làm điện tín viên.

Ông Scott là người thượng cấp dễ chịu nhất mà người ta từng gặp và tôi đã sớm trở nên gần bó với ông. Ông là một người tuyệt vời và tôi dành cho ông tất cả sự ngưỡng mộ theo kiểu tôn thờ anh hùng của tuổi trẻ. Rồi tôi còn tưởng tượng chuyện ông sẽ trở thành Chủ tịch của Công ty Đường sắt Pennsylvania - một vị trí mà sau này ông đã đạt được. Dưới sự chỉ đạo của ông, dần dần tôi được giao những nhiệm vụ không chỉ thuộc về bộ phận của mình và tôi có thể nói rằng sự thăng tiến trong nghề của tôi là nhờ một sự cố mà tôi vẫn còn nhớ rõ mồn một.

Khi ấy, chỉ có một tuyến đường sắt duy nhất. Các yêu cầu điều tàu bằng điện tín trở nên cần thiết, mặc dù lúc đó việc điều hành tàu bằng điện tín vẫn còn chưa phổ biến. Tôi tin rằng lúc đó ngoài người quản lý ra, không ai được phép ra lệnh điều tàu trong hệ thống đường sắt Pennsylvania hay bất cứ hệ thống nào khác. Việc truyền lệnh điều tàu bằng điện tín vẫn còn là một cách thức nguy hiểm vì toàn bộ hệ thống quản lý đường sắt vẫn còn đang trong giai đoạn phát triển sơ khai, và vẫn chưa có nhân lực được đào tạo cho công việc này. Ông Scott phải đi vắng hết đêm này qua đêm khác đến các điểm mà đường truyền bị đứt gãy hay hỏng hóc để giám sát việc thông tuyến. Vì thế không có gì lạ khi nhiều buổi sáng, ông không có mặt tại văn phòng.

Một buổi sáng, tôi tới văn phòng và phát hiện ra rằng có một tai nạn nghiêm trọng ở Chi nhánh phía Đông đã làm cho chuyến tàu khách tốc hành về phía Tây bị ngừng trệ nhưng chuyến tàu khách tốc hành về phía Đông vẫn đang lăn bánh với những người cầm cờ hiệu đứng trước mỗi khúc quanh. Những chuyến tàu chở hàng hoá từ hai hướng vẫn đang đứng im hai bên đường tàu. Ông Scott vẫn không thấy đâu. Cuối cùng, tôi không thể không bắt tay vào, nhận trách nhiệm ra các lệnh điều khiển tàu và đưa mọi thứ vào trật tự. “Địa ngục hoặc Tu viện Westminster”, một suy nghĩ thoáng lướt qua trong tâm trí tôi. Tôi biết rằng điều đó có thể dẫn tới việc tôi bị sa thải, bị sỉ nhục, thậm chí cả bị truy tố hình sự nếu như tôi phạm sai lầm. Mặt khác, tôi có thể sẽ giúp thông đường cho những người lái tàu hàng đã mệt mỏi chờ

đội suốt đêm. Tôi có thể làm mọi thứ chuyển động. Tôi biết là tôi có thể. Tôi đã nhiều lần làm như vậy khi đánh điện điều tàu theo lệnh của ông Scott. Tôi biết tôi phải làm gì và vậy là tôi bắt đầu. Tôi nhân danh ông đưa ra mệnh lệnh, khởi động từng chuyển tàu một và ngồi bên cạnh cỗ máy chăm chú theo dõi từng tiếng tích tè, điều khiển các chuyển tàu luân chuyển từ ga này qua ga khác, với sự thận trọng tối đa, và đã giúp cho mọi thứ hoạt động trôi chảy cho tới khi ông Scott tới văn phòng. Ông đã nghe về việc các chuyển tàu bị trễ. Lờ đầu tiên ông hỏi:

“Mọi việc thế nào rồi?”

Ông nhanh chóng tới bên cạnh tôi, chớp lấy chiếc bút chì và bắt đầu viết các lệnh điều tàu. Lúc đó, tôi buộc phải mở miệng và dè dặt nói:

“Chú Scott, cháu không thấy chú ở đâu cả và cháu đã thay mặt chú đưa ra các lệnh điều tàu vào sáng sớm nay”.

“Mọi thứ ổn cả chứ? Thế chuyển tàu tốc hành phía Đông ở đâu?”

Tôi cho ông xem các bức điện và chỉ cho ông vị trí của các chuyển tàu trên từng tuyến - hàng hoá, tàu và mọi thứ - cho ông xem câu trả lời của những người lái tàu khác nhau, các báo cáo cuối cùng tại các nhà ga nơi các chuyển tàu đã đi qua. Mọi thứ đều ổn. Ông nhìn thẳng vào mặt tôi trong chốc lát. Tôi không dám nhìn lên mặt ông. Tôi không biết được chuyện gì sắp sửa xảy ra. Ông không nói một lời nào mà rà soát lại một cách kỹ lưỡng những gì đã xảy ra. Ông vẫn không nói gì. Một lát sau, ông từ bàn tôi chuyển qua bàn của ông, và thế là câu chuyện kết thúc. Ông không dám đồng ý với những gì tôi đã làm, nhưng cũng không phê bình tôi. Nếu mọi việc ổn cả thì không sao, nếu có chuyện xảy ra thì trách nhiệm là của tôi. Vậy là mọi chuyện cũng ổn thoả, nhưng tôi để ý thấy các buổi sáng sau đó, ông đến văn phòng làm việc rất đều đặn và đúng giờ.

Đương nhiên tôi không bao giờ kể chuyện đó với một ai. Không một người lái tàu nào biết người ra lệnh điều tàu lần đó không phải là ông Scott. Tôi dường như đã định sẵn trong đầu rằng nếu chuyện tương tự xảy ra lần nữa thì tôi sẽ không dám lặp lại những gì của buổi sáng hôm đó trừ khi tôi được phép làm như thế. Tôi cảm thấy khá căng thẳng về những gì tôi đã làm cho tới khi nghe ông Franciscus, khi ấy đang phụ trách bộ phận hàng hoá tại Pittsburgh, kể rằng ông Scott đã hỏi ông vào tối hôm sau cái buổi sáng đáng nhớ đó rằng:

“Anh có biết cậu quý con tóc màu bạc người Scotland của tôi đã làm gì không?”

“Không”.

“Tôi sẽ bị phê bình nếu cậu ấy không điều khiển tàu của Chi nhánh nhân danh tôi cho dù không hề được phép”.

“Và cậu ấy làm ổn cả chứ?”, Franciscus lại hỏi.

“À vâng, ổn cả”.

Điều đó khiến tôi cảm thấy rất vui. Đương nhiên tôi đã có cơ sở cho những lần tiếp theo và cứ can đảm như vậy mà làm. Từ ngày đó trở đi, ít khi ông Scott phải tự mình ra lệnh điều tàu nữa.

Con người vĩ đại nhất trong mắt tôi lúc đó là John Edgar Thomson, Chủ tịch Công ty Pennsylvania, người mà chúng tôi đã lấy tên để đặt cho nhà máy sản xuất thanh ray bằng thép của mình. Ông là người kín đáo và ít nói nhất sau Tướng Grant mà tôi từng được biết, mặc dù Tướng Grant liến thoắng hơn khi ở nhà cùng bạn bè. Ông đi dạo như thể chẳng nhìn thấy ai trong những lần ghé thăm Pittsburgh theo định kỳ. Sau này, tôi phát hiện ra rằng sự kín đáo đó là xuất phát từ sự ngại ngùng. Tôi đã rất ngạc nhiên khi ở trong phòng ông Scott, ông đã tới bên máy điện tín và chào tôi là “cậu Andy của Scott”.

Nhưng sau đó, tôi được biết đó là do ông đã nghe nói về “chiến công” điều hành tàu của tôi. Chàng trai trẻ đã giành được phân nửa chiến thắng trong cuộc chiến trên đường đời của mình khi anh ta bắt đầu có mối quan hệ cá nhân với các quan chức cấp cao, và mỗi người nên đặt ra mục tiêu lớn lao là làm được điều gì đó vượt qua phạm vi trách nhiệm của mình - một điều gì đó có thể thu hút được sự chú ý từ thượng cấp của anh ta.

Một thời gian sau, ông Scott muốn đi du lịch một vài tuần và đề nghị ông Lombaert cho phép tôi phụ trách Chi nhánh. Ông quả là liều lĩnh khi làm như vậy vì tôi cũng mới chỉ bước vào tuổi 20 chưa được bao lâu. Đề nghị được chấp thuận. Đó là một cơ hội quan trọng của đời tôi. Ngoài một tai nạn của một chiếc tàu do một sự bất cẩn không thể tha thứ của tổ lái, mọi thứ đều diễn ra tốt đẹp trong thời gian ông vắng mặt. Nhưng tôi cảm thấy rất cáu giận về vụ tai nạn đó. Với quyết tâm hoàn thành mọi nhiệm vụ của ga tàu, tôi đã tổ chức xử vụ đó, cho thẩm tra những người có liên quan, ra quyết định sa thải người vi phạm chính và đình chỉ công việc của hai người khác vì có liên quan đến vụ tai nạn. Đương nhiên sau khi trở về ông Scott đã được thông báo về vụ tai nạn đó và ông đề nghị cho điều tra và xử lý vụ việc. Tôi có cảm giác mình đã đi quá xa, nhưng do đã xử lý xong vụ việc nên tôi đã thông báo với ông rằng mọi việc đã được giải quyết. Tôi đã điều tra vụ việc và trừng phạt những người có lỗi. Một vài người trong số đó đã kháng nghị ông Scott xem xét lại vụ việc, nhưng tôi không thể đồng ý với điều đó cho dù có bị thúc ép. Dù không nói nhưng qua ánh mắt nhìn, tôi nghĩ ông Scott đã hiểu những cảm giác của tôi về vấn đề nhạy cảm này và đã chấp thuận theo ý tôi.

Có thể ông e ngại rằng tôi đã quá nghiêm khắc và có lẽ ông đúng. Một vài năm sau, khi bản thân tôi trở thành người quản lý của chi nhánh, tôi luôn đối xử mềm dẻo với những người mà tôi đã đình chỉ công việc một thời gian. Tôi cảm thấy lương tâm áy náy về cách giải quyết vụ

việc đó của tôi, phiên toà đầu tiên của tôi. Một thẩm phán mới thường có khuynh hướng đứng thẳng hay đứng ngửa người ra phía sau một cách kiêu hãnh. Chỉ có kinh nghiệm mới dạy ta biết được sức mạnh vô biên của lòng nhân từ. Một biện pháp trừng phạt nào đó cần thiết, dù nhẹ, cũng hết sức hiệu quả. Những hình phạt nghiêm khắc là không cần thiết. Một sự khoan hồng hợp tình hợp lý ít nhất là đối với những sai phạm lần đầu thường là biện pháp tốt nhất.

Khi sáu người trong nhóm chúng tôi ngày một hiểu biết hơn thì việc chúng tôi gặp phải và phải đối mặt với những chuyện bí hiểm về cuộc sống và cái chết, về kiếp này và kiếp sau, là điều khó tránh khỏi. Chúng tôi đều được nuôi dạy bởi những bậc cha mẹ thật thà, tử tế và tự tôn, là con chiên của những tôn giáo khác nhau. Nhờ ảnh hưởng của cô McMillan, vợ của một trong những giáo sĩ Cơ đốc hàng đầu của Giáo hội Trưởng lão ở Pittsburgh, mà chúng tôi đã bị cuốn hút vào các mối quan hệ xã hội của nhà thờ chồng cô. Ông McMillan là một người theo thuyết Calvin nghiêm khắc mà tốt bụng của trường phái cũ. Người vợ duyên dáng của ông là một nhà lãnh đạo bẩm sinh của những người trẻ tuổi. Khi gặp cô, chúng tôi luôn cảm thấy thoải mái như ở nhà mình và cũng cảm thấy vui khi được tập trung tại nhà cô hơn bất cứ nơi nào khác. Vì thế, một số người trong chúng tôi thỉnh thoảng vẫn đến dự lễ ở nhà thờ của cô. Một bài thuyết giáo với những lời lẽ hùng hồn nhất về định mệnh mà Miller được nghe ở đó đã đưa thần học thành chủ đề tranh luận sôi nổi giữa chúng tôi.

Những người của Miller là những thành viên nhiệt thành của Hội Giám lý, còn Tom không biết nhiều về các tín điều. Thuyết tiền định, bao gồm cả việc trừng phạt con trẻ - người thì sinh ra sung sướng, người thì ngược lại - đã làm cậu hoảng sợ. Tôi đã ngạc nhiên khi biết rằng sau buổi thuyết giáo, Tom đã tới nhà ông McMillan để thảo luận về vấn đề này và cậu đã thốt ra những lời sau đây khi kết thúc cuộc tranh luận: “Thưa ông McMillan, nếu những gì ông nói là đúng thì Chúa trời của ông là một kẻ độc ác nhất đời,” và bỏ đi để lại vị mục sư đứng đó trong sự ngỡ ngàng. Mất mát lớn nhất đối với nhóm chúng tôi là khi John Phipps tử nạn vì bị ngã ngựa. Điều này đã khiến tất cả chúng tôi bàng hoàng, nhưng tôi nhớ lúc đó tôi đã tự nhủ rằng: “John chỉ trở về nhà mình ở Anh thôi, nơi cậu ấy đã chào đời. Rồi chúng tôi cũng sẽ sớm theo bước cậu và cùng về sống với nhau mãi mãi”. Lúc đó, tôi không hề nghi ngờ gì. Đó không phải là một niềm hy vọng tôi đang cố ép cho mình, mà là một sự chắc chắn. Thật là hạnh phúc cho những ai đang khổ đau lại tìm được một niềm an ủi như vậy. Tất cả chúng ta nên nghe theo lời khuyên của Plato và không bao giờ từ bỏ niềm hy vọng bất tử, “tự cảm dỗ mình như thể bị lừa mê vì hy vọng là điều cao quý và phần thưởng mà nó mang lại thật tuyệt vời”. Quả đúng như vậy. Phép màu đã giúp chúng ta có mặt trong thế giới này để được sống suốt đời với những người thân yêu nhất của mình cũng thần diệu như phép màu đưa chúng ta sang thế giới bên kia để được sống cùng với họ mãi mãi. Cả hai phép màu đó đều không thể có

được đối với những thực thể có giới hạn. Vì vậy, chúng ta hãy tự an ủi mình với niềm hy vọng bất tử “như thể bị bùa mê” theo lời khuyên của Plato, nhưng không bao giờ được quên rằng tất cả chúng ta còn có những nghĩa vụ của mình trên cõi trần này và chốn thiên đàng nằm ngay trong mỗi chúng ta. Thế nhưng phương châm của chúng tôi vẫn là “Biến thiên đường thành nhà mình” chứ không phải “Biến nhà mình thành thiên đường”.

Trong những năm tháng mà tôi đang nhắc tới ở đây, tài sản của gia đình tôi vẫn không ngừng nhiều thêm.

Khoản lương 35 đô la mỗi tháng của tôi đã tăng lên 40, một khoản tăng lương mà ông Scott đã tự nguyện dành cho tôi. Một trong các nhiệm vụ của tôi là hàng tháng trả lương cho nhân viên. Chúng tôi dùng séc của ngân hàng và hàng tháng tôi rút một khoản tiền lương cố định là 2 đồng tiền vàng mệnh giá 20 đô la. Đối với tôi, chúng dường như là những tác phẩm nghệ thuật đẹp nhất trên thế giới. Cả gia đình chúng tôi đã quyết định dành tiền mua một lô đất cùng hai căn nhà khung nho nhỏ, chúng tôi sống trong một căn, còn căn nhà kia, một căn nhà có bốn phòng, cho đến lúc đó vẫn là nơi ở của cô chú Hogan, nhưng sau đó cô chú đã chuyển đi nơi khác. Nhờ có sự giúp đỡ của cô Aitken mà chúng tôi được ở trong ngôi

nhà nhỏ nằm trên xưởng dệt, và bây giờ đến lượt chúng tôi có thể mời cô quay lại ngôi nhà mà trước đây vốn là của cô. Tương tự như vậy, sau khi chúng tôi chuyển vào căn nhà có bốn phòng và chú Hogan đã qua đời, chúng tôi đã mời cô Hogan quay lại ngôi nhà cũ của mình khi chúng tôi chuyển tới Altoona. Chúng tôi phải trả một khoản tiền mặt 100 đô la khi mua nhưng tôi nhớ tổng giá tiền là 700 đô la. Điều khó khăn khi đó là phải thanh toán khoản tiền lãi sáu tháng một lần và dành ra một khoản để tiết kiệm. Không lâu sau, chúng tôi đã thanh toán hết nợ nần và trở thành những người có tài sản, nhưng trước khi đạt được điều đó, một chuyện buồn đầu tiên đã xảy ra với gia đình chúng tôi. Đó là việc cha tôi qua đời vào ngày 2 tháng 10 năm 1855. Ba thành viên còn lại trong gia đình phải đối mặt với nghĩa vụ mưu sinh thật nặng nề. Tuy đau buồn nhưng các nhiệm vụ mưu sinh vẫn còn đó và chúng tôi lại lao vào công việc. Chúng tôi phải dành dụm và chi trả các chi phí liên quan đến việc chữa bệnh cho cha tôi, và cho tới lúc đó, chúng tôi cũng không để dành được nhiều nhận gì mấy.

Và rồi, một trong những kỷ niệm ngọt ngào nhất của chúng tôi vào giai đoạn đầu mới đặt chân sang Mỹ đã xảy đến. Thành viên chủ chốt của Hội Swedenborg chúng tôi là David McCandless. Ông đã để ý đến cha mẹ tôi, nhưng vì họ chỉ thỉnh thoảng mới hỏi thăm nhau vài lời ở nhà thờ vào ngày Chủ Nhật nên tôi không biết rằng họ đã có quan hệ mật thiết với nhau. Tuy nhiên, ông ấy biết rõ về cô Aitken và ông đã nhờ cô nhắn với mẹ tôi rằng nếu bà cần giúp đỡ về mặt tiền bạc trong giai đoạn khó khăn này thì ông sẽ sẵn lòng giúp đỡ những gì cần thiết.

Ông đã nghe nói nhiều về người mẹ quả cảm của tôi và chừng ấy là quá đủ đối với ông.

Dù người ta thường nhận được nhiều đề nghị giúp đỡ chân thành khi sự giúp đỡ không còn cần thiết nữa, hoặc khi đã có thể đền đáp lại sự giúp đỡ đó, nhưng người ta vẫn thường hạnh phúc ghi nhận những lời đề nghị giúp đỡ như một tấm lòng nhân từ vô tư và thuần khiết. Còn trong trường hợp này là một phụ nữ người Scotland nghèo đã goá chồng với đứa con trai đầu lòng mới chập chững bước vào tuổi trưởng thành còn đứa con thứ hai mới ngoài 10 tuổi, và sự bất hạnh của chúng tôi đã làm rung động người đàn ông đó, người đã tìm cách xoa dịu những nỗi mất mát của chúng tôi một cách kín đáo nhất. Mặc dù mẹ tôi có thể từ chối lời đề nghị giúp đỡ nhưng rõ ràng ông McCandless đã giành được một chỗ đứng thiêng liêng trong tim chúng tôi.

Việc cha tôi qua đời đã khiến tôi phải giải quyết nhiều công việc hơn bao giờ hết. Mẹ tôi tiếp tục khâu giày, Tom vẫn đều đặn đi học ở trường công, còn tôi thì tiếp tục làm việc cùng ông Scott tại Công ty Đường sắt.

Đúng vào giai đoạn đó thần may mắn đã gõ cửa nhà tôi. Ông Scott hỏi xem tôi có 500 đô la không. Ông nói nếu tôi có thì ông sẽ giúp tôi đầu tư. 500 xu có vẻ như là gần với số vốn của tôi hơn. Tôi đương nhiên cũng không tiết kiệm được đến 50 đô la để dành cho việc đầu tư, nhưng tôi không thể đánh mất cơ hội được gắn bó về mặt tài chính với ông chủ tuyệt vời của mình. Vì thế, tôi can đảm nói rằng tôi có thể xoay sở để có được khoản tiền đó. Sau đó, ông nói với tôi rằng ông có thể mua được 10 cổ phiếu của Công ty Adams Express, số cổ phiếu ấy đang thuộc về một nhân viên nhà ga, ông Reynolds ở Wikinsburg. Đương nhiên tôi phải thông báo cho mẹ tôi về chuyện này vào tối hôm đó và bà đã nhanh chóng gợi ý cho tôi có thể làm gì tiếp theo. Mà có bao giờ mẹ tôi không giúp đỡ tôi như vậy đâu? Chúng tôi vừa trả xong 500 đô la tiền mua nhà và bà nghĩ rằng ngôi nhà có thể giúp tôi đảm bảo một khoản vay.

Ngay sáng hôm sau, mẹ tôi đón chuyến tàu hơi nước đi Đông Liverpool, và đến tối thì tới nơi. Với sự giúp đỡ của cậu tôi ở đó, bà đã vay được một khoản tiền. Cậu tôi là quan toà hành chính địa phương, một người nổi tiếng tại thị trấn nhỏ đó. Ông có trong tay rất nhiều khoản tiền của các nông dân để dành cho việc đầu tư. Ngôi nhà của chúng tôi đã được thế chấp và mẹ tôi mang về 500 đô la.

Tôi đã trao khoản tiền này cho ông Scott. Ông nhanh chóng mua cho tôi 10 cổ phiếu quý giá kia. Tôi không biết là còn phải trả thêm 100 đô la tiền phí bổ sung, nhưng ông Scott tốt bụng đã nói rằng tôi có thể trả khi nào thuận tiện và đương nhiên điều này chẳng có gì là khó khăn cả.

Đó là khoản đầu tư đầu tiên của tôi. Trong những ngày xưa cũ tươi đẹp đó, khoản lợi tức hàng tháng còn nhiều hơn bây giờ và Công ty Adams Express trả lợi tức cổ phiếu từng tháng một.

Một buổi sáng, tôi thấy một chiếc phong bì màu trắng nằm trên bàn làm việc của mình, với địa chỉ

người nhận được viết tay đề là “Ngài Andrew Carnegie”.

Chữ “Ngài” khiến tôi và mọi người thấy hết sức buồn cười. Trên một góc phong bì là dấu hình tròn của Công ty Adams Express. Tôi mở phong bì ra. Bên trong là một tấm séc 10 đô la trả tại Ngân hàng Hối đoái vàng New York. Tôi sẽ nhớ mãi tấm séc và chữ ký “Thủ quỹ: J. C. Babcock” đó cho tới lúc cuối đời. Tấm séc đó mang lại cho tôi những đồng tiền lãi đầu tiên từ việc đầu tư - những đồng tiền tôi kiếm được mà không phải đổ mồ hôi, sôi nước mắt. “Ơ-rê-ka!” Tôi reo lên. “Đây chính là con ngỗng đẻ trứng vàng!”.

Nhóm chúng tôi thường gặp gỡ nhau vào chiều Chủ Nhật ở trong rừng. Tôi giữ tấm séc đầu tiên đó và khoe với mọi người khi chúng tôi ngồi dưới tán cây một lùm cây yêu thích mà chúng tôi tìm được gần lối đi trong rừng. Những người đi cùng hết sức phấn chấn về việc đó. Không một ai trong chúng tôi có thể tưởng tượng được việc thực hiện khoản đầu tư đó. Chúng tôi quyết tâm tiết kiệm tiền và tìm kiếm cơ hội đầu tư tiếp theo, khoản đầu tư mà chúng tôi sẽ cùng chia nhau. Và trong nhiều năm tiếp theo chúng tôi đã chia nhau thực hiện nhiều khoản đầu tư và cùng sát cánh bên nhau như những đối tác.

Cho tới lúc này, mối quan hệ của tôi vẫn chưa đủ rộng. Bà Franciscus, vợ của nhân viên chuyển hàng cho chúng tôi, là một người tốt và thỉnh thoảng mời tôi tới nhà chơi ở Pittsburgh. Bà thường kể về lần đầu tiên tôi ấn chuông nhà bà ở Phố Thứ ba để chuyển một bức điện cho ông Scott. Bà mời tôi vào nhà nhưng tôi đã rụt rè từ chối và bà phải dỗ dành mãi tôi mới hết e ngại. Nhiều năm liền, bà không tài nào mời được tôi đến dùng bữa tại nhà bà. Tôi rất nhát khi đến chuyện vào nhà người khác cho mãi đến lúc về già; nhưng ông Scott thỉnh thoảng lại nằng nặc mời tôi tới khách sạn để dùng bữa với ông, và đây là những cơ hội tuyệt vời đối với tôi.

Theo như những gì tôi còn nhớ được thì nhà ông Franciscus là ngôi nhà đáng kể đến đầu tiên, ngoại trừ nhà của ông Lombaert ở Altoona, mà tôi đã từng vào thăm. Bất kỳ ngôi nhà nào đối với tôi cũng đều thật nguy nga nếu như nó nằm trên một trong những con phố chính và có sảnh đi vào.

Chủ đề bài báo của tôi là về thái độ của thành phố đối với Công ty Đường sắt Pennsylvania. Bài báo được gửi nặc danh và tôi đã rất ngạc nhiên khi thấy nó được đăng trang trọng trong một chuyên mục của tờ Pittsburg, khi đó do Robert M. Riddle phụ trách và biên tập. Tôi khi đó còn là điện tín viên và đã nhận được một bức điện do ông Stokes gửi cho ông Scott đề nghị xác định ai là tác giả của bài báo.

Tôi biết rằng ông Riddle không nói tên tác giả, vì ông không biết đó là ai; nhưng đồng thời tôi cũng thấy lo sợ rằng lỡ ông Scott ghé thăm ông ta thì ông ta có thể đưa bản thảo cho ông Scott, lúc đó chắc chắn ông Scott sẽ nhận ra ngay lập tức. Vì vậy, tôi đã thú thật với ông Scott và nói với ông rằng tôi chính là tác giả bài báo. Ông có vẻ hoài nghi. Ông nói ông đã đọc bài báo vào buổi sáng và tự hỏi không biết ai là tác giả. Ánh mắt hoài nghi của ông đã không qua khỏi mắt tôi. Ngòi bút đã trở thành một thứ vũ khí đối với tôi. Sau đó không lâu, ông Stokes mời tôi tới nghỉ ở nhà ông vào ngày Chủ Nhật, và cuộc viếng thăm là một điểm sáng trong đời tôi. Kể từ đó chúng tôi là những người bạn thân thiết.

Vẻ nguy nga của ngôi nhà ông Stokes đã để lại ấn tượng đối với tôi, nhưng một điểm của ngôi nhà đáng chú hơn tất cả, đó là mặt chiếc lò sưởi bằng đá cẩm thạch trong thư viện của ông. Ở chính giữa hình vòng cung có hình một cuốn sách đang mở với dòng chữ khắc trên đá cẩm thạch:

“Người không biết suy nghĩ là một kẻ ngốc,

Người biết suy nghĩ sẽ không trở thành kẻ mù quáng,

Người dám suy nghĩ sẽ không phải làm nô lệ”.

Những dòng chữ thanh tao đó đã làm tôi xúc động. Tôi tự nhủ rằng “Một ngày nào đó, một ngày nào đó, mình sẽ có một thư viện” (lúc đó vẫn còn là một dự định tương lai) “và những dòng chữ này sẽ nằm trang hoàng trên mặt lò sưởi giống như ở đây”. Và ngày nay, điều đó đã trở thành sự thật ở New York và Skibo. Một ngày Chủ Nhật khác tôi nghỉ lại ở nhà ông sau đó một thời gian khoảng vài năm cũng rất đáng nhớ. Khi ấy,

tôi đã trở thành Tổng quản lý của Chi nhánh Pittsburgh thuộc Công ty Đường sắt Pennsylvania. Miền Nam đã ly khai. Tôi cảm thấy rất phấn khích và sẵn sàng nhập ngũ. Ông Stokes, vốn là một đảng viên hàng đầu của Đảng Dân chủ, đã lập luận chống lại quyền của các bang miền Bắc trong việc dùng vũ lực để bảo vệ Liên bang. Ông đã có những lời nói cho hả lòng khiến tôi không kiểm chế được mình mà la lên rằng:

“Chú Stokes, bọn cháu sẽ treo cổ những người như chú trong vòng sáu tuần nữa”.

Rồi những điều kỳ lạ đã diễn ra trong những ngày đó. Một thời gian ngắn sau, vẫn chính ông Stokes đó lại đăng ký với tôi ở Washington để được phong hàm thiếu tá trong lực lượng tình nguyện. Lúc đó, tôi đang làm việc tại văn phòng Bộ trưởng Chiến tranh, giúp quản lý mạng đường sắt và điện tín quân sự cho Chính phủ. Ông đã được phong hàm và sau đó đã trở thành Thiếu tá Stokes, và vậy là người đã từng nghi ngờ về quyền lợi của miền Bắc trong việc chiến đấu bảo vệ Liên bang cũng đã tuốt gươm xông pha vì chính nghĩa. Ban đầu người ta

tranh cãi và đưa ra các lý thuyết về các quyền trong Hiến pháp.

Nhưng khi súng đã nổ thì mọi thứ đều trở nên khác biệt. Trong phút chốc mọi thứ đều bị đốt cháy, kể cả những bản Hiến pháp bằng giấy. Liên bang và Quốc kỳ nước Mỹ! Đó là tất cả những gì mọi người quan tâm, và thế đã là quá đủ. Người ta đã dự định Hiến pháp chỉ bảo vệ một lá cờ mà thôi, và như Đại tá Ingersoll đã tuyên bố: “Ở lục địa Hoa Kỳ không có đủ không khí để treo hai lá cờ”.

Người quản lý Pennsylvania

Năm 1856, Ngài Scott được thăng chức làm Tổng quản lý Công ty Đường sắt Pennsylvania thay vào vị trí của Ngài Lombaert, và ông đã mang tôi theo đến Altoona, khi đó tôi mới 23 tuổi. Một thử thách đáng buồn đối với tôi là tôi phải phá vỡ các mối quan hệ ở Pittsburgh, nhưng nghiệp kinh doanh của tôi không thể dễ bị ảnh hưởng dù chỉ trong chốc lát. Mẹ tôi rất hài lòng về điều này, nó thật tuyệt khi bà đang ở trạng thái căng thẳng. Bên cạnh đó, “đi theo người lãnh đạo của tôi” là một nghĩa vụ mà tôi cần phải làm đối với một người bạn quá tốt như Ngài Scott.

Việc ông được lên chức tổng quản lý đã làm tăng thêm sự đổ kỵ ghen ghét; bên cạnh đó, ông còn phải đối đầu với một cuộc biểu tình diễn ra ngay sau khi được bổ nhiệm. Không lâu trước đó, ông đã mất đi người vợ yêu quý của mình ở Pittsburgh, và giờ đây chỉ còn lại những phút giây cô đơn. Tại các trụ sở mới ở Altoona, Scott là một người xa lạ, và dường như ông chẳng thể làm bạn với ai khác ngoài tôi. Trước khi ông đón lũ trẻ và người quản gia của mình ở Pittsburg đến, chúng tôi đã sống nhiều tuần ở khách sạn đường sắt, và như ý nguyện của ông, tôi đã cùng ở với ông trong căn phòng ngủ rộng lớn.

Có vẻ như ông luôn muốn có tôi ở bên. Cuộc biểu tình ngày càng trở nên nghiêm trọng. Tôi nhớ một đêm tôi đã bị đánh thức dậy và được báo rằng công nhân chuyên chở hàng trên tàu đã bỏ tàu lại Mifflin và do đó, tuyến đường đã bị phong tỏa, tất cả giao thông bị ngừng trệ. Ngài Scott khi ấy đang ngủ say. Tôi thật không nỡ quấy rầy ông vì tôi biết ông đã làm việc quá sức và lo lắng quá nhiều rồi. Tuy nhiên, ông đã tỉnh dậy và tôi gợi ý để tôi đi giải quyết việc này. Có vẻ như ông đã lảo đảo thành, trong trạng thái nửa tỉnh nửa mê. Thế là tôi đi đến văn phòng và lấy danh nghĩa ông ấy để nói chuyện với các công nhân về việc đó và hứa với họ ngày hôm sau sẽ tổ chức một cuộc họp ở Altoona. Tôi đã thuyết phục được họ trở lại thực hiện nhiệm vụ của mình và khai thông giao thông.

Không chỉ những công nhân đường sắt có thái độ chống đối, mà cả các nhân viên ở các cửa hàng cũng đang nhanh chóng tổ chức nhập hội với nhóm người bất mãn đó. Tôi biết được điều này theo một cách lạ lùng. Một đêm, khi đang trên đường về nhà trong bóng tối, tôi phát hiện ra có một người đàn ông đang theo sau mình. Ông ta dần dần bắt kịp tôi và nói:

“Tôi không được để ai nhìn thấy tôi đang gặp ông, nhưng ông đã có lần giúp tôi, và lúc ấy tôi đã quyết tâm nếu một lúc nào đó có thể làm được điều gì giúp ông, tôi sẽ làm. Tôi đã từng gọi đến văn phòng ở Pittsburgh và hỏi xin làm thợ rèn. Ông đã trả lời là ở đó không còn công việc nữa, nhưng có thể xin được việc ở Altoona, và nếu tôi chịu chờ vài phút thì ông có thể đánh

điện hỏi giúp tôi. Ông đã bỏ công ra làm vậy, đã xem xét lời đề nghị của tôi, cho tôi qua, và gửi tôi đến đây. Tôi hiện có một công việc rất tốt. Vợ tôi và gia đình tôi đều ở đây, và chưa bao giờ trong đời tôi có được cuộc sống yên ổn như vậy. Và bây giờ tôi muốn cho ông biết một điều sẽ giúp ích ông”.

Tôi lắng nghe và ông ta tiếp tục nói rằng những nhân viên cửa hàng đang nhanh chóng ký vào một tờ giấy cam kết sẽ tham gia biểu tình vào thứ Hai tới. Không thể lãng phí thêm chút thời gian nào nữa, buổi sáng, tôi kể cho Ngài Scott nghe và ngay lập tức ông đã cho in các thông báo dán ở các cửa hàng, cho biết tất cả những người đã ký giấy cam kết tham gia biểu tình đều bị sa thải và họ nên đến văn phòng để được trả nốt lương. Trong lúc đó, chúng tôi đã có được một danh sách tên những người đã ký, và cuộc đình công đáng sợ đã được can thiệp, kéo theo sự kinh hoàng.

Trong đời tôi đã gặp nhiều sự việc tình cờ như việc người thợ rèn đó. Những sự quan tâm nhỏ nhặt, hay một lời nói tốt với những người có thân phận hèn kém, thường đem lại phần thưởng lớn không thể ngờ đến.

Không bao giờ một hành động tốt nào bị bỏ qua. Thậm chí đến tận ngày nay, thỉnh thoảng tôi vẫn gặp những người mà tôi đã quên, họ gợi nhắc lại sự quan tâm nhỏ nhặt nào đó mà tôi đã dành cho họ, đặc biệt khi tôi đảm nhiệm công việc điện báo và ngành đường sắt chính phủ ở Washington trong thời gian xảy ra Cuộc Nội chiến. Có thể là lúc đó tôi đã để họ đi lại trong phạm vi các phòng tuyến giúp một người cha đến với đứa con trai bị thương hay đang bị ốm ở mặt trận, hay giúp đem thi thể cậu ta về nhà, hay một việc tương tự nào đó. Những việc nhỏ nhặt đó đã đem lại những sự quan tâm khiến tôi cảm thấy hạnh phúc nhất và những điều làm tôi hài lòng nhất trong đời. Và có một điều về những hành động như vậy: chúng không vụ lợi và phần thưởng thì thật ngọt ngào tương ứng với sự khiêm nhường của những cá nhân mà anh đã gia ơn. Làm một việc tốt cho một người lao động nghèo còn đáng hơn gấp nhiều lần là làm cho một triệu phú, người có thể trả lại sự giúp đỡ đó vào một ngày nào đó. Những dòng thơ của Wordsworth mới đúng làm sao:

“Phần tốt đẹp nhất trong cuộc đời một người tốt

Là những hành động nhỏ nhặt, không tên, không ai nhớ tới

Của lòng tốt và sự yêu thương”.

Sự kiện lớn (được đánh giá qua các kết quả của nó) trong hai năm tôi ở Altoona cùng Ngài Scott, xuất phát từ việc tôi trở thành nhân chứng chính trong một vụ kiện chống lại công ty đang được xử ở Greensburg, do ông Thiếu tá tài giỏi Stokes, chủ nhà đầu tiên của tôi,

tiến hành. Tôi sợ rằng mình sắp bị bên nguyên đơn gọi ra hầu toà và ông Thiếu tá - với hy vọng trì hoãn vụ kiện - đã yêu cầu Ngài Scott gửi tôi đi khỏi Bang càng nhanh càng tốt. Đây là một cơ hội đáng mừng cho tôi, vì tôi có thể quay về thăm hai người bạn tốt của tôi là Miller và Wilson lúc đó đang phục vụ trong ngành đường sắt ở Crestline, bang Ohio. Trên đường đến đó, trong khi tôi đang ngồi trên chiếc ghế cuối cùng của toa sau và ngắm đường ray thì có một người đàn ông dáng vẻ nông dân đi về phía tôi. Tay ông ta cầm một cái túi nhỏ màu xanh.

Ông ta nói rằng người gác phanh xe lửa đã cho ông ta biết là tôi có liên quan đến Công ty Đường sắt Pennsylvania. Ông ta muốn cho tôi thấy mẫu một toa xe mà ông ta đã sáng tạo ra dành cho việc đi lại ban đêm.

Ông lấy một cái mẫu nhỏ ra khỏi cái túi, đó là một phần của toa xe nằm.

Đó chính là T. T. Woodruff, nhà phát minh ra bộ phận mà ngày nay trở thành một phần không thể thiếu của xã hội văn minh - toa xe nằm. Tôi chợt nhận ra tầm quan trọng của nó. Tôi đã hỏi liệu ông ta có đến Altoona không nếu tôi gửi ông ta đến đó, và tôi hứa sẽ đặt vấn đề với Ngài Scott ngay khi tôi trở về. Tôi không thể vứt bỏ ý tưởng về toa xe nằm đó ra khỏi tâm trí, và rất nóng lòng quay lại Altoona để trình bày ý tưởng với Ngài Scott.

Nghe tôi nói, ông Scott nghĩ tôi đang muốn nắm lấy thời cơ, nhưng ông vẫn khá là tiếp thu ý kiến này và nói tôi có thể đánh điện cho người phát minh đó. Ông ta đã đến và ký giao ước sẽ đưa hai trong số các toa xe của ông vào hoạt động trên đường ray ngay khi chế tạo xong. Sau đó, Ngài Woodruff, trước sự ngạc nhiên đến tột cùng của tôi, Người quản lý Pennsylvania đã đề nghị tôi tham gia doanh nghiệp mới của ông và dành cho tôi lợi tức trong việc kinh doanh.

Tôi nhanh chóng chấp nhận lời đề nghị đó, tin tưởng rằng có thể kiếm thêm thu nhập bằng cách này hay cách khác. Tiền cho hai toa xe đó sẽ được trả góp mỗi tháng sau khi giao nhận. Khi đến hạn trả tiền lần thứ nhất, tôi phải trả 275 đô la. Tôi đã táo bạo quyết định đề nghị chủ nhà băng địa phương, Ngài Lloyd, cho vay khoản tiền đó.

Tôi giải thích vấn đề cho ông ấy, và tôi còn nhớ là ông ấy đã choàng cánh tay to lớn của mình quanh tôi (ông ta cao 6,3 hay 6,4 feet) và nói: “Tại sao không chứ, tất nhiên là tôi sẽ cho vay rồi. Anh thì rất được, Andy”.

Và tôi đã tạo ra khoản tiền đầu tiên của mình ở đây, và thực sự là đã nhờ một ông chủ ngân hàng giữ nó. Một giây phút tự hào trong sự nghiệp một chàng trai trẻ! Những toa xe nằm là một thành công lớn và tôi đã có được khoản thu hàng tháng để trả góp mỗi tháng. Món tiền lớn đầu tiên mà tôi kiếm được là từ nguồn này.

Một thay đổi quan trọng trong cuộc sống của chúng tôi ở Altoona sau khi mẹ và em trai tôi

đến đây là thay vì tiếp tục cuộc sống độc lập, chúng tôi cần có một người phục vụ. Mẹ tôi rất miễn cưỡng khi chấp nhận một người lạ trong gia đình theo sự thuyết phục của chúng tôi. Bà là tất cả, và đã làm mọi thứ cho hai cậu con trai của mình. Đây là cuộc sống của bà, và với tất cả lòng ghen tị của một người phụ nữ mạnh mẽ, bà đã phản nộ trước việc đưa về một người xa lạ, một người sẽ được phép làm bất cứ điều gì trong nhà của bà. Bà đã nấu nướng và phục vụ các cậu con trai của mình, đã giặt giũ và sửa quần áo cho chúng, dọn giường cho chúng và lau chùi cửa nhà cho chúng. Ai dám cướp đi của bà những đặc quyền làm mẹ đó chứ. Nhưng tuy vậy, chúng tôi không thể không có hầu gái. Một người đến, và những người khác tiếp theo, và kèm theo đó phần lớn niềm hạnh phúc đích thực của gia đình có được từ lối sống độc lập bị ảnh hưởng. Được người khác phục vụ những công việc mà một người mẹ làm vì niềm say mê chứ không vì lợi lộc là một sự thay thế chẳng hay ho gì. Một bữa ăn phô trương do một đầu bếp lạ chuẩn bị, người mà ta ít khi nhìn thấy, người làm vì được trả công - thì bữa ăn đó thiếu đi sự ngọt ngào mà đôi tay một người mẹ chuẩn bị cho con mình như một cách thể hiện và bằng chứng cho sự tận tâm của bà.

Một trong số rất nhiều may mắn mà tôi phải biết ơn đó là hồi bé tôi không phải làm bạn với vú em hay nữ gia sư nào. Rất dễ dàng nhận ra những đứa trẻ con gia đình nghèo bởi chúng được hưởng sự thương yêu ấm áp nhất và sự gắn bó gần gũi nhất với những mối ràng buộc gia đình. Chúng còn có một nét rất riêng khác đó là đạo làm con của chúng mạnh mẽ hơn nhiều so với những đứa trẻ được gọi một cách nhảm nhí là “tốt số” hơn trong cuộc sống. Chúng đã trải qua những năm tháng dễ xúc cảm thời ấu thơ và niên thiếu trong mối liên hệ yêu thương liền mạch với cả bố và mẹ; chúng là tất cả đối với mỗi người bố hay người mẹ, không có người thứ ba chen vào. Đứa trẻ tìm thấy ở người cha mình một ông giáo, một người bạn, người tư vấn; và người mẹ với chúng đồng thời là một người bảo mẫu, một thợ may, nữ gia sư, giáo viên, người bạn, nữ anh hùng và là một vị thánh; tất cả đều có trong một con người là đứa trẻ có một tài sản mà những đứa trẻ sống trong giàu sang không hề biết đến. Sẽ đến một lần, mặc dù người mẹ yêu quý không nhận thấy điều đó, cậu con trai đã lớn của bà phải quàng tay quanh vị nữ thánh của mình, nhẹ nhàng hôn bà và cố giải thích với bà rằng sẽ tốt hơn nếu bà để cậu giúp theo một cách nào đó; rằng khi bước ra thế giới giữa những người đàn ông và phải giải quyết các vụ việc, cậu thấy đôi lúc cần thực hiện những thay đổi. Một số mặt nào đó trong lối sống thú vị của các cậu bé trai nên được thay đổi và ngôi nhà nên được cải tạo hợp lý để bạn của họ đến chơi.

Đặc biệt là người mẹ cả đời đầu tắt mặt tối từ nay về sau nên được hưởng cuộc sống thoải mái, được đọc nhiều hơn, đến thăm nhiều người hơn và tiếp đón những người bạn yêu quý của bà - nói tóm lại, là được đặt ở một vị trí phù hợp và xứng đáng với bà, một Quý Bà.

Tất nhiên việc thay đổi là rất khó khăn đối với mẹ tôi, nhưng cuối cùng bà cũng nhận ra được sự cần thiết của nó, có thể là lần đầu tiên bà nhận ra rằng cậu con trai cả của bà đang tiến bộ nhiều. “Mẹ yêu quý”, tôi nài xin, quàng tay quanh bà, “mẹ đã làm tất cả và là tất cả đối với Tom và con, và bây giờ xin hãy để con làm một điều gì đó cho mẹ; hãy để chúng ta là những người bạn và để chúng ta luôn nghĩ đến những gì tốt nhất cho nhau. Đã đến lúc mẹ thực hiện vai trò một Quý bà, và một vài ngày nào đó mẹ sẽ đánh xe đi đâu đó; trong lúc ấy, hãy để cô gái kia vào giúp mẹ. Tom và con rất muốn điều đó”.

Chúng tôi đã thành công, và mẹ bắt đầu đi chơi với chúng tôi và đến thăm hàng xóm của mình. Bà không phải học hỏi về sự điềm tĩnh hay những cách cư xử đẹp bởi những điều đó vốn đã có sẵn trong con người bà ngay từ lúc được sinh ra; còn về học vấn, kiến thức, khả năng phán đoán hiếm có và sự tốt bụng thì hiếm có người nào sánh kịp mẹ tôi.

Ngài Scott ở Altoona khoảng ba năm thì được thăng tiến lên một vị trí xứng đáng. Năm 1859, ông được bầu làm Phó Giám đốc công ty, văn phòng đặt tại Philadelphia. Một câu hỏi nghiêm túc được đặt ra là điều gì sẽ xảy ra với tôi. Ông ấy sẽ mang tôi theo hay tôi phải ở lại Altoona với người lãnh đạo mới? Tôi quả thật không thể chịu được khi nghĩ đến việc đó. Phải rời xa Ngài Scott đã đủ khó khăn rồi; tôi thật không tin rằng mình có thể phục vụ một người mới thay cho vị trí của ông. Tôi chưa bao giờ nghĩ đến việc sự thăng tiến của mình, ngoại trừ thông qua ông ấy.

Ông quay trở về từ buổi nói chuyện với Giám đốc ở Philadelphia và gọi tôi đến phòng riêng của mình trong ngôi nhà thông với cơ quan. Ông nói về việc ông sẽ rời đến Philadelphia đã được ấn định. Ngài Enoch Lewis, quản lý chi nhánh sẽ là người kế nhiệm ông. Tôi lắng nghe một cách hết sức thú vị khi ông nhắc đến cái câu quen thuộc nói về chuyện ông sẽ làm gì với tôi. Cuối cùng ông nói: “Bây giờ về cậu nhé. Cậu có nghĩ mình có thể quản lý được Chi nhánh Pittsburgh không?”

Tôi đã ở cái tuổi mà tôi nghĩ tôi có thể quản lý bất kỳ cái gì. Tôi biết mình vẫn phải nỗ lực, nhưng đối với tôi chưa bao giờ có một ai khác ngoài Ngài Scott được thích thú với ý tưởng rằng tôi chưa thích hợp để đảm nhiệm bất kỳ công việc gì kiểu như thế. Tôi mới chỉ 24 tuổi, nhưng mẫu hình của tôi lúc đó là Huân tước John Russel, người được cho là sẽ nắm quyền chỉ huy Chennel Fleet (Đội tàu Biển Manche) trong nay mai. Wallace hay Bruce cũng vậy. Tôi nói với Ngài Scott rằng tôi nghĩ tôi có thể làm điều đó.

“Vậy thì”, ông nói, “Ngài Potts” (người lúc đó là quản lý Chi nhánh Pittsburg) sẽ được thăng tiến lên bộ phận vận tải ở Philadelphia và tôi đã tiến cử cậu với Giám đốc để thay thế vị trí của ông ấy. Giám đốc đã đồng ý để cậu thử việc. Cậu nghĩ mức lương nào là thích hợp với

cậu?”.

“Lương à”, tôi nói, có phần bực mình, “tôi quan tâm đến tiền lương làm gì chứ? Tôi không muốn tiền lương, tôi muốn vị trí đó. Trở lại Chi nhánh Pittsburg thay vị trí cũ của Ngài ở đó đã cảm thấy đủ vinh dự lắm rồi. Ngài có thể cho tôi mức lương mà ngài thích và không cần phải cao hơn mức tôi đang nhận được hiện tại đâu”. Nghĩa là 65 đô la/tháng.

“Cậu biết đó”, ông đáp, “tôi đã nhận 1.500 đô la mỗi năm khi tôi làm ở đó, và Ngài Potts đang nhận mức 1.800.

Tôi nghĩ lúc đầu cậu sẽ nhận mức 1.500 đô la là được, và sau một thời gian, nếu cậu thành công, cậu sẽ nhận mức 1.800. Như vậy cậu hài lòng chứ?”

“Ôi xin ngài đừng nói với tôi về chuyện tiền bạc”, tôi nói.

Đó không phải chỉ là vấn đề thuê lao động và tiền lương, và ngay lúc đó sự thăng tiến của tôi đã được ấn định. Tôi sẽ có một khu vực làm việc của riêng mình, và thay vì ký “T. A. S”, những chỉ thị giữa Pittsburg và Altoona giờ sẽ được ký là “A. C”. Thế là đủ vinh dự với tôi rồi.

Chỉ thị bổ nhiệm tôi làm quản lý Chi nhánh Pittsburg được công bố ngày 1 tháng 12 năm 1859. Việc chuẩn bị chuyển nhà được tiến hành ngay lập tức. Sự thay đổi đó được đón nhận với niềm vui sướng, vì mặc dù ở Altoona, chúng tôi có biết bao thuận lợi đặc biệt là một ngôi nhà lớn với khoảng sân xung quanh, tại một nơi rất dễ chịu của vùng ngoại ô và biết bao nhiêu điều thú vị của cuộc sống làng quê, nhưng tất cả những điều này vẫn không đáng gì so với việc quay trở lại với những người bạn cũ, những mối quan hệ cũ ở miền Pittsburg bụi bặm và đầy khói. Em trai tôi - Tom - đã học về điện tín khi ở Altoona, sẽ về cùng tôi, trở thành thư ký cho tôi.

Mùa đông sau khi tôi được bổ nhiệm là một trong những mùa đông khắc nghiệt nhất tôi từng được biết.

Đường xe lửa được xây dựng rất thô sơ, thiết bị thì không hiệu quả và hoàn toàn thiếu thốn cho công việc đang ngập lên nó. Những đường ray được đặt trên những khối đá rất lớn, người ta sử dụng những gối đường ray bằng thép cán để giữ đường ray, và tôi đã biết có đến 47 cái trong số đó đã gãy vỡ trong một đêm. Và không ngạc nhiên gì là những hỏng hóc nặng xảy ra thường xuyên.

Hồi đó, người ta mong rằng người quản lý chính của một chi nhánh phải điều hành những con tàu vào ban đêm bằng điện tín, phải ra ngoài thay thế tất cả những hỏng hóc nặng của tàu, trên thực tế là bất cứ việc gì. Lúc đó, tám ngày mỗi tuần, tôi liên tục ở trên đường tàu, ngày cũng như đêm, hết điểm dứt gãy, tắc nghẽn này đến điểm khác. Tôi có thể là người quản lý thiếu quan tâm nhất từng được giao phó trách nhiệm quản lý một tài sản lớn như vậy. Bởi vì, do

không hề biết đến sự mệt mỏi của bản thân, lại luôn ý thức về trách nhiệm của mình, nên tôi đã khiến những nhân viên của mình phải làm việc quá sức mà không cân nhắc đến giới hạn khả năng chịu đựng của con người. Thời gian ấy, tôi có thể ngủ vào bất cứ lúc nào.

Những lúc chợp mắt chừng nửa tiếng vào lúc giải lao ban đêm trong một toa xe chở hàng nhem nhuốc, thế là đủ.

Khi trở về Pittsburg năm 1860, chúng tôi thuê một căn nhà ở phố Hancock, nay là phố Thứ Tám, và đã ở đó trong một năm hoặc hơn. Bất cứ một sự mô tả chính xác nào về Pittsburg lúc đó đều sẽ được coi như một phần của việc phóng đại trắng trợn nhất. Khói tràn ngập và xâm nhập vào mọi thứ. Nếu bạn đặt tay lên tay vịn cầu thang, tay bạn sẽ đen sì; nếu bạn rửa mặt và tay, thì chỉ một giờ sau chúng lại bẩn như cũ. Bờ hóng bám lại trên tóc và làm da tấy rát. Và một thời gian sau chuyến quay trở về của chúng tôi từ vùng khí hậu miền núi của Altoona, cuộc sống ít nhiều có vẻ thật khổ sở. Chúng tôi sớm bắt đầu nghĩ đến việc làm thế nào để đến vùng quê, và may mắn thay, lúc đó Ngài D. A. Stewart - đại lý vận tải của công ty thời gian đó, đã làm chúng tôi chú ý đến một căn nhà tiếp giáp nơi ông ở tại Homewood. Chúng tôi đã chuyển đến đó ngay lập tức, mang theo máy điện báo, để tôi có thể điều hành chi nhánh từ nhà khi cần thiết.

Tại đây một cuộc sống mới đã mở ra với chúng tôi.

Có rất nhiều khu vườn và những con đường làng. Cư dân ở đó có từ 5 đến 20 acre đất xung quanh nhà. Điền trang Homewood rộng hàng trăm acre, với những cánh rừng tươi đẹp, những thung lũng nhỏ nhắn và một dòng suối róc rách. Chúng tôi cũng có một khu vườn và một khoảnh sân tương đối ở xung quanh nhà. Những năm tháng hạnh phúc nhất trong cuộc sống của mẹ tôi là ở đây, giữa những đoá hoa, đàn gà và cảnh sống thôn quê. Bà yêu hoa với một niềm đam mê. Bà rất hiếm khi ngắt hoa. Thực ra tôi còn nhớ một lần bà đã mắng tôi vì đã bứt một cọng cỏ, bà nói: “nó là một sinh vật sống”.

Tôi đã thừa hưởng được nét đặc biệt này và thường khi đi từ nhà ra cổng, tôi định ngắt một bông hoa cài khuyết áo nhưng rồi lại đi thẳng đến thị trấn mà không làm hỏng một bông hoa nào. Cùng với sự thay đổi đến vùng quê này là hàng loạt những mối quen biết mới. Nhiều gia đình giàu có ở địa hạt đều sinh sống ở vùng ngoại ô thú vị này. Có thể nói đó là một khu quý tộc. Người quản lý trẻ được mời đến những ngôi nhà lớn này để giải trí. Những người trẻ tuổi giỏi nhạc và chúng tôi có rất nhiều buổi tối thưởng thức âm nhạc. Tôi nghe người ta bàn về những chủ đề mà tôi chưa bao giờ biết trước đó, và tôi đã tạo ra một nguyên tắc khi nghe những điều này - phải học ngay một điều gì đó về chúng. Hàng ngày, tôi rất hài lòng khi cảm thấy mình đang học được một cái gì đó mới.

Chính ở đây lần đầu tiên, tôi gặp anh em nhà Vandevort: Benjamin và John. John là người bạn đường trong nhiều chuyến đi của tôi sau này trong đời. “Vandy yêu quý” trở thành người bạn thân của tôi trong “Vòng quanh thế giới”. Hàng xóm của chúng tôi, ông bà Stewart, ngày càng trở nên thân thiết với chúng tôi, và mối quen biết này đã trở thành tình bạn bền vững lâu dài.

Một trong những niềm vui của chúng tôi là Ngài Stewart sau đó đã tham gia làm ăn cùng chúng tôi và trở thành một đối tác, cũng giống như “Vandy”. Tuy nhiên, điều tuyệt vời nhất với chúng tôi tại nơi ở mới đó là được làm quen với gia đình hàng đầu của Tây Pennsylvania, gia đình Ngài Thẩm phán đáng kính Wilkins. Ngài Thẩm phán lúc đó gần 80 tuổi, cao ráo, mảnh khảnh, đẹp trai và sở hữu toàn bộ các khả năng của cơ thể và trí óc, với một phong cách thật nhã nhặn duyên dáng. Ông có một kho kiến thức và kỷ niệm tuyệt vời nhất hơn bất kỳ người đàn ông nào mà tôi từng có vinh dự được biết. Vợ ông là con gái của Phó Tổng thống Mỹ, George W. Dallas²³; với tôi, bà là mẫu người phụ nữ hoà nhã lịch thiệp của thời đại, một quý bà nhiều tuổi đẹp nhất, duyên dáng nhất, đáng tôn kính nhất mà tôi từng được biết hay nhìn thấy. Con gái bà, cô Wilkins, cùng chị gái là Bà Saunders và các con của bà sống trong một khu biệt thự trang nghiêm ở Homewood. Với khu vực xung quanh, nó như toà lâu đài của Lãnh chúa ở Anh và đối với khu vực này thì nó là tất cả những gì văn hoá, tao nhã, và đạo đức.

Với tôi, thật dễ chịu biết bao khi tôi dường như là một người khách được đón chào ở đó. Những bữa tiệc âm nhạc, những trò chơi đố chữ, những buổi biểu diễn sân khấu mà cô Wilkins giữ vai trò dẫn đầu - đã đem lại cho tôi những phương thức tự hoàn thiện khác. Bản thân ngài Thẩm phán là người đầu tiên mang dấu lịch sử mà tôi từng biết. Tôi sẽ không bao giờ quên được ấn tượng trong tôi khi đang giữa buổi trò chuyện, muốn thể hiện một lời bình luận, ông nói: “Tổng thống Jackson một lần đã nói với tôi”, hay, “tôi đã nói với Công tước Wellington thế này thế này”. Ngài Thẩm phán trước kia đã là Công sứ tại Nga, dưới quyền Jackson, và ông nói về cuộc phỏng vấn của ông với Nga Hoàng cũng theo cách thoải mái như vậy. Dường như tôi đang chạm vào chính lịch sử. Ngôi nhà là một bầu không khí mới, và mối giao thiệp của tôi với gia đình Ngài là một chất kích thích mạnh mẽ cho khát khao phát triển tâm hồn và phong cách của tôi.

Vấn đề duy nhất mà gia đình Wilkins và tôi luôn có sự đối lập, dù âm thầm, đó là chính trị. Tôi là một người theo chế độ bãi nô nồng nhiệt, trong khi lúc đó một người như vậy bị coi như một cái gì đó giống như người ủng hộ chế độ cộng hoà ở Anh. Nhà Wilkins là những người theo chế độ dân chủ mạnh mẽ ủng hộ miền Nam, gắn bó chặt chẽ với những gia đình hàng đầu miền Nam. Trong một dịp ở Homewood, khi đi vào phòng khách, tôi thấy cả gia đình đang trò chuyện sôi nổi về một sự kiện khủng khiếp vừa xảy ra.

“Cậu nghĩ thế nào!”, Bà Wilkins nói với tôi: “Dallas (cháu trai của bà) viết cho tôi nói rằng nó đã bị sĩ quan chỉ huy Cục Tây bắt phải ngồi cạnh một người da đen! Cậu đã nghe đến điều như thế bao giờ chưa? Điều đó không đáng hổ thẹn sao?”

Những người da đen được chấp nhận ở Cục Tây!”.

“Ồ!” tôi đáp, “Bà Wilkins ạ, thậm chí còn có điều tồi tệ hơn thế nữa ấy chứ. Tôi biết rằng một số người trong bọn họ còn được chấp nhận lên thiên đường cơ!”.

Một sự im lặng tuyệt đối. Rồi Bà Wilkins đáng mến nói một cách nghiêm trọng: “Đó là một vấn đề khác, Ngài Carnegie”.

Món quà quý giá nhất mà tôi từng được nhận, đến thời điểm đó, hoá ra lại theo cách này. Bà Wilkins đáng mến bắt đầu đan một tấm khăn len phủ giường, và trong suốt công việc, nhiều câu hỏi như được đặt ra cho người được tặng. Không, bà hoàng yêu quý không nói một lời; bà giữ điều bí mật của mình trong nhiều tháng liền cho đến gần Giáng sinh, món quà hoàn thành và được đóng gói cẩn thận, với một tấm thiệp của bà ghi vài lời yêu thương; bà bảo con gái gửi nó đến cho tôi. Tôi đã nhận được nó đúng lúc ở New York. Quả là một món quà đáng kính từ một quý bà đáng kính! Tuy nhiên, tấm khăn phủ giường đó không được sử dụng nhiều, mặc dù thường được đem ra cho những người bạn yêu quý xem. Nó là một vật thiêng liêng đối với tôi và nằm trong số những tài sản quý giá nhất của tôi.

Thời gian sống ở Pittsburg tôi đã thật may mắn khi gặp Leila Addison, cô con gái tài năng của Tiến sĩ Addison, ông đã mất trước đó ít lâu. Tôi nhanh chóng làm quen với gia đình, và rất biết ơn khi mỗi quen biết đó cũng đem lại cho tôi những thuận lợi lớn. Một tình bạn khác cũng được thiết lập tại đây với những người có mọi thuận lợi của nền giáo dục cao hơn. Carlyle đã từng là gia sư của bà Addison trong một thời gian, vì bà là một quý bà Edinburgh. Các cô con gái của bà đã được đào tạo ở nước ngoài, và có thể nói tiếng Pháp, Tây Ban Nha, và Italia thuần thục như tiếng Anh.

Qua giao thiệp với gia đình này, lần đầu tiên tôi nhận ra mỗi ngăn cách mơ hồ nhưng vô hạn giữa những người có học vấn cao và những người như tôi. Nhưng “tấm khăn trải giường ướm của người Scotland giữa chúng ta” như mọi khi đã chứng minh sức mạnh của nó.

Cô Addison trở thành một người bạn lý tưởng bởi vì cô cam đoan sẽ cải thiện được viên kim cương thô, nếu như nó thực sự là một viên kim cương. Cô là người bạn tốt nhất của tôi vì là người phê bình khắt khe của tôi. Tôi bắt đầu nghiêm túc chú ý đến ngôn ngữ của mình và các tác phẩm kinh điển Anh mà hiện nay tôi đang đọc với tất cả sự khát khao. Tôi cũng đã bắt đầu chú ý đến việc cần phải hoà nhã trong giọng điệu và phong thái, lịch thiệp và nhã nhặn với

tất cả - tóm lại, là xử sự tốt hơn. Về mặt này, tôi đã tiến bộ hơn rất nhiều sau khi chúng tôi dời đến Homewood, chính là nhờ có gia đình Addison.

Thời kỳ nội chiến

Năm 1861, khi Cuộc Nội chiến nổ ra, Ngài Scott ngay lập tức cho gọi tôi đến Washington. Lúc này, ông đã là Thứ trưởng Chiến tranh, phụ trách Sở Giao thông vận tải. Tôi trở thành trợ lý của ông và chịu trách nhiệm về các tuyến đường sắt quân đội, điện tín của Chính phủ.

Bên cạnh đó, tôi còn phải tổ chức lực lượng nhân viên đường sắt. Khi chiến tranh mới nổ ra thì đây là một trong những bộ quan trọng nhất.

Các trung đoàn đầu tiên của quân đội Liên bang vượt qua Baltimore đã bị tấn công, đường sắt nối liền Baltimore và ga đầu mối Annapolis bị cắt khiến cho thông tin liên lạc với Washington cũng bị gián đoạn. Do vậy, tôi và các phụ tá của mình phải đi tàu từ Philadelphia đến Annapolis, từ đây có tuyến đường nhánh dẫn đến Ga đầu mối, rồi nhập với đường chính dẫn đến Washington. Nhiệm vụ đầu tiên của chúng tôi là sửa tuyến đường nhánh này để các tàu lớn có thể đi qua đây. Phải mất vài ngày để hoàn thành công việc đó.

Tướng Butler và một số trung đoàn của ông cũng đã đến đây sau chúng tôi vài ngày, và chúng tôi đã có thể đưa toàn bộ lực lượng này đến Washington.

Không lâu sau đó, tôi chuyển trụ sở đến Alexandria²⁴, Virginia và đóng quân tại đây trong thời gian diễn ra thất bại của trận chiến Bull Run²⁵. Chúng tôi cảm thấy không thể tin vào những báo cáo mà chúng tôi nhận được, nhưng thực tế là chúng tôi phải tức tốc điều tất cả các xe và tàu hoả ra mặt trận để đưa đội quân bại trận của chúng tôi trở về. Nơi gần nhất là trạm Burke. Tôi đã đến đó, đưa những người lính tình nguyện bị thương lên hết đoàn tàu này đến đoàn tàu khác. Chúng tôi được thông báo là quân nổi dậy đang đến gần. Và cuối cùng, chúng tôi được lệnh rời trạm Burke. Tôi và nhân viên trực tổng đài đã đi trên chuyến tàu cuối cùng đến Alexandria, nơi mà nỗi lo lắng vẫn còn hiện diện khắp nơi. Một số nhân viên đường sắt của chúng tôi đã mất tích, tuy nhiên, con số mà chúng tôi thống kê được trong lúc hỗn loạn vào

“Khi Carnegie đến Washington, việc đầu tiên mà ông làm là xây dựng một bến phà đến Alexandria và kéo dài đường ray xe lửa Baltimore và Ohio từ một ga xe lửa cũ kỹ ở Washington, dọc theo đại lộ Maryland đến và đi qua Potomac. Nhờ đó xe lửa và ô tô có thể chạy tới Virginia. Chiếc cầu kéo dài bắc qua Potomac phải xây dựng lại và tôi nhớ dưới sự chỉ đạo của Carnegie và R. F. Morley, đường ray xe lửa nối từ Washington đến Alexandria đã được làm xong trong bảy ngày, một khoảng thời gian ngắn đến kinh ngạc. Tất cả nhân công, từ Carnegie trở xuống, đều phải làm việc suốt ngày đêm để hoàn thành nhiệm vụ”.

Sáng hôm sau vẫn đáng mừng so với những nơi khác. Một số nhân viên lái tàu và kỹ sư đã lấy

thuyền và vượt sông Potomac, tuy nhiên, đa số vẫn ở lại dù suốt cả đêm có thể phải nghe thấy tiếng súng truy đuổi của quân thù. Sáng hôm sau, chúng tôi không bị mất nhân viên điện báo nào.

Chẳng bao lâu sau sự kiện này, tôi trở về Washington và đặt trụ sở tại Toà nhà chiến tranh cùng với Đại tá Scott. Do phụ trách sở điện tín, cũng như đường sắt, tôi có cơ hội được gặp Tổng thống Lincoln, ngài Seward²⁶, Bộ trưởng Cameron và nhiều người khác. Thỉnh thoảng, tôi lại được

tiếp xúc riêng với những con người này, đó quả là một điều thú vị với tôi. Tổng thống Lincoln thỉnh thoảng đến văn phòng của tôi, ngồi ở bàn và đợi điện tín, hoặc có thể chỉ là nóng lòng đợi thông tin gì đó.

Tất cả những bức tranh miêu tả con người phi thường này đều gần giống ông. Con người ông đặc biệt đến nỗi khó có người nào có thể vẽ được ông. Không một người nào như thế. Ông chắc chắn là một trong những người giản dị nhất mà tôi từng gặp, nhưng khi kể chuyện hay khi phấn khích, đôi mắt và khuôn mặt ông thường rạng ngời trí tuệ mà tôi hiếm khi hoặc chưa bao giờ thấy ở bất kỳ người nào khác. Cách cư xử của ông thật hoàn hảo bởi nó rất tự nhiên. Ông nói với mọi người những lời tử tế, kể cả với anh chàng trẻ nhất văn phòng. Sự quan tâm của ông đối với mọi người đều như nhau, với cậu bé đưa thư cũng giống như với Bộ trưởng Seward. Điều cuốn hút ở ông là ông không kiểu cách. Có lẽ vì thế mà những gì ông nói ra theo cách nói đó bao giờ cũng thu phục được lòng người. Tôi thấy tiếc là mình đã không ghi lại cẩn thận những lời nói đặc biệt của ông vì ông nói về những điều bình thường theo cách hết sức giản dị. Tôi chưa từng gặp một người vĩ đại mà lại luôn hoà mình với mọi người như Tổng thống Lincoln. Như Bộ trưởng Hay cũng đã từng nói: “Thật khó tin được có ai đó là đầy tớ của Tổng thống Lincoln, bởi lẽ ông là bạn với tất cả mọi người”.

Ông là người dân chủ nhất, điều này thể hiện qua từng lời nói và cách đối xử công bằng với tất cả mọi người.

Năm 1861, khi Mason và Slidell bị bắt giữ trên tàu Trent của Anh, mối lo âu căng thẳng đã bao trùm lên những người hiểu rõ quyền cư trú hợp pháp trên tàu có ý nghĩ gì đối với nước Anh, trong số đó có tôi. Chỉ có hai lựa chọn hoặc là chiến tranh hoặc là thả tù nhân. Nội các đã được triệu tập để bàn về vấn đề này. Bộ trưởng Cameron không có mặt, vì vậy Ngài Scott được mời đến tham dự với tư cách là Thứ trưởng Chiến tranh. Tôi đã cố gắng hết sức mình để ông hiểu rằng nước Anh sẽ làm to chuyện này, vì vậy ông nên đứng về phía thả tù binh, hơn nữa nước Mỹ có đạo luật miễn lục soát với các tàu thuyền. Tuy nhiên, Ngài Scott, một người không am hiểu về các công việc đối ngoại, cứ khẳng định muốn giữ tù binh. Nhưng sau khi trở về từ

cuộc họp, ông nói với tôi rằng ngài Seward cũng đã cảnh báo Nội các về một cuộc Thời kỳ nội chiến chiến tranh cũng giống như những gì tôi đã nói. Ngay cả Tổng thống Lincoln lúc đầu cũng nghiêng theo hướng giữ tù binh, nhưng cuối cùng ông cũng chuyển theo hướng của Seward. Tuy nhiên, Nội các đã trì hoãn hành động đến hôm sau khi Cameron và những người vắng mặt khác có mặt. Ngài Seward yêu cầu Ngài Scott gặp Ngài Cameron ngay khi trở về để thông báo cho ông biết tình hình trước khi đến tham dự cuộc họp bởi mọi người đều mong rằng ông sẽ không có thái độ đầu hàng. Và thực tế đã diễn ra đúng như vậy vào ngày hôm sau.

Phải là người chứng kiến mới có thể hiểu được không khí bối rối bao trùm Washington lúc đó. Không từ nào có thể mô tả được cảm giác của tôi khi ấy. Lần đầu tiên, tôi gặp Tướng Scott, khi đó là Tổng tư lệnh, ông đang được hai người phụ tá giúp đi từ văn phòng bằng qua lễ đường đến xe của mình. Đó là một con người già yếu, cả cơ thể lẫn trí não đều bị liệt, có lẽ việc tổ chức lực lượng cộng hoà phụ thuộc vào ông là do vị trí cao quý của ông trong quá khứ. Phụ tá chính của ông là Tướng Taylor, người xét về mặt nào đó là người đồng nhiệm với ông Scott. Công việc của chúng tôi là sắp xếp việc mở các tuyến đường thông tin liên lạc và giao thông chuyên chở người và đồ tiếp tế.

Những người này đều đã quá tuổi lao động. Phải mất nhiều ngày mới đưa ra được quyết định cho một vấn đề gấp rút. Hiếm thấy một người trẻ tuổi năng động nào trong đội ngũ lãnh đạo thuộc các bộ quan trọng, hoặc ít nhất là theo như những gì tôi nhớ được. Những năm tháng hoà bình kéo dài đã làm cho mọi hoạt động trở nên trì trệ.

Còn về công việc, chúng tôi lại được tạo điều kiện hết sức thuận lợi. Bộ trưởng Cameron đã cho phép ngài Scott (lúc đó đã được phong hàm Đại tá) được quyền làm những gì ông cho là cần thiết mà không cần phải thông qua những nhân viên của Bộ Chiến tranh. Với những quyền hạn đó, có thể nói nhờ có sự hậu thuẫn rất lớn của Bộ trưởng Cameron mà bộ phận điện tín và đường sắt của Chính phủ đã đóng một vai trò quan trọng ngay khi cuộc chiến tranh mới nổ ra. Khi đó, ông phụ trách tất cả các ban ngành của mình, ông thấu hiểu bản chất vấn đề tốt hơn nhiều so với các tướng hay những vị lãnh đạo khác thuộc các bộ. Do bị nhiều người chống đối, Tổng thống Lincoln đã buộc phải thay ông, nhưng những ai đứng sau vụ này đều hiểu rằng nếu các bộ khác cũng được quản lý tốt giống như Bộ Chiến tranh dưới thời Cameron thì chắc chắn đã có thể tránh được nhiều thảm họa.

Khi ở Washington, tôi chưa được gặp Tướng Grant bởi cho đến khi tôi rời khỏi đó, ông vẫn đang ở miền Tây. Tuy nhiên, trong chuyến đi và đến Washington, ông đã ghé qua Pittsburg để thu xếp việc ông chuyển về miền Đông. Cả hai lần đó, tôi đều có dịp nói chuyện với ông và đưa ông đi ăn tối ở Pittsburgh. Lúc đó, chưa có toa ăn trên tàu. Ông là có vẻ ngoài bình dị nhất

so với những người có chức vị cao mà tôi đã từng gặp. Nếu thoáng nhìn lần đầu thì ông là người cuối cùng mà người ta cho là phi thường. Tôi nhớ có lần Bộ trưởng Chiến tranh Stanton đã kể rằng khi ông đến thăm quân đội ở miền Tây, Tướng Grant và một phụ tá của ông đã bước lên xe; ông đã hết nhìn người này rồi lại chuyển Thời kỳ nội chiến sang nhìn người kia và tự nhủ “Mình không biết ai là Tướng Grant, nhưng chắc chắn có một người không phải”. Nhưng thực tế đấy lại chính là Tướng Grant. Trong thời gian chiến tranh xảy ra, các chiến lược, kế hoạch của các tướng khác nhau được đưa ra bàn bạc rất nhiều. Nhưng tôi rất kinh ngạc khi Tướng Grant có thể thoải mái nói với tôi về điều đó. Tất nhiên, ông biết rằng tôi đã từng ở Văn phòng Bộ Chiến tranh và Bộ trưởng Stanton biết tôi rất rõ, và tôi cũng biết chút ít về những gì đang diễn ra; nhưng tôi đã không khỏi ngạc nhiên khi ông nói với tôi:

“Tổng thống và Bộ trưởng Stanton muốn tôi chỉ huy mặt trận phía Đông, và tôi đã đồng ý. Tôi sắp về miền Tây để thu xếp công việc”.

“Tôi rất nghi ngờ điều đó”, tôi nói.

“Tôi sẽ cử Sherman đảm nhiệm vị trí của tôi”, ông nói.

“Đây thực sự là một điều bất ngờ đối với cả nước”, tôi nói, “mọi người đều nghĩ Tướng Thomas sẽ giữ vai trò đó”.

“Phải, tôi biết điều đó. Nhưng tôi hiểu cả hai người bọn họ, và Thomas sẽ là người đầu tiên nói rằng Sherman ngài Carnegie đã tặng 80.000 đô la cho trường Đại học Stanton, Kenyon, và vào ngày 26 tháng 4 năm 1906, ông đã có một bài diễn văn về Bộ trưởng Chiến tranh vĩ đại này tại ngôi trường đó. Bài diễn văn đã được xuất bản với tiêu đề "Edwin M. Stanton", Bài diễn văn của Andrew Carnegie vào ngày Tưởng niệm Stanton tại trường Đại học Kenyon. (New York, 1906). mới là người phù hợp cho vị trí đó. Nên sẽ không có vấn đề gì về chuyện đấy cả. Thực tế là chúng ta đã đẩy lùi được quân nổi loạn ở phía Tây, điều chúng ta phải làm tiếp theo là đẩy lùi quân ở phía Đông”.

Đó chính xác là những gì ông đã làm. Và đó cũng là cách ông nói về chiến lược của mình. Tôi cảm thấy thực sự vinh hạnh khi được kết thân với ông những năm sau này. Nếu trên đời này từng có người nào đó không bao giờ tỏ ra màu mè, điệu bộ thì đấy chính là ông. Ngay cả Tổng thống Lincoln cũng không vượt qua được ông trong chuyện này: ông là người trầm lặng, có vẻ chậm chạp trong khi Tổng thống lại là người hoạt bát, sôi nổi. Tôi chưa bao giờ thấy ông sử dụng những từ ngữ to tát, dài dòng, hay ra vẻ kiêu cách. Tuy nhiên, nếu nghĩ rằng ông là người ít nói thì đó là một sai lầm. Đôi khi ông là người nói chuyện hay đến mức kinh ngạc và trong một số dịp, ông cũng rất thích nói chuyện. Ông luôn nói những câu ngắn gọn và đi thẳng vào vấn đề. Những nhận xét của ông thì vô cùng sắc sảo. Khi không có gì để nói, ông sẽ không nói gì

cả. Tôi nhận thấy ông không ngừng khen ngợi cấp dưới của mình. Ông nói về họ giống như một người cha tự hào kể về những đứa con.

Người ta kể rằng trong giai đoạn chiến tranh diễn ra ác liệt ở miền Tây, Tướng Grant bắt đầu uống rất nhiều rượu. Tham mưu trưởng của ông, Rawlins, đã can đảm nói với ông điều đó. Đây là hành động của một người bạn thực sự và Tướng Grant cũng rất hiểu việc làm ấy.

“Anh không định nói thế phải không? Tôi hoàn toàn không nhận thức được điều đó, tôi thực sự ngạc nhiên”, ông nói.

“Không, thực sự là như vậy. Chuyện này bắt đầu trở thành một chủ đề bàn tán trong quân đội của Ngài”.

“Tại sao anh không nói với tôi điều đó từ trước? Tôi sẽ không bao giờ uống một giọt rượu nào nữa”.

Và từ đó trở đi, đúng là ông đã không uống thêm một giọt rượu nào nữa. Nhiều năm về sau, nhiều lần đi ăn tối cùng gia đình ông ở New York, tôi thấy ông thường úp ly rượu của mình xuống. Ý chí không gì khuất phục được của ông đã giúp ông kiên định với quyết định của mình, ông thực sự là một con người hiếm có mà tôi được biết.

Khi trở thành Tổng thống, Grant bị cáo buộc là hưởng lợi từ các sắc lệnh, đạo luật mà Chính phủ của ông ban hành. Nhưng chỉ có những người bạn ông mới biết ông nghèo đến nỗi ông buộc phải bỏ những bữa tối truyền thống của Tổng thống bởi mỗi bữa như vậy tốn khoảng 800 đô la, một khoản tiền mà số tiền lương ít ỏi của ông khó có thể trang trải được. Việc tăng lương cho Tổng thống từ 25.000 đô la lên 50.000 đô la giúp ông tiết kiệm được một chút cho mình trong nhiệm kỳ thứ hai, dù mối quan tâm về tiền bạc không nhiều bằng mối quan tâm đến trang phục. Tôi biết là khi hết nhiệm kỳ thứ nhất ông chẳng có gì. Tuy nhiên, tôi nhận thấy ở châu Âu dường như giới chức cao cấp nhất ở đây đều cho rằng có phần nào đó là sự thực trong lời cáo buộc rằng Tướng Grant hưởng lợi từ các sắc lệnh. Chúng ta biết rằng ở Mỹ những lời cáo buộc này chẳng có mấy ý nghĩa, nhưng chắc chắn những kẻ đưa ra lời cáo buộc này đã cân nhắc rất kỹ đến những tác động mà nó đem lại đối với công chúng ở các quốc gia khác.

Tiến trình dân chủ hoá ở Anh đã chịu nhiều ảnh hưởng bởi những ý kiến cho rằng giới chính trị gia của Mỹ tham nhũng và do đó chủ nghĩa cộng hoà sản sinh ra tham nhũng nhiều hơn bất kỳ chủ nghĩa nào khác.

Tuy nhiên, khi nói chuyện với một vài hiểu biết về giới chính trị gia ở cả hai nước, tôi đã không do dự nói rằng nếu một quan chức của chế độ cộng hoà ở Tân lục địa tham nhũng 1 ounce thì ở Cựu lục địa chế độ quân chủ cũng tham nhũng hết như thế, chỉ có hình thức

tham nhũng là khác nhau. Trong thời kỳ quân chủ, tước vị chính là quà hồi lộ, chứ không phải đô la. Và phần thưởng chung và hợp lý ở cả hai chế độ đều là quyền lực. Tuy nhiên, chế độ quân chủ vẫn có thuận lợi hơn bởi tước vị được cho hoàn toàn công khai, người nhận và công chúng không coi đó là hồi lộ.

Khi tôi đến Washington vào năm 1861, người ta cho rằng chiến tranh sẽ sớm kết thúc, nhưng không lâu sau đó mọi người đều nhận thấy nó sẽ kéo dài trong nhiều năm. Vì vậy, cần có những viên chức làm việc lâu dài. Công ty Đường sắt Pennsylvania không thể thiếu Ngài Scott, còn Ngài Scott lại quyết định là tôi phải trở về Pittsburg nơi đang rất cần sự phục vụ của tôi do những yêu cầu của Chính phủ đối với Pennsylvania. Vì thế, chúng tôi phải giao văn phòng của mình ở Washington cho người khác quản lý và trở về vị trí riêng dành cho mình.

Sau khi trở về từ Washington, tôi đã bị trận ốm nặng đầu tiên. Tôi hoàn toàn kiệt sức và buộc phải nghỉ ngơi sau khi đã cố gắng thực hiện nhiệm vụ của mình. Một buổi chiều, khi đang trên đường tàu ở Virginia, có vẻ như tôi đã bị say nắng, điều này thực sự gây khó khăn cho tôi.

Tuy nhiên, tôi đã qua khỏi, nhưng từ sau hôm đó, tôi không thể chịu được nóng và phải luôn cẩn thận để không tiếp xúc trực tiếp với ánh mặt trời - nắng nóng sẽ làm tôi kiệt sức hoàn toàn.

Công ty Đường sắt Pennsylvania cho phép tôi nghỉ phép và thế là cơ hội được về thăm Scotland mà tôi mong ngóng từ bấy lâu nay đã đến. Thế là tôi, mẹ tôi và người bạn tri kỷ của tôi, Tom Miller, đã đi tàu hơi nước Etna để trở về Scotland vào ngày 28 tháng 6 năm 1862.

Lúc đó, tôi 27 tuổi. Khi đặt chân đến cảng Liverpool, chúng tôi đi thẳng về Dunfermline. Chưa có sự thay đổi nào lại tác động đến tôi nhiều như chuyến trở về quê hương này. Tôi cứ như đang mơ. Càng đến gần Scotland, cảm xúc của tôi càng trào dâng. Mẹ tôi cũng đã rất xúc động, tôi nhớ khi nhìn thấy bụi cây màu vàng thân thuộc, bà đã kêu lên:

“Cây đậu chổi, cây đậu chổi kìa”.

Bà xúc động đến nỗi không thể cầm được nước mắt.

Tôi càng cố gắng lờ chuyện đó đi hoặc càng cố gắng dỗ dành thì bà lại càng thổn thức. Còn riêng tôi, tôi cảm thấy như muốn lao mình xuống lớp đất thiêng liêng đó để hôn lên nó.

Trong tâm trạng đó, chúng tôi đã đến Dunfermline. Mọi cảnh vật chúng tôi đi qua, chúng tôi đều ngay lập tức nhận ra ngay. Nhưng mọi thứ đều hiện ra rất nhỏ so với những gì tôi đã hình dung. Điều này khiến tôi cảm thấy vô cùng bối rối. Cuối cùng, khi đã đến được nhà bác Lauder và bước vào trong căn phòng cũ kỹ nơi bác đã từng dạy cho tôi và Dod rất nhiều thứ, tôi đã kêu lên: “Tất cả đều ở đây. Mọi thứ đều giống như khi mình ra đi, nhưng giờ đây chúng đã trở thành

đồ chơi”.

Phố High - nơi tôi đã không coi là một đại lộ Broadway tồi tệ, cửa hàng của bác tôi - nơi tôi đã từng so sánh với các cơ sở kinh doanh ở New York, những gò đất nhỏ xung quanh thị trấn - nơi chúng tôi thường chạy lên đó chơi, khoảng cách, chiều cao của các ngôi nhà, tất cả đều đã thu nhỏ lại. Đây là thành phố Lilliputian. Tôi gần như có thể chạm vào mái hiên nhô ra của ngôi nhà nơi tôi sinh ra và biển cả - mà việc đi bộ đến đó vào một ngày thứ Bảy được coi là một chiến công - chỉ cách có ba dặm. Trên bờ biển nơi tôi đang “Chính nhờ lòng nhân từ của Chúa mà tôi được sinh ra là một người Scoland vì tôi nghĩ mình sẽ không vui khi là một ai khác. Con người khốn khổ bé nhỏ, kiên quyết và cũng rất điềm tĩnh, khôn ngoan, luôn hướng đến cơ hội lớn mà vẫn thật nhẹ nhàng, thật trù mẫn, thật lòng yêu thích những bài ca, câu chuyện, thật dễ cảm động trước những điều tốt đẹp, thật trung thành, thật trung thực. Người rất hợp với con, Scotia, và con tự hào biết bao khi được là con của người”. (Andrew Carnegie, Chuyến đi bằng xe ngựa của chúng tôi, tr. 152 New York, 1882).

nhặt nhanh những con ốc xoắn, không còn đất đá nữa. Ngôi trường nơi in dấu bao kỷ niệm thời đi học của tôi - Alma Mater duy nhất của tôi- và sân chơi, nơi tôi và lũ bạn đã cùng chơi đánh trận giả và tổ chức các cuộc chạy đua, cũng đã thu nhỏ lại đến buồn cười. Các dinh thự xinh xắn, Broomhall, Fordell và đặc biệt là các nhạc viện tại Donibristle, mọc lên san sát nhau trông thật tầm thường và vụn vặt. Những cảm nhận của tôi về những ngôi nhà đồ chơi nhỏ bé trong chuyến thăm Nhật Bản sau này cũng gần giống với cảm giác của tôi khi trở lại ngôi nhà xưa.

Mọi thứ ở đó đều thu nhỏ lại. Ngay cả cái giếng nước lâu đời ở đầu phố Moodie nơi tôi đã bắt đầu những tranh cãi thuở bé cũng đổi khác, không giống như tôi đã hình dung. Nhưng có một thứ vẫn còn y nguyên như trong suy nghĩ của tôi. Tu viện cổ kính nguy nga và thung lũng không hề làm tôi thất vọng. Tu viện vẫn to lớn và uy nghi, cùng những dòng chữ được chạm khắc trên đỉnh tháp mà tôi không bao giờ có thể quên - “Vua Robert Bruce” - đã chiếm hết tầm mắt và trái tim tôi giống như ngày xưa. Tiếng chuông của tu viện cũng không hề làm tôi thất vọng khi tôi nghe thấy nó lần đầu tiên sau lần trở về. Tôi rất biết ơn vì điều này. Nó đem đến cho tôi một điểm quy chiếu, và xung quanh tu viện cổ kính, cùng với những tàn tích của cung điện và thung lũng, các vật khác đã tự điều chỉnh cho phù hợp với kích thước thật sau một thời gian.

Những người họ hàng vô cùng tốt bụng của tôi và người lớn tuổi nhất, bác Charlotte yêu quý, đã kêu lên trong khoảnh khắc vui sướng: “Ôi, một ngày nào đó cháu sẽ trở lại đây và có một cửa hàng ở phố High”.

Bác tôi cho rằng thành công là khi có một cửa hàng ở phố High. Con gái và con rể của bác, cả

hai người anh em họ của tôi, mặc dầu không có họ với nhau, đều đã vươn tới đỉnh cao đó và chẳng có gì là quá đáng khi dự đoán về đứa cháu trai đầy triển vọng của bác. Thậm chí có một tầng lớp quý tộc là chủ cửa hàng, và gia đình của người bán rau ở phố High khác với gia đình khác ở phố Moodie.

Bác, từng là bảo mẫu của tôi, thích nhắc đi nhắc lại việc tôi hay kêu khóc khi còn bé và phải được cho ăn bằng hai thìa nếu không, tôi sẽ gào khóc bất kể khi nào có một thìa được rút ra khỏi mồm. Thuyền trưởng Jones, người quản lý các dự án thép của tôi sau này đã miêu tả tôi sinh ra “với hai hàm răng được đục lỗ được khoan để ăn được nhiều hơn”, tôi không bao giờ thôi khao khát được làm các dự án mới và tăng cường sản xuất. Vì là đứa cháu đầu tiên của dòng họ nên nhiều họ hàng thân thích xin được nhận tôi về chăm sóc trong đó có bác tôi.

Sau này, họ đã kể lại rất nhiều trò đùa tinh quái và những lời tôi nói hồi còn bé. Bác tôi còn nhớ một trong số họ đã coi tôi như một đứa trẻ sớm phát triển.

Tôi được nuôi nấng và dạy dỗ bằng những câu tục ngữ thông thái. Trong đó, tôi nhanh chóng vận dụng một câu mà cha dạy cho tôi. Khi còn bé, một lần, trên đường trở về nhà từ bờ biển cách đó ba dặm, cha phải cõng tôi trên lưng một đoạn đường. Lúc đi lên một ngọn đồi dốc thẳng đứng trong ánh chiều hoàng hôn, ông đã nói về sức nặng trên lưng ông với hy vọng tôi sẽ đề nghị xuống đi bộ một lát. Tuy nhiên, câu trả lời mà ông nhận được lại là:

“Bố à, không sao đâu, sự kiên trì và bền chí sẽ khiến ta nên người”.

Cha di chuyển một cách khó khăn khi phải cõng tôi nhưng vẫn phải cười rung cả người. Ông đã rơi vào tình thế “gậy ông đập lưng ông”. Nhưng tôi tin chắc khi nghe câu nói đó, gánh nặng trên vai cũng dần nhẹ hơn đối với ông.

Tất nhiên, ngôi nhà của tôi gắn liền với người đã khơi nguồn cảm hứng cho tôi, người hướng dẫn tôi, người chỉ bảo tôi, bác Lauder - bác là người đã có vai trò rất lớn giúp tôi trở thành con người lãng mạn, yêu nước và có một tâm hồn thi ca lúc lên tám. Giờ đây, tôi đã 20 nhưng bác Lauder vẫn luôn là bác Lauder. Bác đã không thu nhỏ lại, không ai có thể thay vị trí của bác. Chúng tôi thường đi dạo và nói chuyện và tôi lại là “Naig” của bác. Bác chưa bao giờ gọi tôi bằng cái tên nào khác ngoài cái tên đó. Người bác rất mực yêu quý của tôi, bác thậm chí còn hơn cả một người bác²⁹.

Tôi nhớ mình đã vô cùng xúc động trước sự đón tiếp khi tôi quay trở lại đơn vị. Cánh đàn ông đã tập trung lại bên khẩu súng đại bác và khi con tàu đi qua, tôi đã được đón chào bằng một loạt súng. Đây có lẽ là lần đầu tiên cấp dưới của tôi có dịp để biến tôi thành nhân vật được chào đón và sự đón tiếp đó mãi mãi để lại ấn tượng tốt đẹp trong lòng tôi. Tôi biết tôi quan tâm

đến họ đến nhường nào và thật là vui khi biết họ cũng đáp lại tình cảm của tôi. Những người công nhân luôn đáp lại những tình cảm chân thành. Nếu chúng ta thực tâm quan tâm đến người khác, chúng ta không cần phải lo lắng đến tình cảm của họ dành cho chúng ta. Cái gì xuất phát từ trái tim sẽ đi đến trái tim.

Xây dựng cầu

Trong thời gian xảy ra cuộc nội chiến, giá sắt tăng lên tới mức khoảng 130 đô la/tấn. Nhưng ngay cả với mức giá đó, vấn đề tiền bạc vẫn không phải là chuyện lớn so với vấn đề vận chuyển hàng. Các tuyến đường sắt của Mỹ trở nên xuống cấp nhanh chóng và cần có các thanh ray mới. Điều này đã khiến tôi quyết định xây dựng nhà máy sản xuất thanh ray tại Pittsburgh vào năm 1864. Không có khó khăn gì trong việc tìm kiếm đối tác và vốn, và nhà máy sản xuất thanh ray cao cấp và các lò cao đã ra đời.

Tương tự như vậy, nhu cầu đầu máy xe lửa cũng rất lớn, nên tôi đã cùng với ngài Thomas N. Miller³⁰ cho xây dựng nhà máy sản xuất đầu máy xe lửa Pittsburgh vào

Trước thời điểm này - khoảng đầu năm 1861 - Carnegie đã cộng tác với Miller thuộc Công ty Sun City Forge để kinh doanh sắt với quy mô nhỏ.

năm 1866. Nhà máy làm ăn phát đạt và có danh tiếng các đầu máy xe lửa sản xuất tại đó rất có tiếng tăm trên toàn nước Mỹ. Giờ đây khi nhớ lại vào năm 1906, công ty này đã bán được 3.000 đô la các cổ phiếu mệnh giá 100 đô la - tức là 30 đô la cho mỗi cổ phiếu - điều thật khó tin.

Lượng cổ tức lớn được trả đều đặn hàng năm và công ty đã làm ăn rất thành công - một minh chứng cho chủ trương: “Chỉ sản xuất ra các sản phẩm tốt nhất”. Chúng tôi luôn làm thế.

Khi ở Altoona, tôi để ý thấy trong các công trình của Công ty Đường sắt Pennsylvania có chiếc cầu nhỏ đầu tiên được xây dựng bằng sắt và đó là một thành công. Tôi nhận thấy không còn cần phải dùng gỗ mới có thể dựng nên các kết cấu đường sắt lâu bền. Chiếc cầu quan trọng trên tuyến đường sắt Pennsylvania mới đây đã bị cháy khiến cho giao thông bị tắc nghẽn trong vòng tám ngày.

Sắt chính là giải pháp. Tôi đã đề xuất với H. J. Linville, người thiết kế cây cầu sắt, và John L. Piper cùng đối tác của ông, ngài Schiffler, người phụ trách những cây cầu trên tuyến đường Pennsylvania, rằng họ nên đến Pittsburgh và tôi sẽ thành lập công ty xây dựng những chiếc cầu làm bằng sắt. Đó chính là công ty đầu tiên kiểu như vậy. Tôi đã đề nghị bạn của mình, ông Scott, người của Công ty Đường sắt Pennsylvania, cùng tham gia công việc làm ăn này và ông đã đồng ý. Mỗi người chúng tôi phải đóng góp 1/5 số vốn tương đương 1.250 đô la. Tôi đã vay vốn của ngân hàng. Giờ đây, khi nhìn lại số tiền đó, tôi thấy chúng có vẻ rất nhỏ bé, nhưng “những cây sồi lớn lên từ những hạt mầm nhỏ bé đầu tiên”.

Theo cách này vào năm 1862, Công ty Piper và Schiffler được thành lập, và sau đó vào

năm 1863, đã được sáp nhập với Công ty Cầu Keystone - tôi nhớ mình đã cảm thấy rất tự hào vì đã nghĩ ra được cái tên đó, một cái tên thích hợp nhất cho công ty xây dựng cầu tại Pennsylvania, Bang Keystone. Từ đó trở đi, theo như tôi được biết thì những chiếc cầu sắt đã được xây dựng khắp nước Mỹ và trên thế giới. Những lá thư tôi gửi cho các nhà sản xuất thép tại Pittsburgh cũng đủ để đảm bảo cho danh tiếng của công ty. Các xưởng gỗ nhỏ đã được dựng lên và nhiều kết cấu cầu cũng đã được thực hiện. Gang là vật liệu chính được sử dụng, nhưng do các cây cầu được xây dựng rất tốt nên một số cây cầu thời đó sau khi được gia cố để chịu lưu lượng giao thông lớn hơn hiện vẫn còn được sử dụng trên nhiều tuyến đường.

Việc bắc cầu qua Sông Ohio ở Steubenville được tính đến. Họ hỏi chúng tôi liệu có đảm bảo được việc xây dựng chiếc cầu đường sắt với nhịp dài 30 foot bắc qua con sông này hay không. Giờ đây, có vẻ thật buồn cười khi nghĩ đến những hồ nghi rất lớn thời đó về khả năng xây dựng cầu

của chúng tôi; nhưng cần phải nhớ rằng đó là thời điểm trước khi có thép và gần như là trước khi thép rèn được sử dụng tại Mỹ. Các dây trên đỉnh cầu và cột chống đều làm bằng gang. Tôi thuyết phục các cộng sự của mình cố gắng thử xem sao và cuối cùng chúng tôi cũng hoàn thành hợp đồng, nhưng tôi nhớ rất rõ khi Chủ tịch Jewett của Công ty Đường sắt đến thăm công trình và để ý đến những đồng gang nặng nề nằm ngổn ngang, bộ phận cấu thành của chiếc cầu sắp tới, ông ấy đã quay sang tôi và nói:

“Tôi không tin rằng những vật đúc nặng như thế có thể chịu được và gánh nổi chính bản thân chúng, huống chi là chiếc tàu chạy qua sông Ohio”.

Tuy nhiên, tôi lại nghĩ khác. Chiếc cầu vẫn tồn tại cho đến ngày nay mặc dù được gia cố để có thể chịu được lưu lượng giao thông lớn hơn. Chúng tôi hy vọng sẽ kiếm được số tiền lớn từ công việc kinh doanh quan trọng đầu tiên này, nhưng do lạm phát tiền tệ xảy ra trước khi công trình được hoàn thành nên biên lợi nhuận của chúng tôi hầu như bằng không. Khi biết điều đó, Chủ tịch Edgar Thomson của Pennsylvania đã có một hành động rất đẹp, đó là cấp thêm một khoản tiền để chúng tôi không bị thua lỗ. Ông nói khi ký kết hợp đồng, cả hai bên đều không đoán trước được tình hình công việc làm ăn sau đó.

Edgar Thomson là con người vĩ đại và tốt bụng, một người mặc cả sát sao cho Công ty Đường sắt Pennsylvania, nhưng cũng rất quan tâm đến thực tế là tinh thần pháp luật còn cao hơn những gì được quy định trong văn bản.

Ở Linville, Piper và Schiffler, chúng tôi tìm thấy những nhân tài tuyệt vời nhất của thời đó - Linville một kỹ sư, Piper một thợ cơ khí năng động bận rộn, và Schiffler luôn cẩn thận và trung kiên. Đại tá Piper là một người hiếm có.

Tôi nghe Chủ tịch Thompson của Pennsylvania từng nói rằng một mình Piper ở trên chiếc cầu bị cháy còn hơn cả quân đoàn kỹ thuật. Có một chủ đề là điểm yếu của Đại tá (một điều may mắn cho chúng tôi) và đó là ngựa. Bất kỳ khi nào cuộc thảo luận về công việc kinh doanh trở nên gay gắt và vị Đại tá có dấu hiệu tức giận, mà thường là như vậy, thì đó là lúc chúng tôi nên nói về chủ đề đó, một biện pháp thực sự hiệu quả. Mọi thứ khác đều trôi ra khỏi đầu ông và ông bị cuốn hút vào chủ đề ngựa hấp dẫn. Nếu ông làm việc quá sức và chúng tôi muốn cho ông đi nghỉ, chúng tôi sẽ gửi ông sang Kentucky để chăm sóc mấy chú ngựa mà chúng tôi đều muốn có và để chọn ngựa, chúng tôi sẽ không nhờ ai khác ngoài Piper. Nhưng nhiều khi niềm đam mê ngựa đó lại đem đến cho ông những rắc rối nghiêm trọng. Có lần ông xuất hiện tại văn phòng, nửa khuôn mặt bị đen như bùn, quần áo thì rách nát, mũ thì bị mất nhưng một tay vẫn cầm chiếc roi da.

Ông giải thích rằng ông đã cố gắng cưỡi một chú ngựa non phi rất nhanh của Kentucky nhưng một trong các dây cương bị đứt và ông mất “phương hướng”.

“Pipe”, chúng tôi gọi ông như vậy, là một người bạn tuyệt vời và khi ông yêu thích ai đó, như với tôi chẳng hạn, ông luôn luôn ủng hộ người đó. Sau này, khi tôi chuyển đến New York, ông đã dành những tình cảm đó cho em trai tôi, người ông gọi là Thomas, thay vì Tom.

Ông rất tôn thờ em trai tôi và mọi thứ Tom nói ra đều là luật và cấm nang. Ông cực kỳ lo lắng bảo vệ cho các cơ sở kinh doanh khác của chúng tôi mà ông không trực tiếp có quan hệ, chẳng hạn như các nhà máy cung cấp sắt cho Nhà máy Keystone. Giữa các quản đốc nhà máy với đại tá đã xảy ra nhiều cuộc tranh cãi về chất lượng, giá cả, v.v...

Có lần, ông đã đến gặp em trai tôi và phàn nàn rằng bản thoả thuận về việc cung cấp sắt trong vòng một năm do ông thực hiện đã không được sao chép chính xác. Giá cả đưa ra là giá “thuần” và khi tiến hành soạn thảo thoả thuận, không có mục nào nói về giá “thuần”. Ông chỉ muốn biết chữ “thuần” đó có nghĩa là gì.

“Ồ, Đại tá”, em trai tôi nói, “chữ đó có nghĩa là sẽ không thêm vào bất kỳ khoản nào khác”.

“Được lắm, Thomas”, Đại tá nói và hoàn toàn thoả mãn.

Cách đặt vấn đề rất quan trọng. Nói: “Không có khoản nào bị khấu trừ” có thể đã gây tranh cãi.

Một hôm, ông cảm thấy tức giận với cuốn sách của Bradstreet nói về thứ hạng của các công ty kinh doanh.

Chưa bao giờ đọc một cuốn sách như vậy nên ông thực sự nóng lòng muốn biết xem công ty của mình xếp thứ mấy.

Khi đọc thấy Các công trình cầu Keystone là “BC”, có nghĩa là “Tín dụng xấu”, thật khó có gì có thể ngăn cản ông không đến gặp luật sư và yêu cầu kiện nhà xuất bản.

Tuy nhiên, Tom đã giải thích với ông rằng các công trình cầu Keystone bị ghi tín dụng xấu là do họ không bao giờ vay mượn, lúc đó ông mới nguôi giận. Không nợ nần là một trong những sở thích của Đại tá. Một lần, khi tôi sắp lên đường đi châu Âu, thời điểm đó nhiều công ty bị phá sản và một số thì vỡ nợ, ông đã nói với tôi:

“Cảnh sát trưởng sẽ không thể bắt chúng tôi khi cậu đi nếu tôi không ký bất kỳ giấy tờ nào, đúng không?”

“Không”, tôi nói, “ông ta không thể làm thế”.

“Được rồi, chúng tôi sẽ ở đây khi cậu quay về”.

Nói về vị Đại tá này, tôi lại nhớ đến một nhân vật khác thường khác, người mà chúng tôi gặp trong những ngày xây dựng cầu. Đó là Đại úy Eads, ở phố Louis32, một thiên tài lập dị, không có kiến thức khoa học để dẫn đường cho những ý tưởng không bình thường về cơ khí. Dường như ông là một trong những người muốn làm mọi việc theo thiết kế ban đầu của mình. Một việc sẽ được thực hiện trước khi có đủ cơ sở để loại bỏ. Khi ông trình bày về thiết kế xây dựng cầu St. Louis, tôi đã đưa nó cho một người ở Mỹ thạo về lĩnh vực này - ông Linville. Ông Linville đến chỗ tôi vẻ lo lắng, nói:

“Nếu chiếc cầu được xây dựng theo bản thiết kế này thì nó sẽ không thể đứng vững được; và chiếc cầu sẽ không thể gánh được trọng lượng của chính bản thân nó”.

Tôi nói: “Ồ”, “Đại úy Eads sẽ đến thăm ông và khi nói chuyện về việc này, ông sẽ giải thích nhẹ nhàng vấn đề đó với ông ấy, để chiếc cầu có được hình dáng thích hợp, dẫn dắt ông ấy đi đúng hướng và không nói chuyện này với những người khác”.

Việc đó đã được thực hiện rất thành công, nhưng trong khi xây dựng chiếc cầu, Piper tội nghiệp hoàn toàn không thể tuân thủ những yêu cầu khác thường của Đại úy. Lúc đầu, ông rất dũng cảm vì nhận được hợp đồng lớn nhất từ trước đến giờ cho nên ông rất lịch sự với Đại úy James B. Eads, sau này nổi tiếng với hệ thống cầu tàu trên sông Mississippi.

Đại úy Eads. Khi đó, ông không chỉ chào là “Đại úy” mà là “Chào Đại tá Eads. Rất vui mừng được gặp ông”. Dần dần, tình hình có phần phức tạp hơn. Chúng tôi nhận thấy lời chào trở nên kém trân trọng hơn, nhưng vẫn là “Xin chào Đại úy Eads”. Mức độ trân trọng giảm xuống cho tới khi chúng tôi ngạc nhiên nghe thấy “Pipe” nói chuyện về “Ông Eads”. Trước khi rắc rối chấm dứt, cách xưng hô “Đại tá” được chuyển thành “Jim Eads”, và nói thật, rất lâu trước khi công trình hoàn thành, thỉnh thoảng chữ “Đ” to tướng lại đứng trước từ “Jim”. Một người có

thể sở hữu khả năng tuyệt vời và có thể là một nhân vật quyến rũ, thú vị như Đại uý Eads không hẳn đã có thể xây dựng được chiếc cầu có nhịp dài 500 foot đầu tiên bắc qua sông Mississippi nếu không có kiến thức khoa học và kinh nghiệm thực tế của người khác.

Khi công trình hoàn thành, tôi đã cùng Đại tá dành vài ngày ở St. Louis để bảo vệ chiếc cầu không để nó bị người khác giành được trước khi chúng tôi nhận được thanh toán đầy đủ. Khi Đại tá trông coi những tấm ván ở hai đầu cầu và tổ chức một kế hoạch thay người canh gác, ông cảm thấy nhớ nhà và nóng lòng muốn trở lại Pittsburgh. Ông đã quyết định bắt chuyến tàu đêm và tôi đã cố gắng nên không biết làm thế nào để giữ ông lại với mình cho tới khi tôi nghĩ ra điểm yếu của ông. Hôm đó, tôi đã nói với ông rằng mình đang rất muốn mua một đôi ngựa cho chị gái. Tôi muốn dùng đôi ngựa làm quà tặng chị, và nghe nói St. Louis là nơi nổi tiếng về ngựa. Ông đã bao giờ nhìn thấy cái gì tuyệt đẹp chưa?

Thế là cá đã cắn câu. Ông bắt đầu nói về những đôi ngựa mà ông đã từng nhìn thấy cũng như các chuồng ngựa mà ông đã từng đến thăm. Tôi hỏi liệu ông ấy có thể ở lại và giúp tôi chọn ngựa không? Tôi biết rõ ràng ông rất muốn được ngắm nhìn chúng và cưỡi chúng nhiều lần, điều này sẽ làm cho ông bận rộn. Mọi chuyện diễn ra đúng như tôi mong muốn. Ông ấy đã mua một đôi ngựa tuyệt đẹp, nhưng một khó khăn khác lại nảy sinh, đó là làm thế nào để đưa đôi ngựa đó về Pittsburgh. Ông ấy sẽ không tin tưởng vào phương tiện đường sắt và trong vài ngày tới sẽ không có con thuyền thích hợp nào rời bến.

Tôi vô cùng lo lắng. Không có gì trên trái đất này có thể khiến người đàn ông này rời thành phố cho đến khi ông thấy những chú ngựa đó đã khởi hành tốt đẹp và thậm chí tôi có thể đánh cược rằng ông sẽ khăng khăng đòi đi tàu hơi nước cùng với những chú ngựa. Chúng tôi đã trông coi cây cầu. "Pipe" là một Horatius tuyệt vời. Ông là một trong những người giỏi nhất và một trong những cộng sự quan trọng nhất mà tôi đã từng được giúp đỡ, và hoàn toàn xứng đáng với những phần thưởng mà ông đã nỗ lực rất nhiều để đạt được.

Nhà máy xây dựng cầu Keystone luôn làm tôi hài lòng. Hầu hết các công ty đảm nhận việc xây dựng cầu sắt tại Mỹ đều thất bại. Bản thân nhiều kết cấu đã sụp đổ và một số tai nạn đường sắt khủng khiếp nhất ở Mỹ đã xảy ra vì điều đó. Một số cây cầu đã bị xiêu vẹo trước sức gió nhưng cầu của Keystone thì không gặp bất kỳ sự cố nào, và có một số cây cầu vẫn đứng vững ở nơi gió to. Đó không phải là sự may mắn. Chúng tôi chỉ sử dụng vật liệu tốt nhất và sử dụng đủ vật liệu, chúng tôi sản xuất loại sắt riêng và sau này là thép. Chúng tôi là những thanh tra nghiêm khắc nhất của chính mình. Chúng tôi sẽ hoặc là xây dựng những kết cấu an toàn hoặc là không xây bất kỳ cây cầu nào. Khi được yêu cầu xây dựng cây cầu mà chúng tôi biết là không đủ sức chịu lực hoặc không có thiết kế khoa học, chúng tôi sẽ kiên quyết từ chối. Chúng tôi

bảo hiểm bất cứ công trình nào mang tem Nhà máy xây dựng cầu Keystone (và có rất ít bang trong Liên bang không có các công trình như vậy). Chúng tôi tự hào về những cây cầu của mình giống như Carlyle tự hào về cây cầu mà bố ông xây dựng bắc qua Annan. “Một cây cầu đích thực”, như người con trai vĩ đại đã nói.

Chính sách này là bí quyết thực sự của thành công. Bạn sẽ gặp khó khăn trong vài năm cho đến khi nào công trình của bạn được công nhận, khi đó công việc sẽ suôn sẻ. Thay vì phản đối các thanh tra, tất cả các nhà máy sản xuất nên chào đón họ. Tiêu chuẩn chất lượng cao sẽ dễ dàng được duy trì và con người được giáo dục để đạt đến đỉnh cao. Tôi chưa bao giờ nghe nói đến một công ty thành công nào mà không có những sản phẩm tốt thực sự, và thậm chí trong những ngày cạnh tranh khốc liệt nhất, khi giá cả là tất cả chất lượng là gốc rễ của sự thành công trong kinh doanh. Không nên coi thường những tác động của thái độ quan tâm đến chất lượng lên mọi người trong công ty, từ Chủ tịch của công ty cho đến những người lao động có địa vị thấp kém nhất. Và cũng liên quan đến vấn đề đó, việc nhà xưởng sạch, công cụ tốt, môi trường và sân bãi được đảm bảo quan trọng hơn rất nhiều so với những gì người ta thường nghĩ.

Tôi rất vui khi nghe lời nhận xét của một trong những vị giám đốc ngân hàng nổi tiếng, người đã đến thăm nhà máy Edgar Thomson trong thời gian tổ chức Hội nghị Giám đốc ngân hàng tại Pittsburgh. Ông đã nói với Giám đốc của chúng tôi rằng: “Dường như một người nào đó thuộc về các công trình này”.

Ông đã chỉ đúng vào một trong những bí quyết của sự thành công. Đúng là các công trình xây dựng ấy thuộc sở hữu của một ai đó. Chủ tịch của một nhà máy sản xuất lớn đã từng khoe với tôi rằng công nhân của ông ta đã đuổi vị thanh tra đầu tiên đi và kể từ đó họ không còn bị người thanh tra nào khác đến quấy rầy. Chuyện này được kể như một chuyện đáng mừng, nhưng tôi tự nhủ rằng:

“Nhà máy này sẽ không bao giờ chịu đựng được sự khốc liệt của cạnh tranh; chắc chắn nó sẽ thất bại ngay khi gặp khó khăn”. Thực tế đã chứng minh quan điểm của tôi là hoàn toàn chính xác. Nền móng vững chắc nhất cho sự tồn tại của một nhà máy sản xuất chính là chất lượng, chi phí xếp ở vị trí sau.

Trong vài năm đó, tôi đặc biệt quan tâm đến các công việc của Nhà máy xây dựng cầu Keystone, và khi có hợp đồng quan trọng, tự tôi đi gặp các đối tác. Trong một dịp như vậy vào năm 1868, tôi đến thăm Dubuque, Iowa cùng với kỹ sư của chúng tôi, Walter Katte. Chúng tôi phải cạnh tranh để giành quyền xây dựng cây cầu đường sắt quan trọng nhất tính đến thời điểm bấy giờ, một cây cầu bắc qua dòng sông Mississippi rộng lớn tại Dubuque.

Đó được coi là một công trình vĩ đại. Chúng tôi thấy dòng sông đóng băng và đã vượt sông đó bằng chiếc xe trượt tuyết bốn ngựa kéo.

Chuyến thăm đó đã chứng minh những việc nhỏ nhặt có thể mang lại biết bao thành công. Chúng tôi nhận thấy mình không phải là nhà đưa ra giá thầu thấp nhất. Đối thủ cạnh tranh lớn của chúng tôi là một công ty xây dựng cầu tại Chicago đã được hội đồng quyết định ký thầu. Tôi đã nấn ná lại và nói chuyện với một số giám đốc. Họ hoàn toàn không quan tâm đến những lợi ích mà gang và thép rèn mang lại. Chúng tôi luôn sử dụng thép rèn để làm phần dây trên của cây cầu trong khi đối thủ của chúng tôi lại dùng gang. Điều này đã giúp ích cho phần trình bày của tôi. Tôi đã đưa ra một ví dụ về một chiếc tàu chạy hơi nước đâm sầm phải hai loại dây. Trường hợp đối với dây làm bằng thép rèn, dây chỉ bị cong; còn trường hợp đối với dây làm bằng gang, chắc chắn dây sẽ bị gãy và cầu sẽ bị đổ.

Thật may, một trong số các vị giám đốc, ngài Perry Smith nổi tiếng, đã làm tăng thêm sức thuyết phục cho luận điểm của tôi khẳng định với hội đồng giám khảo rằng điều tôi nói về gang hoàn toàn đúng. Ông kể một tối nọ, ông đã chạy xe ngựa trong bóng tối và va phải chiếc cột đèn làm bằng gang. Chiếc cột đèn đó đã vỡ ra thành từng mảnh.

Liệu tôi có đáng trách không nếu tôi cảm thấy hơi chút khó khăn trong việc nhận ra một thứ gì đó gần giống với bàn tay của Chúa Trời qua người đại diện hiện hữu là ngài Perry Smith đây?

“Vâng, thưa các ngài”, tôi nói, “đó là vấn đề mấu chốt.

Chỉ cần đầu tư thêm một ít tiền, các ngài đã có thể có được loại thép rèn rất bền vững và cây cầu của các ngài có thể chịu được bất cứ tàu hơi nước nào. Chúng tôi chưa bao giờ và sẽ không bao giờ xây dựng một chiếc cầu rẻ tiền. Chiếc cầu của chúng tôi sẽ không bao giờ đổ”.

Họ dừng lại một lát, sau đó chủ tịch công ty cầu, ông Allison, Thượng nghị sĩ vĩ đại, hỏi liệu tôi có thể dành cho họ vài phút riêng tư để thảo luận. Tôi tạm lánh ra nơi khác. Sau đó, họ đã sớm gọi tôi lại và đề nghị ký hợp đồng với điều kiện chúng tôi phải lấy giá thấp hơn vài nghìn đô la.

Tôi đã đồng ý. Chiếc cột đèn bằng gang bị vỡ rất đúng lúc đó đã mang lại cho chúng tôi một trong những hợp đồng sinh lợi nhất và hơn nữa, đã đem lại danh tiếng cho chúng tôi khi giành được quyền xây dựng cây cầu Dubuque trước tất cả các đối thủ. Đồng thời, điều đó cũng đã đặt nền móng cho mối quan hệ bền vững giữa tôi với một trong những quan chức xuất sắc nhất và quan trọng nhất của Mỹ, Thượng nghị sĩ Allison.

Bài học của câu chuyện đó đã quá rõ ràng. Nếu bạn muốn giành được hợp đồng, hãy xuất hiện đúng chỗ khi có thể. Một chiếc cột đèn bị vỡ hay một cái gì đó tương tự có thể đem về giải

thường nếu nhà thầu luôn sẵn sàng. Và nếu có thể, hãy nán lại cho đến khi nào bạn giành được hợp đồng về cho mình. Đây là điều chúng tôi đã làm ở Dubuque, mặc dù chúng tôi có thể bỏ về và thực hiện việc đó sau nhưng chúng tôi thích ở lại hơn, mong muốn được chiêm ngưỡng sự quyến rũ của Dubuque lâu hơn.

Chúng tôi rất nóng lòng và muốn giành được quyền xây dựng cả hai cây cầu và tất cả các con đường dẫn đến hai cây cầu này, nhưng tôi thấy ông Garrett kiên quyết cho rằng chúng tôi không thể làm được nhiều việc như vậy trong thời gian quy định. Ông ấy muốn xây dựng đường và những nhịp cầu ngắn ở trong các khu nhà xưởng của mình và hỏi xem liệu ông ấy có thể sử dụng bằng sáng chế của chúng tôi. Tôi trả lời rằng chúng tôi sẽ cảm thấy vô cùng vinh dự nếu được Công ty Đường sắt Baltimore và Ohio làm như vậy. Tem đóng dấu phê chuẩn của Công ty Đường sắt Baltimore và Ohio đáng giá gấp mười lần giá trị của bằng sáng chế. Ông ấy có thể sử dụng tất cả những gì chúng tôi có.

Không cần phải nói hẳn các bạn cũng đoán được ông trùm đường sắt vĩ đại này đã có một ấn tượng rất tốt về việc đó. Ông ấy rất hài lòng và trước sự ngạc nhiên đến tột độ của tôi, ông đã dẫn tôi vào phòng riêng và bắt đầu trò chuyện cởi mở về nhiều vấn đề nói chung. Đặc biệt, ông đã đề cập những tranh chấp với người của Công ty Đường sắt Pennsylvania, ông Thomson và ông Scott, chủ tịch và Phó Chủ tịch công ty, những người ông ấy biết là bạn đặc biệt của tôi. Khi đó, tôi đã nói rằng trên đường đến gặp ông ấy, tôi đã đi qua Philadelphia và Ngài Scott đã hỏi tôi đi đâu.

“Tôi đã bảo với ông ấy rằng tôi đang đi thăm ông để ký hợp đồng xây dựng những chiếc cầu vĩ đại bắc qua sông Ohio. Ngài Scott bảo rằng, rất ít khi tôi làm những việc vô ích, nhưng chắc chắn bây giờ tôi đang làm một việc kiểu như thế; rằng ông Garret sẽ không có một phút nào nghĩ đến việc trao cho tôi hợp đồng đó, vì mọi người biết rằng trước đây tôi đã từng làm việc và có mối quan hệ thân mật với Công ty Đường sắt Pennsylvania. Và tôi đã nói chúng tôi sẽ xây dựng những chiếc cầu của ông Garrett”.

Ông Garret nhanh chóng trả lời rằng khi lợi ích của công ty bị đe dọa thì công ty tốt nhất sẽ giành phần thắng. Các kỹ sư của ông ta đã báo cáo lại rằng các bản thiết kế của chúng tôi là tốt nhất và cả Scott và Thomson sẽ hiểu rằng ông ta chỉ có một nguyên tắc - lợi nhuận của công ty. Mặc dù biết tôi là người của Công ty Đường sắt Pennsylvania, nhưng ông vẫn cảm thấy có trách nhiệm giao công trình đó cho chúng tôi.

Tôi vẫn chưa cảm thấy thoả mãn với cuộc đàm phán đó, bởi chúng tôi phải làm tất cả phần khó khăn của công việc - những nhịp cầu lớn - mà rủi ro lại rất cao - trong khi ông Garrett chỉ phải xây dựng những nhịp cầu nhỏ nhưng lại mang đến lợi nhuận lớn tại các nhà xưởng

của mình dựa trên thiết kế và bằng sáng chế của chúng tôi.

Tôi mạo muội hỏi xem có phải ông ấy đang phân tách công việc vì ông ấy thực sự cho rằng chúng tôi không thể khai trương cầu để thông suốt giao thông chừng nào công trình nề của ông ấy được làm xong. Ông ấy thú nhận là đúng. Tôi nói ông không cần phải lo lắng về điều đó.

“Ông Garrett”, tôi nói “ông sẽ coi giao kèo cá nhân của tôi là một sự đảm bảo chắc chắn chứ?”

“Tất nhiên rồi”, ông ấy nói.

“Vậy thì, bây giờ”, tôi trả lời, “hãy đồng ý giao kèo với tôi! Tôi biết mình đang làm gì. Tôi sẽ đánh liều. Ông muốn bao nhiêu khi tôi cam kết những chiếc cầu này sẽ được hoàn thành đúng thời gian quy định nếu ông giao toàn bộ hợp đồng cho chúng tôi, miễn là ông chuẩn bị xong mọi công trình nề?”

“Ồ, tôi muốn 100.000 đô la, anh bạn trẻ à”.

“Được” tôi nói, “hãy chuẩn bị giao kèo của ông và giao cho chúng tôi hợp đồng. Công ty chúng tôi sẽ không để tôi mất 100.000 đô la. Ông biết điều đó chứ”.

“Có” ông ấy nói, “tôi tin nếu anh giao kèo 100.000 đô la công ty anh sẽ phải làm việc ngày đêm và tôi sẽ được bàn giao những cây cầu của mình”.

Chính sự thu xếp đó đã mang lại cho chúng tôi những hợp đồng được coi là khổng lồ vào thời đó từ Công ty Đường sắt Baltimore và Ohio. Không cần phải nói các bạn cũng đoán được rằng tôi không phải mất tiền cho giao kèo đó. Các đồng sự của tôi biết rõ tình hình công việc hơn so với ông Garrett. Không thể coi thường dòng sông Ohio và trước khi công trình nề của ông ấy xong xuôi, chúng tôi đã không phải lo về giao kèo đó nữa. Siêu kết cấu lên hai bờ sông đã được lắp đặt chỉ còn chờ ông ấy hoàn thành kết cấu phụ.

Ông Garrett rất đỗi tự hào về dòng máu Scotland của mình và có lần chúng tôi đã nói chuyện về Burns. Giữa chúng tôi đã hình thành nên một tình bạn vững chắc. Sau này, ông đã dẫn tôi đến toà lâu đài tuyệt đẹp của mình ở vùng nông thôn. Ông là một trong số ít những người Mỹ thời đó sống theo phong cách của những người quý phái miền quê, với hàng trăm mẫu đất đẹp, với chuyến đi dạo như trong công viên, một trại ngựa thuần, cùng với gia cầm, cừu, chó và một ngôi nhà giống như mô tả về cuộc sống dân dã của những quý tộc ở Anh.

Sau này, ông đã chính thức đưa ra quyết định rằng công ty ông sẽ tham gia sản xuất thanh ray bằng thép và đã nộp đơn xin được sử dụng bằng sáng chế Bessemer.

Đây là giây phút tuyệt vời đối với chúng tôi. Công ty Đường sắt Baltimore và Ohio là một trong những khách hàng tốt nhất của chúng tôi, và chúng tôi thực sự muốn ngăn cản việc xây

dựng nhà máy cán thanh ray thép tại Cumberland. Công ty Baltimore và Ohio sẽ là một doanh nghiệp thua lỗ, bởi tôi dám chắc rằng họ có thể mua thanh ray thép với giá rẻ hơn rất nhiều so với việc tự sản xuất với số lượng nhỏ để phục vụ cho chính mình. Tôi đến thăm Garrett và thảo luận về vấn đề đó với ông. Lúc ấy ông ấy rất hài lòng về ngoại thương và các tuyến đường của tàu hơi nước đã biến Baltimore trở thành hải cảng. Ông ấy lái xe đưa tôi cùng một số nhân viên của ông đến cầu tàu, tại đó ông dự định sẽ đưa ra quyết định về việc mở rộng chúng, và khi hàng hoá nước ngoài đang được dỡ khỏi tàu và đặt lên toa xe lửa, ông ấy đã quay sang tôi và nói:

“Ông Carnegie này, giờ thì ông có thể hiểu được tầm quan trọng của hệ thống rộng lớn của chúng tôi và hiểu tại sao chúng tôi nên tự sản xuất mọi thứ cho riêng mình, thậm chí cả những thanh ray làm bằng thép. Chúng tôi không thể phụ thuộc vào một số công ty tư nhân để được cung cấp bất kỳ mặt hàng quan trọng nào mà chúng tôi tiêu thụ. Chúng tôi là một thế giới của chính chúng tôi”.

“Ồ”, tôi nói, “Ông Garrett, điều đó rất tuyệt, nhưng thực sự “hệ thống rộng lớn” của ông không làm tôi choáng ngợp. Tôi có đọc báo cáo năm ngoái của ông và thấy ông thu được tổng số 14 triệu đô la từ việc chuyên chở hàng hoá cho các công ty khác. Các công ty do tôi quản lý khai thác nguyên liệu từ đồi núi, tự sản xuất hàng hoá và sau đó bán lại cho công ty khác với giá cao hơn thế nhiều. Ông chỉ là một công ty rất nhỏ khi so sánh với Công ty Anh em nhà Carnegie”.

Các xưởng sản xuất sắt

Nhà máy Keystone luôn là đứa con cưng của tôi, là “mẹ đẻ” của tất cả các nhà máy khác. Nhưng chúng không tồn tại lâu khi người ta nhận ra ưu điểm của thép rèn, chúng vẫn chưa được xây dựng. Do đó, để đảm bảo chất lượng đồng nhất, và cũng để tạo ra những hình dạng nhất định mà thời đó chưa đạt được, chúng tôi đã quyết định bắt tay vào sản xuất sắt. Tôi và em trai tôi đã hợp tác với Thomas N. Miller, Henry Phipps và Andrew Kloman để mở một xưởng sắt nhỏ. Miller là người đầu tiên bắt tay với Kloman, và vào tháng 11 năm 1861, anh đã kéo thêm Phipps cùng tham gia và cho cậu ta vay 800 đô la để mua 1/6 lợi tức.

Quả thật không ngoa khi tôi nói rằng Ngài Miller là người đi tiên phong trong các dự án sản xuất sắt của chúng tôi. Tất cả chúng tôi đều mắc nợ Tom, và rất biết cách cư xử, một người bạn ngày càng trở nên đáng quý đối với chúng tôi. Tuổi tác đã làm ông suy yếu, và thậm chí ngay cả những cơn bùng phát chống lại thuyết thần học đối nghịch với tôn giáo chân chính khi ông đang ở độ tuổi sung sức nhất cũng ít đáng lo ngại hơn. Tất cả chúng ta đều dễ trở nên thần nhiên theo tuổi tác, và có lẽ điều này cũng tốt.

Andrew Kloman có một nhà máy sản xuất búa thép nhỏ ở thành phố Allegheny. Là một quản lý của Công ty Đường sắt Pennsylvania, tôi nhận thấy anh đã làm ra được những trục xe tốt nhất. Anh là một thợ cơ khí tuyệt vời, một người thấy rằng bất cứ cái gì đáng làm bằng máy móc thì phải được làm thật tốt, thời đó ở Pittsburgh người ta vẫn chưa nhận ra điều đó. Trí tuệ của một người Đức khiến anh có được tư duy thấu đáo. Những thứ do anh sản xuất đều được bán ra với giá rất cao, nhưng một khi đã được đưa vào hoạt động thì nó có thể làm việc trong nhiều năm trời. Trong thời gian đầu, có một vấn đề được đặt ra cho các trục xe nói chung, đó là liệu chúng sẽ chạy vào bất kỳ thời gian nào được quy định hay sẽ ngừng nghỉ. Không có một bản phân tích nào về chất liệu, cũng không có cách giải quyết nào mang tính khoa học cho vấn đề đó.

Anh chàng người Đức này đã tạo ra được biết bao nhiêu thứ! Anh là người đầu tiên giới thiệu phương thức cưa nguội cho phép cắt sắt nguội với các độ dài chính xác. Anh đã phát minh ra máy chồn để làm ra các mối nối cầu, và anh còn xây dựng nhà máy “toàn cầu” đầu tiên ở Mỹ.

Tất cả những thứ này đều được thực hiện tại xưởng của chúng tôi. Khi Đại tá Eads không thể đạt được khớp nối giữa các nhịp cuốn của Cầu St. Louis (các nhà thầu đã thất bại trong việc này) và công việc trở nên bế tắc thì Kloman đã nói với chúng tôi rằng anh có thể làm được và giải thích vì sao những người đó đã thất bại. Anh đã thực hiện thành công. Cho đến khi ấy, các khớp nối cầu do anh cán nên được coi là những hình bán nguyệt lớn nhất. Sự tin tưởng của

chúng tôi dành cho Ngài Kloman được thể hiện qua một thực tế rằng một khi anh nói anh có thể làm được việc gì thì chúng tôi sẽ không ngần ngại ký hợp đồng giao cho anh việc đó.

Tôi đã từng kể về mối thân tình giữa gia đình chúng tôi và gia đình Phipps. Những ngày đầu, tôi chủ yếu làm bạn với người anh trai tên là John. Henry kém tôi vài tuổi, nhưng lại luôn khiến tôi để ý bởi đó là một anh chàng thông minh sáng dạ. Một hôm, cậu đề nghị anh trai John cho vay 25 cent. John thấy cậu có mục đích chính đáng nên đã đưa cho cậu đồng 25 cent sáng loáng mà không tra hỏi gì thêm. Sáng hôm sau, một quảng cáo xuất hiện trên tờ Tin nhanh Pittsburgh:

“Một cậu bé đầy quyết tâm muốn có việc làm”.

Cậu Harry đầy nghị lực và quyết tâm đã sử dụng đồng đô la của mình như vậy đấy, có lẽ đó là đồng 25 cent đầu tiên mà cậu đã tiêu trong cuộc đời mình. Cậu nhận được phản hồi của hãng “Dilworth và Bidwell” nổi tiếng. Họ đề nghị “cậu bé đầy quyết tâm” gọi điện cho mình. Harry đã đến đó và được nhận vào làm ở vị trí chạy việc, và như thông lệ thời ấy, việc đầu tiên cậu phải làm mỗi buổi sáng là quét dọn cơ quan. Cậu đến xin phép bố mẹ và đã được họ chấp thuận. Anh chàng trẻ tuổi đã lao vào giữa biển cả kinh doanh theo cách như vậy đấy. Không có gì ngăn cản được một cậu bé như vậy. Đó là câu chuyện cũ. Cậu nhanh chóng trở thành một người không thể thiếu đối với các ông chủ thuê cậu và đã có được một khoản tiền lãi nho nhỏ trong một chi nhánh phụ thuộc doanh nghiệp của họ, và rồi chẳng bao lâu sau, cậu đã thu hút được sự chú ý của Ngài Miller. Anh đã đầu tư cho cậu một khoản nho nhỏ cùng với Andrew Kloman. Điều đó đã dẫn đến việc xây dựng xưởng sản xuất sắt ở Phố 29. Cậu là bạn cùng trường và là bạn nối khố của em trai tôi, Tom. Chúng đã chơi với nhau từ khi còn nhỏ cho đến mãi sau này khi em tôi mất vào năm 1886. Đến thời điểm đó, hai đứa đã hình thành nên “một mối cộng tác trong một mối cộng tác”. Chúng luôn nắm giữ số lợi tức bằng nhau trong nhiều công ty mà chúng có mối liên hệ. Điều gì người này làm, người kia cũng sẽ làm.

Chú bé chạy việc giờ đây đã là một trong những người giàu có nhất nước Mỹ và đã bắt đầu chứng minh rằng cậu biết cách mở rộng các khoản thặng dư của mình. Khi ấy, chúng tôi là những người mới bắt đầu trong ngành sản xuất và đã có được bấy mẫu đất để xây dựng nhà máy Cyclops, một diện tích đất được coi là khổng lồ vào thời gian đó. Trong vài năm chúng tôi đã đề nghị cho những người khác thuê một phần đất đó. Điều này đã dẫn đến một câu hỏi rằng liệu chúng tôi có thể tiếp tục công việc sản xuất sắt trong một diện tích nhỏ đến vậy được không. Ngài Kloman chế tạo thành công những đòn cân bằng sắt, và trong nhiều năm liền nhà máy của chúng tôi vượt xa bất kỳ nhà máy nào khác trong lĩnh vực đó. Ở nhà máy mới, chúng tôi bắt đầu sản xuất sắt với mọi hình dạng theo yêu cầu (đặc biệt là những hình dạng

mà không nơi nào nhận làm) và sinh lời nhờ vào nhu cầu ngày càng tăng đối với những thứ hiếm khi cần đến trong thời kỳ đầu phát triển đất nước. Những gì mà người khác không thể hoặc không làm thì chúng tôi nỗ lực thực hiện và điều này là một quy tắc trong kinh doanh luôn được chúng tôi tuân theo một cách triệt để. Chúng tôi chỉ chế tạo những gì thật tốt. Chúng tôi luôn đáp ứng yêu cầu của khách hàng của mình ngay cả khi phải tốn chút chi phí và trong những trường hợp có tranh chấp thì chúng tôi không buộc tội cho phía bên kia vì không có bằng chứng rõ ràng và rồi giải quyết ổn thoả. Đó là những quy tắc của chúng tôi. Chúng tôi đã không gặp phải bất kỳ vụ kiện nào.

Khi đã trở nên quen thuộc với ngành sản xuất sắt, tôi vô cùng ngạc nhiên khi thấy rằng không ai biết chi phí cho mỗi quá trình sản xuất là bao nhiêu. Những điều tra được tiến hành với các nhà sản xuất hàng đầu ở Pittsburgh đã chứng minh điều này. Đây là một công việc kinh doanh tổng thể, và trước khi kiểm kê hàng tồn kho và cân đối sổ sách cuối năm, các nhà sản xuất hoàn toàn không biết gì về kết quả kinh doanh. Tôi đã nghe thấy những câu chuyện về những người cứ tưởng công việc của họ cuối năm sẽ thua lỗ nhưng hoá ra lại sinh lời, và ngược lại. Tôi cảm thấy chúng tôi giống như những con chuột chũi đào đất trong bóng tối và với tôi, điều này quả là không thể chịu được. Tôi đã yêu cầu sử dụng một hệ thống cân đo và tính toán trong toàn bộ các xưởng của chúng tôi, như thế chúng tôi sẽ biết được chi phí cho mỗi quy trình là bao nhiêu và đặc biệt là biết được mỗi công nhân đang làm gì, ai tiết kiệm được nguyên liệu, ai lãng phí nguyên liệu, và ai làm ra được kết quả tốt nhất.

Để đạt được điều đó quả là một nhiệm vụ khó khăn hơn nhiều so với những gì người ta nghĩ. Đương nhiên, tất cả các quản lý trong nhà máy đã phản đối hệ thống mới này. Cần phải mất nhiều năm mới có được một hệ thống chính xác. Nhưng cuối cùng, với sự trợ giúp của nhiều thư ký và thông qua việc áp dụng những cái cân đĩa ở nhiều điểm khác nhau trong nhà máy, chúng tôi không chỉ biết được mỗi bộ phận đang làm gì mà còn biết mỗi người trong số các công nhân ở các lò đang làm gì, và do đó, có thể so sánh người này với người khác. Một trong những điều dẫn đến thành công lớn trong sản xuất chính là việc áp dụng và duy trì nghiêm ngặt một hệ thống tính toán hoàn hảo, như thế mỗi người đều phải chịu trách nhiệm về tiền bạc và nguyên vật liệu. Những người chủ ngồi trong văn phòng sẽ không tin tưởng trao cho một thư ký năm đô la nếu chưa kiểm tra anh ta, nhưng lại đang cấp hàng tấn nguyên liệu mỗi ngày cho công nhân trong nhà máy mà không yêu cầu tính đến cương vị quản lý của họ thông qua việc cân những gì mà mỗi người đem trả lại dưới dạng thành phẩm.

Hệ thống tính toán nghiêm ngặt của chúng tôi cho phép phát hiện những lãng phí lớn có thể xảy ra khi nung khối lượng sắt lớn. Sự tiến bộ này đã giúp chúng tôi khám phá ra một con người tài giỏi ở một viên thư ký, đó là William Borntraeger, một người họ hàng xa của Ngài

Kloman, đến từ nước Đức. Một hôm, anh đã khiến chúng tôi phải kinh ngạc khi trình bày một báo cáo chi tiết trong đó đưa ra các kết quả thu được trong một thời gian nhất định. Thật là tuyệt vời. Anh đã bỏ công sức chuẩn bị báo cáo này vào ban đêm mà chúng tôi không hề hay biết hoặc yêu cầu trước đó. Anh đã áp dụng một hình thức rất độc đáo và sáng tạo. Không cần phải nói chắc hẳn bạn cũng đã đoán ra, William đã nhanh chóng trở thành Tổng quản lý của xưởng và sau đó là một đối tác của chúng tôi. Anh chàng người Đức nghèo khổ qua đời khi đã trở thành một triệu phú. Anh ta hoàn toàn xứng đáng được giàu có. Chính vào năm 1862, những giếng dầu lớn ở Pennsylvania đã thu hút được sự chú ý. Bạn tôi, Ngài William Coleman (cô em gái sau này trở thành em dâu tôi) rất thích khám phá, và tôi không thể làm gì hơn là đi cùng cậu ấy đến những vùng có dầu. Đó là chuyến đi thú vị nhất. Có rất nhiều người đã đổ xô đến những giếng dầu và dòng người đến đó lớn đến mức không có đủ chỗ trú chân cho tất cả. Tuy nhiên, với những người lữ lượt kéo đến đó thì trở ngại này chỉ là chuyện nhỏ. Chỉ cần một vài giờ cũng đủ để dựng vội lên một cái chòi và thật ngạc nhiên là trong một thời gian thật ngắn, họ đã có thể tập trung quanh mình rất nhiều tiện nghi của cuộc sống.

Họ là những người sống trên mức trung bình, những người đã tiết kiệm được những khoản tiền đáng kể, và có thể liều thử tìm kiếm vận may.

Điều làm tôi ngạc nhiên là tiếng cười hiện hữu khắp nơi. Đó là một cuộc dã ngoại lớn với biết bao điều thú vị. Mọi người đều thấy hân hoan và đều cho rằng vận may ở trong tầm tay, mọi thứ đang tiến triển. Trên đỉnh những dàn khoan là những lá cờ với các khẩu hiệu lạ lùng. Tôi nhớ mình đã nhìn xuống phía con sông và trông thấy hai người đàn ông đang vận hành những bàn đập khoan dầu ở trên bờ dòng suối, và trên lá cờ của họ có ghi dòng chữ “Địa ngục hay Trung Quốc”. Họ đang đi xuống, bất kể bao xa.

Chưa có nơi đâu khả năng thích ứng của người Mỹ lại được thể hiện rõ rệt như ở nơi đây. Trật tự nhanh chóng được thiết lập từ đống lộn xộn. Khi đến thăm nơi này không lâu sau đó, chúng tôi đã được một ban nhạc hát cho nghe bài dạ khúc. Các thành viên trong ban nhạc đều là những cư dân mới dọc thung lũng. Các bạn có thể tin chắc rằng một ngàn người Mỹ ở một vùng đất mới có thể tự tổ chức, mở trường học, xây dựng nhà thờ, toà soạn báo, và thành lập cả những ban nhạc - nói tóm lại, là tự cung cấp tất cả phương tiện văn minh - và tiến đến phát triển đất nước của mình trước khi một số lượng người Anh tương tự tìm ra ai trong số họ là người có vị trí cao nhất trong họ tộc và được trao quyền lãnh đạo nhờ vào người ông của anh ta. Chỉ có một nguyên tắc giữa những người Mỹ - đó là công cụ của những người có thể sử dụng chúng.

Những giếng dầu nổi tiếng nhất nằm ở trên trang trại Storey. Chúng tôi có một quyền chọn

mua những giếng dầu đó với giá 40.000 đô la. Và chúng tôi đã mua chúng.

Ngài Coleman đã đề nghị nên tạo ra một hồ dầu bằng cách đào một cái giếng đủ để chứa một trăm ngàn thùng (sẽ khắc phục được sự lãng phí bằng cách cho dầu chảy vào đó), và chứa nó ở đó cho đến một ngày nào đó không xa trong tương lai mà chúng tôi dự đoán là nguồn cung dầu sẽ ngừng lại. Chúng tôi nhanh chóng thực hiện điều này nhưng sau khi mất hàng ngàn thùng dầu để chờ đợi cho cái ngày mong đợi đó (mà cho đến nay vẫn chưa xảy ra), chúng tôi đã từ bỏ khu dự trữ dầu ấy. Coleman đã dự kiến là khi nguồn cung cấp dầu ngừng lại, giá dầu sẽ tăng lên mười đô la một thùng, và nhờ đó chúng tôi sẽ kiếm được một triệu đô la với cái hồ dầu đó. Khi ấy, chúng tôi đã không hề nghĩ đến cái kho của thiên nhiên ở bên dưới lòng đất vẫn không ngừng sản xuất hàng ngàn thùng dầu mỗi ngày không hề biết mệt mỏi.

Khoản đầu tư 40.000 đô la này đã chứng tỏ là một khoản đầu tư tốt nhất từ trước đến nay. Các khoản lợi nhuận thu được từ đó đến vào thời điểm hợp lý nhất. Việc xây dựng nhà máy mới ở Pittsburgh không chỉ buộc chúng tôi phải gom tất cả số vốn mình có mà còn phải sử dụng cả tín dụng nữa - khi nhìn lại, tôi cho rằng điều này rất tốt cho những người đàn ông trẻ tuổi.

Các giếng dầu ở trang trại Storey trả mỗi năm một triệu đô la bằng tiền mặt và cổ tức, và bản thân trang trại cuối cùng trị giá năm triệu đô la - trên cơ sở cổ phần.

Quan tâm đến dự án dầu này nên tôi đã đi thực địa vài lần tới khu vực đó, và vào năm 1864, tôi cũng đã tới một mỏ dầu ở Ohio, tại đây người ta đã khoan được một giếng dầu lớn với chất lượng dầu đặc biệt thích hợp cho mục đích bôi trơn. Chuyển đi của tôi tới đó cùng với Ngài Coleman và Ngài David Ritchie là một trong những chuyện lạ lùng nhất mà tôi nếm trải. Cách Pittsburgh vài trăm dặm, chúng tôi rời khỏi đường sắt, băng qua một vùng dân cư thưa thớt để đến lưu vực sông của Thung lũng Duck và ngắm nhìn cái giếng khổng lồ. Chúng tôi đã mua nó trước khi quay về.

Giờ đây, các khoản đầu tư của tôi bắt đầu rất cần được tôi lưu tâm nên tôi đã quyết định chấm dứt công việc ở Công ty Đường sắt và dành toàn bộ tâm sức của mình cho công việc riêng. Một thời gian ngắn trước khi tôi đưa ra quyết định như vậy, tôi đã vinh dự được Giám đốc Thomson gọi đến Philadelphia. Ông ấy muốn thăng chức cho tôi lên làm Trợ lý cho Tổng quản lý với trụ sở đặt tại Altoona, dưới quyền Ngài Lewis. Tôi đã từ chối và nói với ông rằng tôi đã quyết định chia tay với ngành đường sắt và quyết tâm làm giàu, và quả thực dù Công ty Đường sắt có thể trả lương cho tôi rất cao thì tôi cũng sẽ không nhận việc đó và tôi sẽ không làm điều ấy mà không tập trung.

Ban đêm, lúc đi ngủ, tôi đã định xin toà án lương tâm tối cao đưa ra phán quyết chấp thuận việc đó.

Tôi đã nhắc lại điều này trong lá thư chia tay với Giám đốc Thomson; trong lá thư trả lời, ông cũng nồng nhiệt chúc mừng tôi vì điều đó. Tôi đã từ chức vào ngày 28 tháng 3 năm 1865 và được các nhân viên đường sắt tặng một cái đồng hồ vàng. Món quà này và lá thư của Ngài Thomson là những thứ tôi vô cùng trân trọng trong số những vật lưu niệm quý giá nhất mà tôi có.

Sau đây là lá thư tôi viết cho các nhân viên của Chi nhánh:

CÔNG TY ĐƯỜNG SẮT PENNSYLVANIA

VĂN PHÒNG QUẢN LÝ, CHI NHÁNH PITTSBURGH

PITTSBURGH, 28/3/1865 Gửi các Cán bộ và Nhân viên của Chi nhánh Pittsburgh

THƯA QUÝ VỊ:

Tôi không thể cho phép mình rời xa các bạn mà không có đôi lời thể hiện phần nào sự tiếc nuối sâu sắc của mình khi phải đi khỏi nơi đây.

Mười hai năm giao hữu dễ chịu đã hình thành trong tôi những tình cảm tôn kính đối với những người đã trung thành làm việc cùng tôi nhằm mục đích phục vụ Công ty.

Tôi cảm thấy rất buồn khi nghĩ tới việc sắp tới đây mình sẽ không còn được gắn bó mật thiết với các bạn như trước đây, và với nhiều người khác trong nhiều ban ngành khác, những người đã trở thành những người bạn thân của tôi thông qua quá trình làm việc. Mặc dù những mối quan hệ chính thức tồn tại đến nay giữa chúng ta sẽ sớm phải khép lại nhưng tôi xin đảm bảo với các bạn rằng tôi sẽ luôn nghĩ đến và quan tâm đến sự thịnh vượng của các bạn, như đã được chứng nhận với Chi nhánh Pittsburgh trong thời gian qua, và những người mà tôi tin rằng trong nhiều năm tới sẽ đóng góp cho thành công của Công ty Đường sắt Pennsylvania và được chia sẻ sự phồn vinh của nó một cách xứng đáng nhất.

Gửi đến các bạn lời cảm ơn chân thành nhất vì những gì tốt đẹp mà tất cả các bạn đã dành cho tôi, vì những cố gắng hết mình của các bạn vào mọi thời điểm để đáp ứng những ý nguyện của tôi, và tôi cũng đề nghị các bạn hãy giành cho người kế nhiệm tôi sự ủng hộ tương tự. Xin gửi lời chào tạm biệt tới tất cả các bạn.

Rất trân trọng.

ANDREW CARNEGIE

Từ đó trở đi, tôi không bao giờ làm việc để nhận lương nữa. Một người đàn ông quan trọng cần phải làm chủ một lĩnh vực nhỏ chứ không phải là người hoàn toàn chịu sự sai khiến của người khác. Ngay cả khi anh ta đã trở thành giám đốc một tập đoàn lớn thì anh ta cũng khó

có thể làm chủ chính mình, trừ khi anh ta nắm giữ cổ phần.

Những giám đốc có năng lực nhất lại bị ngăn trở bởi ban giám đốc và các cổ đông, những người có thể chẳng biết gì mấy về kinh doanh. Nhưng tôi có thể vui mừng nói rằng trong số những người bạn tốt nhất của tôi có những người cùng làm việc với tôi trong Công ty Đường sắt Pennsylvania.

Năm 1867, Ngài Phipps, Ngài J. W. Vandevort và tôi đã đi thăm lại châu Âu, du lịch qua khắp Anh và Scotland, và tham quan châu Âu. “Vandy” đã trở thành người bạn thân nhất của tôi. Cả hai chúng tôi đã cảm thấy rất phấn khích khi đọc tác phẩm “Views Afoot” của Bayard Taylor. Đó là những ngày diễn ra cơn sốt dầu hoả và giá cổ phiếu thì tăng nhanh như tên lửa. Vào một ngày Chủ Nhật, khi đang nằm trên bãi cỏ, tôi đã nói với “Vandy”:

“Nếu cậu kiếm được 3.000 đô la, cậu có dùng số tiền đó để đi du lịch khắp châu Âu cùng tớ không?”

“VẬY một con vịt sẽ bơi, hay một người Ai-len sẽ ăn khoai tây chứ?”, cậu ta trả lời.

“Vandy” nhanh chóng kiếm được số tiền đó từ cổ phần dầu lửa bằng khoản đầu tư vài trăm đô la mà cậu tiết kiệm được. Đây là khởi đầu cho chuyến đi của chúng tôi. Chúng tôi đề nghị anh bạn đối tác của tôi, Harry Phipps - lúc đó đã gần như là một nhà tư bản - đi cùng chúng tôi. Chúng tôi đã đến thăm hầu hết các thủ đô của châu Âu, và với tất cả nhiệt tình của tuổi trẻ, đã trèo lên từng ngọn tháp, ngủ trên các đỉnh núi và đeo chiếc ba lô với đầy hành lý sau lưng. Chúng tôi kết thúc chuyến đi ở Vesuvius, tại đó chúng tôi đã quyết định sẽ đi vòng quanh thế giới vào một ngày nào đó.

Chuyến đi thăm châu Âu này là chuyến đi đem lại nhiều kiến thức nhất. Cho đến tận lúc ấy tôi vẫn chẳng biết gì về hội hoạ hay điêu khắc, nhưng không lâu sau đó tôi đã có thể phân biệt các tác phẩm của những hoạ sĩ lớn. Một người không thể đánh giá đúng lợi ích thu được từ việc nghiên cứu những kiệt tác vĩ đại, nhưng khi trở về Mỹ, anh ta sẽ thấy từ trong tiềm thức mình anh ta đã bác bỏ những gì trước đó có vẻ là thực sự đẹp đẽ và đánh giá những tác phẩm trước mặt anh ta bằng một tiêu chuẩn mới. Những gì thực sự vĩ đại sẽ tự nó để lại ấn tượng mạnh mẽ với anh ta, còn những gì là giả tạo và khoe khoang sẽ nhanh chóng mất đi sức hấp dẫn.

Chuyến đi thăm châu Âu cũng đã đem lại cho tôi niềm vui thích lớn lao đầu tiên đối với âm nhạc. Vào thời điểm đó, ở Cung điện Crystal ở London đang diễn ra lễ Kỷ niệm Handel, và cho tới khi ấy, chưa bao giờ tôi cảm nhận được sức mạnh và sự huy hoàng của âm nhạc nhiều đến thế, sau này cũng, tôi không bao giờ có được cảm nhận giống như khi đó. Những gì tôi được

nghe ở Cung điện Crystal, trong các nhà thờ châu Âu và trong các buổi biểu diễn opera đã mở mang cảm thụ về âm nhạc của tôi.

Tại Roma, đội hợp xướng của Giáo hoàng và những buổi kỷ niệm ở các nhà thờ vào dịp Giáng sinh và Phục sinh là đỉnh cao tuyệt vời.

Những chuyến đi thăm châu Âu cũng rất có ích cho việc kinh doanh. Một người phải bước ra khỏi vòng xoáy của nước Cộng hoà vĩ đại để có được sự đánh giá công bằng về vận tốc quay của nó. Tôi cảm thấy một nhà máy sản xuất như của chúng tôi khó có thể phát triển đủ nhanh để theo kịp với những mong muốn của người dân Mỹ, nhưng ở nước ngoài thì dường như chẳng có gì đang tiến triển. Nếu ta loại ra một vài thủ đô của châu Âu thì dường như hầu hết mọi thứ trên Đại lục này đều ở một trạng thái đứng yên, trong khi đó trên khắp phạm vi của mình, nước Cộng hoà của chúng ta lại tượng trưng cho một hình ảnh giống như Tháp Babel, như được khắc hoạ trong sách - hàng trăm người vội vã đi tới đi lui, mỗi người lại năng động hơn người bên cạnh, và tất cả đều tham gia vào việc tạo dựng nên một dinh thự hùng cường.

Chính người anh họ “Dod” (Ngài George Lauder) của tôi là người mà chúng tôi mắc nợ vì đã đem đến sự phát triển mới trong hoạt động của nhà máy mới của chúng tôi - nhà máy đầu tiên thuộc loại như vậy ở Mỹ.

Anh ấy là người đã đưa Ngài Coleman của chúng tôi đến Wigan ở Anh và giải thích quá trình đãi quặng và luyện xỉ từ các mỏ than thành than cốc. Ngài Coleman đã không dứt lời kể cho chúng tôi nghe về sự tuyệt vời khi sử dụng thứ phải vứt đi ở các mỏ của chúng tôi hồi đó và trên thực tế chúng tôi cũng phải mất chi phí cho việc đó. Người anh họ “Dod” của tôi là một thợ cơ khí, anh được đào tạo dưới thời Ngài Kelvin ở Đại học Glasgow. Và vì anh ấy đã chứng thực được tất cả những gì Ngài Coleman nói nên vào tháng 12 năm 1871, tôi đã quyết định tăng số vốn để xây dựng các xưởng dọc tuyến đường sắt Pennsylvania. Những hợp đồng thời hạn 10 năm đã được ký kết với các công ty than hàng đầu để mua xỉ của họ và với các Công ty Đường sắt để thực hiện việc vận chuyển; và Ngài Lauder, người đã đến Pittsburgh và quản lý chính toàn bộ hoạt động ở đó trong nhiều năm trời, đã bắt đầu chế tạo loại máy rửa than đầu tiên ở Mỹ. Và anh đã thành công - anh chưa bao giờ thất bại trong bất kỳ hoạt động cơ khí hay khai mỏ nào mà anh đảm trách - và anh đã nhanh chóng trả hết chi phí của các xưởng đó. Đương nhiên là sau đấy các đối tác của tôi đã rất muốn nắm lấy các xưởng than cốc của tổng công ty của chúng tôi để có thể chi phối những nhà máy đó và cả Lauder nữa. “Dod” đã trở nên nổi tiếng.

Số lượng lò thổi thoảng lại được tăng lên cho đến khi chúng tôi đạt đến con số 500, công suất

rửa 1.500 tấn than mỗi ngày. Thật tuyệt khi ta làm ra được một cái gì đó từ một cái không là gì cả; và đó cũng là thứ mà công ty của chúng tôi đã đi tiên phong ở lục địa này.

Chúng tôi tìm thấy một người bạn đối tác quan trọng khác ở người anh em họ thứ hai của tôi, đó là con trai người họ hàng Morrison của Dunfermline. Một hôm khi đang đi qua các cửa hàng, người quản lý hỏi tôi có biết rằng ở đó tôi có một người họ hàng đang là một thợ cơ khí ngoại hạng. Tôi trả lời không biết và hỏi xem liệu tôi có thể nói chuyện với cậu ta trên đường đi được không.

Chúng tôi đã gặp nhau. Tôi hỏi tên cậu ta.

“Morrison”, cậu ta trả lời, “con trai Robert” - người anh họ Bob của tôi.

“Ồ, vậy cậu đã đến đây như thế nào?”

“Tôi nghĩ chúng tôi có thể sống tốt hơn”, cậu ta nói.

“Cậu đi cùng ai?”

“Vợ tôi”, cậu ta đáp.

“Tại sao đầu tiên cậu không đến gặp người họ hàng có thể giới thiệu cậu ở đây?”

“À, tôi không nghĩ mình lại cần đến sự giúp đỡ, nếu như tôi chỉ có một cơ hội”.

Đúng là câu nói của một Morrison đích thực, luôn được bảo ban phải dựa vào chính mình và độc lập như Lucifer. Không lâu sau đó tôi được biết cậu đã được thăng chức thành quản lý cho nhà máy mới ở Duquesne của chúng tôi và từ vị trí đó, cậu đã nhanh chóng tiến lên cao hơn. Ngày nay, cậu đã là một triệu phú rất thành công nhưng vẫn rất nhạy cảm. Tất cả chúng tôi đều tự hào về Tom Morrison.

Tôi luôn khuyên mở rộng các xưởng sản xuất sắt của chúng tôi và tạo ra những phát triển mới trong công việc sản xuất sắt thép, tôi nhận thấy ngành này mới chỉ trong thời kỳ trứng nước. Việc Mỹ áp đặt thuế lên các khoản nhập khẩu từ nước ngoài đã phá vỡ nhận thức về sự phát triển của nó trong tương lai. Tôi nhận thấy rất rõ ràng Cuộc Nội chiến đã dẫn đến việc một bộ phận người dân Mỹ đã quyết tâm xây dựng một quốc gia độc lập với châu Âu về mọi thứ cần thiết để đảm bảo an ninh. Nước Mỹ buộc phải nhập khẩu thép dưới mọi dạng, phần lớn lượng sắt cần thiết, còn Anh là người bán chính. Người dân yêu cầu phải có nguồn cung cấp trong nước và Quốc hội đã cho các nhà sản xuất hưởng mức thuế 28% giá hàng cho những thanh ray bằng thép - mức thuế này lúc đó tương đương với 28 đô la một tấn. Những thanh ray đang được bán với giá khoảng 100 đô la/tấn và những mức khác thì cân xứng.

Giới tư bản không còn do dự tham gia vào sản xuất, tin tưởng rằng đất nước sẽ bảo hộ họ

ngay khi cần thiết. Nhiều năm sau chiến tranh, yêu cầu giảm thuế đã xuất hiện và tôi bị lôi kéo vào cuộc tranh cãi. Người ta thường cho rằng các nhà sản xuất thường mua chuộc các đại biểu quốc hội. Theo như tôi biết thì không có cơ sở nào cho điều này cả. Tất nhiên là các nhà sản xuất không bao giờ đưa ra bất cứ khoản tiền nào nhiều hơn mức cần thiết để duy trì Hiệp hội Sắt và Thép, một việc tốn vài ngàn đô la mỗi năm. Tuy nhiên, họ đã rất hào phóng góp tiền cho một chiến dịch có chủ đề “Bảo hộ đối lập với Tự do Thương mại”.

Cùng với sự hỗ trợ chân thành của tôi, các mức thuế được áp đặt đối với thép đã liên tục được giảm xuống, cho đến khi mức thuế 28 đô la đối với thanh ray chỉ còn 0.25 đô la mỗi tấn. (Giờ đây (1911), mức thuế chỉ vào khoảng một nửa số đó, và thậm chí mức đó sắp tới có thể được xem xét lại). Thật thú vị khi nỗ lực của Tổng thống Cleveland để thông qua một mức thuế mới còn quyết liệt hơn. Nó ảnh hưởng quá sâu và lộ trình của nó có thể đã làm tổn hại không chỉ một nhà sản xuất. Tôi được gọi đến Washington, cố gắng để thay đổi và cải thiện (tôi tin là vậy) Dự luật Wilson. Thượng nghị sĩ Gorman, lãnh đạo đảng dân chủ trong Thượng nghị viện, Thống đốc Flower của New York và một số những Đảng viên Đảng Dân chủ tài năng nhất là những người ủng hộ mạnh mẽ chế độ bảo hộ nền công nghiệp trong nước và không cực đoan, như tôi chẳng hạn. Một vài người trong số này có khuynh hướng phản đối Dự luật Wilson vì nó khắt khe quá mức cần thiết và chắc chắn sẽ làm lụn bại một số ngành công nghiệp trong nước. Thượng nghị sĩ Gorman nói với tôi rằng ông cũng như tôi, không hề muốn làm tổn thương bất kỳ nhà sản xuất nào ở trong nước và ông nghĩ rằng những đồng nghiệp của ông tin tưởng ở tôi và sẽ được tôi hướng dẫn về mức giá sắt và thép chỉ cần thực hiện những cắt giảm lớn, và các Thượng nghị sĩ Đảng Cộng hòa sẽ cùng giữ vững lập trường ủng hộ một dự luật kiểu như thế. Tôi còn nhớ ông ấy nói, “Tôi có đủ khả năng để chống lại Tổng thống và đánh bại ông ấy, nhưng tôi không thể chống lại ông ấy và bị đánh bại được”.

Thống đốc Flower cũng có cùng quan điểm như vậy. Chúng tôi không gặp mấy khó khăn trong việc vận động đảng của chúng tôi đồng ý với những mức cắt giảm lớn như tôi đề xuất. Dự luật Thuế quan Wilson - Golman được áp dụng. Khi tôi gặp Thượng nghị sĩ Gorman sau này, ông đã giải thích rằng ông phải mở đường cho những hạn chế của ngành bông để cứu một vài Thượng nghị sĩ phía Nam. Chúng ta phải chấm dứt những ràng buộc với ngành bông, do đó luật về thuế suất được thực thi.

Tôi chưa tài giỏi đến mức có thể tham gia vào việc thiết lập biểu thuế quan ngay sau chiến tranh, nên phần việc của tôi luôn là ủng hộ giảm thuế, chống lại các suy nghĩ cực đoan - những người ủng hộ chế độ bảo hộ nền công nghiệp trong nước một cách vô lý, những người cho rằng thuế càng cao càng tốt và lớn tiếng chống lại bất kỳ việc giảm thuế nào và những người có quan điểm cực đoan quá khích khác phản đối kịch liệt mọi loại thuế và muốn có tự do thương

mại không hạn chế.

Bấy giờ (1907), chúng ta có thể bãi bỏ tất cả các loại thuế đối với sắt thép mà không gây ra tổn hại gì, trong giai đoạn đầu việc đánh thuế là rất cần thiết. Châu Âu không tạo ra nhiều thặng dư, thế nên nếu giá ở Mỹ tăng thái quá thì ở châu Âu chỉ có thể có được một lượng nhỏ thặng dư, điều này sẽ ngay lập tức làm tăng giá ở châu Âu, do đó những nhà sản xuất trong nước của chúng ta sẽ không bị ảnh hưởng nghiêm trọng. Tự do thương mại có xu hướng hạn chế các mức giá cao quá mức ở Mỹ trong một thời gian khi lượng cầu quá lớn. Các nhà sản xuất sắt và thép trong nước không có gì phải e sợ trước tự do thương mại (gần đây (1910), tôi đã nói rất rõ điều này trước Ủy ban Quan thuế ở Washington).

Thành lập trụ sở tại New York

Công việc kinh doanh của chúng tôi tiếp tục mở rộng và tôi thường xuyên phải đích thân đi đến miền Đông đặc biệt là New York, nó được ví như là thủ London của nước Anh vậy. Nơi đây là trụ sở của tất cả những doanh nghiệp quan trọng ở Mỹ. Các công ty tầm cỡ muốn phát triển phải có trụ sở ở đó. Em trai tôi và Phipps quản lý toàn bộ công việc ở Pittsburgh. Công việc của tôi là chỉ đạo chính sách chung của các công ty và đàm phán các hợp đồng quan trọng.

Em trai tôi rất may mắn khi kết hôn với Lucy Coleman, con gái của một trong những đối tác và là bạn bè quan trọng nhất của chúng tôi. Căn nhà của chúng tôi ở Homewood được giao lại cho em tôi, một lần nữa tôi lại phải cắt đứt những mối quan hệ cũ và rời khỏi Pittsburgh vào năm 1867 để lập nghiệp ở New York. Tôi cảm thấy khó có thể thích nghi với sự thay đổi này nhưng với mẹ tôi điều đó còn khó khăn hơn nhiều; tuy nhiên, mẹ tôi vẫn còn trẻ và chúng tôi vẫn có thể sống vui vẻ ở bất cứ nơi đâu miễn là chúng tôi được bên nhau. Mặc dù vậy, mẹ tôi vẫn cảm nhận rõ ràng việc phải rời xa mái nhà thân thuộc. Ở New York, chúng tôi hoàn toàn là người xa lạ, lúc đầu chúng tôi đặt trụ sở ở Khách sạn St. Nicholas, khi làm ăn phát đạt tôi mở một văn phòng ở phố Broad.

Phần lớn những niềm vui mà chúng tôi có được đem lại từ những người bạn Pittsburgh thỉnh thoảng đến New York, dường như cuộc sống của chúng tôi rất cần đến những tin tức về Pittsburgh. Tôi và mẹ tôi thường xuyên trở về thăm Pittsburgh, do đó mối liên hệ với gia đình của chúng tôi không bị cắt đứt. Tuy nhiên, sau một thời gian, chúng tôi đã có được những người bạn mới và những mối quan tâm mới, chúng tôi bắt đầu gọi New York là nhà. Khi chủ Khách sạn St. Nicholas xây dựng Khách sạn Winsor ở khu trung tâm, chúng tôi chuyển tới đó và tới năm 1887, nó trở thành nhà của chúng tôi ở New York.

Ngài Hawk, chủ khách sạn, là một trong những người bạn quý của chúng tôi.

Trong số những ảnh hưởng mang tính giáo dục, câu lạc bộ Thế kỷ thứ XIX của ông bà Courlandt Palmer là nơi đã mang lại cho tôi nhiều điều bổ ích nhất ở New York. Mỗi tháng một lần, câu lạc bộ được tổ chức tại gia đình của ông bà để thảo luận các chủ đề khác nhau và đã sớm thu hút được nhiều người tài giỏi. Tôi được là thành viên câu lạc bộ là nhờ bà Botta, một người phụ nữ đặc biệt, vợ của Giáo sư Botta. Phòng tranh của bà giống như một phòng trà, nếu như không muốn nói nó là nơi duy nhất giống một phòng trà thời đó. Một lần, tôi có vinh dự được mời tới ăn tối ở phòng trà Bottas, đó là lần đầu tiên tôi được gặp một số người có tiếng tăm, trong số đó có Andrew D. White, người đã trở thành người bạn trong suốt cuộc đời tôi và

là một cố vấn tài giỏi của tôi. Sau này, ông là Hiệu trưởng trường Đại học Cornell, rồi làm Đại sứ tại Nga, Đức và là trưởng đoàn đại biểu của chúng tôi khi tham dự Hội nghị Hague³⁵.

Câu lạc bộ Nineteenth Century quả thực là một vũ đài. Các quý ông, quý bà tài giỏi cùng thảo luận những chủ đề nổi bật trong ngày theo đúng thể thức, lần lượt thay nhau diễn thuyết trước mọi người. Số người tham gia lớn dần đến mức một căn phòng trở nên nhỏ bé. Cuối cùng, các buổi gặp mặt hàng tháng được tổ chức ở các Phòng trưng bày nghệ thuật Mỹ. Tôi nhớ buổi tối đầu tiên tôi tham gia trình bày về chủ đề “Quyền lực của đồng tiền”. Đại tá Thomas Wentworth Higginson là người trình bày đầu tiên. Đây là lần ra mắt của tôi với thánh giá New York.

Sau lần đó, tôi thỉnh thoảng cũng tham gia phát biểu tại các buổi gặp mặt. Đây là một dịp rèn luyện tuyệt vời vì người ta phải đọc và nghiên cứu trước khi trình bày. Tôi sống ở Pittsburgh lâu nên đã lĩnh hội được rằng ý thức sản xuất khác biệt với tư tưởng đầu cơ tích trữ. Khi làm người điều hành điện báo, tôi biết được một số công ty và cá nhân ở Pittsburgh có tham gia giao dịch trên thị trường chứng khoán ở New York. Tôi rất quan tâm đến công việc làm ăn của họ ở đó. Tôi cho rằng những việc họ làm dường như chỉ là những canh bạc. Khi đó, tôi không biết rằng tiền gửi ngân hàng của những công ty và cá nhân này bị ảnh hưởng rất nhiều bởi một thực tế (không thể che giấu) là chúng bị dùng vào mục đích đầu cơ. Tuy nhiên, lúc đó không có nhiều những công ty như vậy có thể đếm được trên đầu ngón tay. Sở giao dịch chứng khoán và dầu mỏ ở Pittsburgh vẫn chưa được thành lập nên việc xây dựng hệ thống điện tín để kết nối các văn phòng môi giới với miền Đông là chưa cần thiết. Pittsburgh chỉ là một thành phố sản xuất.

Tôi rất ngạc nhiên khi thấy chuyện này rất khác ở New York. Chẳng có mấy người làm kinh doanh mà không tham gia đầu tư dù ít hay nhiều vào thị trường Phố Wall.

Người ta luôn luôn hỏi tôi về những Công ty Đường sắt mà tôi có liên quan. Họ sẵn sàng bỏ vốn đầu tư và cho phép tôi nắm quyền quản lý. Giả sử rằng từ góc độ của một người trong cuộc, tôi có thể đầu tư hiệu quả cho họ.

Người ta còn mời tôi tham gia những nhóm có ý định ngấm ngầm mua trọn quyền quản lý công ty nào đó.

Thực tế là toàn bộ lĩnh vực đầu cơ được bày ra trước mắt tôi trong dáng vẻ hấp dẫn nhất.

Tôi từ chối tất cả những lời đề nghị trên. Lời mời mọc điển hình nhất kiểu này mà tôi nhận được là vào một buổi sáng ở khách sạn Windsor ngay khi tôi mới chuyển đến New York. Jay Gould khi đó đang ở đỉnh cao sự nghiệp tìm gặp tôi và nói rằng ông ta đã biết tiếng tôi, ông ta

muốn mua quyền kiểm soát Công ty Đường sắt Pennsylvania và hứa cho tôi một nửa lợi nhuận nếu tôi đồng ý làm người quản lý nó. Tôi cảm ơn ông ta và nói rằng dù Scott và tôi không còn làm việc cùng nhau nữa nhưng tôi sẽ không bao giờ chống lại ông ta. Sau đó, Ngài Scott nói là ông đã biết các nhà tư bản chọn tôi để thay thế ông. Tôi không biết làm sao ông biết được điều đó vì tôi chưa bao giờ nói về chuyện đó. Tôi trấn an ông bằng cách nói rằng tôi chỉ muốn làm chủ tịch của Công ty Đường sắt mà tôi đang sở hữu.

Vòng quay thời gian đã mang tới những đổi thay thật kỳ lạ. Khoảng 30 năm sau, vào một buổi sáng năm 1900 chính tôi đã nói với con trai của Gould về lời đề nghị của cha anh và nói với anh rằng:

“Cha anh đã đề nghị tôi quản lý hệ thống Pennsylvania rộng lớn. Giờ đến lượt tôi đề nghị con trai ông quản lý một hệ thống vận tải quốc tế xuyên đại dương”.

Chúng tôi thoả thuận bước đầu sẽ nối tuyến Wabash tới Pittsburgh. Công việc thành công tốt đẹp khi chúng tôi ký hợp đồng giao cho Wabash 1/3 việc vận chuyển của công ty thép chúng tôi. Chúng tôi định mở rộng về hướng Đông từ Pittsburgh tới Đại Tây Dương cho tới khi ngài Morgan gặp tôi hồi tháng 3 năm 1901 thông qua ngài Schawab và hỏi tôi đã thực sự muốn về hưu chưa. Tôi trả lời có và điều này đã chấm dứt các hoạt động của nhà máy đường sắt chúng tôi. Trong đời, tôi chưa bao giờ mua bán cổ phiếu để đầu cơ ngoại trừ một số lượng cổ phiếu nhỏ của Công ty Đường sắt Pennsylvania tôi mua để đầu tư trước đây và lần đó tôi không phải trả tiền vì ngân hàng đề nghị trả cho tôi với lãi suất thấp. Tôi đã duy trì nguyên tắc không bao giờ mua những gì mà tôi không trả tiền và không bao giờ bán những gì tôi không sở hữu. Tuy nhiên, những ngày đầu tôi đã có một số tín dụng do công việc kinh doanh mang lại. Chúng gồm các cổ phiếu và trái phiếu được niêm yết ở Sở giao dịch chứng khoán New York.

Tôi nhận thấy rằng vào buổi sáng khi mở tờ báo ra, mối quan tâm đầu tiên của tôi là mục báo giá ở thị trường chứng khoán. Tôi quyết tâm bán tất cả tín dụng của tôi ở các công ty ngoài và chỉ tập trung đến các nhà máy sản xuất của chúng tôi ở Pittsburgh, hơn nữa tôi quyết định sẽ không sở hữu bất cứ loại cổ phiếu nào được giao dịch trên bất cứ sàn chứng khoán nào. Tôi đã nghiêm ngặt tuân thủ nguyên tắc này ngoại trừ một số lượng cổ phiếu nhỏ mà tôi có được vì nhiều lý do khác nhau.

Tất cả những người làm trong ngành sản xuất và các nhà chuyên môn nên làm theo nguyên tắc trên. Với những người làm trong lĩnh vực sản xuất thì nguyên tắc này hết sức quan trọng. Anh ta phải giữ đầu óc luôn luôn tỉnh táo và thoải mái nếu muốn có được quyết định khôn ngoan trước những vấn đề liên tục xảy ra với mình. Về lâu dài, không gì có thể sánh được những suy luận sáng suốt. Người luôn lo lắng tới sự thay đổi thường xuyên của sàn giao dịch

chứng khoán sẽ không thể tiếp tục có được những suy luận như vậy. Chứng khoán làm anh ta mê muội, anh ta thấy những gì không có thực và không Thành lập trụ sở tại New York thấy những gì có thực. Anh ta cũng không thể xác định được những giá trị tương đối hay bản chất của vấn đề.

Chuyện nhỏ thì lại cho là lớn và chuyện lớn thì lại cho là nhỏ, như vậy sẽ đưa ra kết luận vội vàng mà đáng lẽ phải cân nhắc kỹ lưỡng. Đầu óc anh ta chỉ chú ý tới các chỉ số trên thị trường chứng khoán mà không chú ý tới các vấn đề cần suy nghĩ cân nhắc. Đầu cơ giống như loài mối chỉ ăn mòn giá trị chẳng đem lại điều gì.

Doanh nghiệp đầu tiên quan trọng nhất của tôi sau khi định cư ở New York đảm nhận việc xây cầu qua sông Mississippi ở Keokuk³⁶. Ngài Thomson, Chủ tịch Công ty Đường sắt Pennsylvania và tôi ký kết hợp đồng xây dựng toàn bộ khung, móng, nền và kiến trúc bên trên của cây cầu. Việc thanh toán thực hiện bằng trái phiếu và cổ phiếu. Công việc này là một thành công lớn về mọi mặt ngoại trừ vấn đề tài chính. Sự lo lắng khiến cho các công ty vận tải đường sắt rơi vào tình trạng phá sản. Họ không thể thanh toán được số tiền dự tính. Các công ty cạnh tranh xây dựng cầu qua sông Mississippi đến Burlington và làm một con đường sắt dọc xuống bờ tây của Mississippi tới Keokuk. Những khoản lợi nhuận lớn theo dự tính của chúng tôi đã không thành hiện thực. Tuy nhiên, tôi và ngài Thomson cũng không bị thua lỗ, dù chỉ được lãi rất ít.

Tiếng tăm có được khi xây dựng cầu Keokuk khiến cho những người chịu trách nhiệm kế hoạch xây cầu Mississippi ở thành phố St. Louis mà tôi nói tới đã tìm đến tôi, việc này đã được tôi đề cập. Đây là những vụ làm ăn trao đổi tài chính lớn đầu tiên của tôi. Vào một ngày năm 1869, người

chịu trách nhiệm dự án này là ông Macpherson (người Scotland chính cống) gọi tới văn phòng tôi ở New York nói rằng họ đang cố gắng huy động vốn để xây cầu. Ông ta muốn biết liệu tôi có thể không đưa các Công ty Đường sắt miền Đông tham gia kế hoạch này. Sau khi xem xét kỹ dự án này, tôi đại diện cho Nhà máy xây dựng cầu Keystone ký kết hợp đồng. Tôi cũng giành được quyền sở hữu số trái phiếu trị giá bốn triệu đô la như là khoản đặt cọc đầu tiên của công ty cầu. Tháng 3 năm 1869, tôi đến London để thương lượng bán số trái phiếu này.

Trong chuyến đi tôi chuẩn bị mẫu quảng cáo mà tôi đã in khi tới London và vì có quen biết với Junius S. Morgan³⁷ chủ ngân hàng từ chuyến đi trước, tôi đã gọi cho ông ta vào một buổi sáng để thương lượng. Tôi gửi cho ông ta một bản sao tờ quảng cáo, ngày hôm sau tôi gọi điện đến và thật vui khi biết rằng ông Morgan rất quan tâm tới chuyện làm ăn này. Tôi dự định bán

cho ông ta một phần trái phiếu và giữ phần còn lại; nhưng khi luật sư của ông ta đến tư vấn thì ông ta yêu cầu phải thay đổi một số điểm trên cơ bản về ngôn từ của trái phiếu. Ông Morgan nói với tôi rằng vì tôi chuẩn bị đi Scotland, tôi nên đi ngay bây giờ; tôi có thể viết cho các bên liên quan ở St. Louis để khẳng định xem họ có chấp thuận với những thay đổi đề xuất trên không. Ông ta nói rằng như vậy sẽ có đủ thời gian để hoàn tất vụ làm ăn khi tôi trở lại ba tuần sau.

Tuy nhiên, tôi không có ý định trì hoãn lâu như vậy nên tôi thông báo cho ông ta rằng vào buổi sáng hôm sau tôi sẽ có được bức điện đồng ý với những thay đổi trên. Mạng điện tín Đại Tây Dương đã được mở nhưng người ta e ngại rằng liệu nó có thể chuyển được bức điện cá nhân quá dài như tôi đã gửi đi hay không.

Không khó khăn để đánh số những dòng chữ trên trái phiếu rồi rà soát lại kỹ càng để thông báo xem cần phải thay đổi, loại bỏ hoặc bổ sung gì vào mỗi dòng. Tôi đưa cho Morgan bức điện trước khi gửi đi và ông ta nói:

“Ồ anh bạn trẻ, nếu làm được điều này anh xứng đáng được ca ngợi đó”.

Buổi sáng hôm sau khi vào văn phòng, tôi thấy trên bàn tôi trong văn phòng riêng của ông Morgan một phong bì màu trắng bọc bức điện của tôi, với nội dung thế này: “Tại cuộc họp của ủy ban đêm qua, đồng ý với mọi thay đổi”. Tôi nói: “Bây giờ, thưa ngài Morgan. Chúng ta có thể tiến hành, cứ coi như là trái phiếu đã được thay đổi như mong muốn của luật sư ông”. Vụ mua bán nhanh chóng kết thúc.

Trong khi tôi đang ở trong văn phòng thì ông Sampson biên tập viên tài chính của tờ Thời báo, bước vào. Tôi có cuộc phỏng vấn với ông ta và biết rõ ràng chỉ cần vài lời nói của ông ta cũng có thể làm tăng trái phiếu trên thị trường chứng khoán. Gần đây thị trường chứng khoán Mỹ bị ảnh hưởng nghiêm trọng do sự lũng đoạn của Công ty Fish và Gould cùng với Công ty Đường sắt Erie. Do các công ty này đã thao túng được các thẩm phán ở New York, những người có lẽ đảm trách việc đấu thầu. Tôi biết điều này sẽ bị phản đối do đó ngay lập tức tôi đề cập tới nó. Tôi hướng sự chú ý của ông Sampson tới một thực tế là điều lệ của Công ty xây dựng cầu St. Louis dựa trên chính quyền bang. Trong trường hợp cần thiết việc kháng cáo sẽ được gửi trực tiếp tới Tòa án tối cao của Mỹ, một cơ quan xét xử với những thẩm phán cấp cao nhất. Ông ta nói rằng sẽ rất vui lòng lưu ý tới điểm nổi bật này. Tôi nói chiếc cầu như là một cổng thu phí trên xa lộ lục địa và điều này dường như làm ông ta rất hài lòng. Cuộc phỏng vấn đã diễn ra rất thuận lợi và khi ông ta rời khỏi văn phòng, ông Morgan vỗ vào vai tôi nói:

“Cám ơn anh bạn, buổi sáng nay anh đã nâng giá trái phiếu lên được 5% rồi đấy”.

Tôi đáp lại: “Được rồi, ông Morgan, bây giờ ông hãy chỉ cho tôi cách để tôi có thể làm tăng được 5% giá trái phiếu nữa cho ông”.

Vụ làm ăn này thành công lớn và chúng tôi đã thu được khoản tiền cần để xây cầu St. Louis. Tôi cũng có được một khoản lợi nhuận đáng kể từ vụ thương lượng này. Đây là lần đàm phán có liên quan tới tài chính đầu tiên của tôi với các chủ ngân hàng ở châu Âu. Một vài ngày sau, ông Pullman nói cho tôi biết rằng ông Morgan đã nói về câu chuyện điện tín tại một buổi dạ tiệc và dự đoán: “Anh chàng trẻ tuổi đó sẽ được người ta biết đến”.

Sau khi kết thúc công việc với ông Morgan, tôi về thăm Dumfermline quê tôi, cũng dịp ấy tôi tặng thành phố một nhà tắm công cộng. Nó đáng nhớ chủ yếu là vì nó là món quà có giá trị đầu tiên mà tôi trao tặng. Trước đó rất lâu, được bác Lauder gợi ý, tôi đã gửi một khoản tiền quyên góp vào quỹ xây dựng đài tưởng niệm Wallace ở Stirling Heights trông về Bannockburn. Đây là số tiền không lớn vì khi ấy tôi làm trong văn phòng điện tín nhưng khi so với mức thu nhập 30 đô la một tháng cùng với chi phí sinh hoạt trong gia đình lúc ấy còn khó khăn thì đó cũng là một khoản đáng kể. Mẹ tôi không phản đối việc này mà ngược lại bà còn lấy làm hãnh diện khi thấy tên con trai mình trong danh sách của những người đóng góp, cảm thấy nó thực sự bắt đầu trở thành một người đàn ông. Nhiều năm sau đó, tôi cùng mẹ về thăm Stirling, trên tháp Wallace có một bức tượng bán thân của Ngài Wallace Scott mà mẹ tôi đã tặng cho uỷ ban về công trình đài tưởng niệm. Kể từ lần quyên góp đầu tiên, chúng tôi đã đạt được những bước tiến đáng kể, ít nhất là về mặt tài chính. Tuy nhiên, tôi 33 tuổi, thu nhập 50.000 đô la một năm. Vào thời gian này hai năm sau,

có thể sắp xếp công việc để tiết kiệm được ít nhất 50.000 đô la mỗi năm. Làm được điều này rồi thì sẽ không bao giờ cố gắng kiếm thêm tiền nữa mà dùng số tiền dôi dư hàng năm vào các mục đích từ thiện. Không dính líu tới việc kinh doanh nữa. Sống ở Oxford và học hành tử tế. Làm

quen với những người trông coi thư viện. Điều này sẽ mất khoảng ba năm làm việc nỗ lực, đặc biệt chú trọng tới việc diễn thuyết trước công chúng. Sau đó về sống ở London, mua cổ phần khổng chế một số báo và vẫn chưa bắt đầu thực hiện việc phân phát, trao tặng vì đối với tôi khi đó tôi vẫn ở trong giai đoạn tích lũy.

Khi tới thăm châu Âu vào năm 1867, những gì tôi thấy đã mạnh mẽ cuốn hút tôi. Tuy nhiên, không thể cho rằng tôi đã xao nhãng những công việc ở nhà. Thư từ trao đổi thường xuyên giúp tôi nắm rõ những vấn đề liên quan tới công việc kinh doanh của công ty mình. Cuộc Nội chiến đã đặt ra yêu cầu phải xây dựng tuyến đường sắt nối với Đại Tây Dương và Quốc hội thông qua đạo luật cho phép xây dựng một tuyến đường tới đó. Đoạn đường đầu tiên là ở

Omala và người ta dự tính cuối cùng nó sẽ được kéo dài tới San Francisco. Một ngày khi đang ở Roma, tôi nảy sinh ra ý nghĩ là việc này có thể tiến hành nhanh hơn so với dự tính. Người ta tin tưởng rằng nhà nước với quyết định kết nối các khu vực trong nước bằng những tuyến đường giao thông sẽ không để mất thời gian hoàn thành việc đó. Tôi viết cho Ngài Scott, đề nghị nên ký hợp đồng để đưa các toa nằm vào sử dụng trên tuyến đường sắt lớn tạp chí có tính thời sự, quản lý và tham gia vào hoạt động cộng đồng đặc biệt là những vấn đề liên quan tới giáo dục và cải thiện cuộc sống người nghèo.

Người ta sống phải có lý tưởng, tích lũy của cải là một lý tưởng tồi tệ nhất - không một lý tưởng nào làm giảm giá trị bằng việc tôn thờ tiền bạc. Bất cứ việc gì tôi làm tôi cũng phải làm hết sức mình, do đó tôi phải cẩn thận lựa chọn một cuộc sống có giá trị nâng cao con người nhất.

Tiếp tục để cho tâm trí bị ảnh hưởng vì công việc kinh doanh và chỉ lo kiếm được nhiều tiền hơn trong thời gian ngắn nhất sẽ làm cho tôi mất đi giá trị mà không bao giờ tìm lại được. Tôi sẽ từ chức ở tuổi 35 và trong hai năm sắp tới tôi muốn dành những buổi chiều để học tập và đọc sách một cách có hệ thống.

California. Ông trả lời tôi như sau: “Ồ anh bạn, anh đang tốn thì giờ theo đuổi những điều viển vông đó”.

Tuy nhiên, khi về Mỹ, tôi vẫn theo đuổi ý định của mình. Nhu cầu tiêu thụ các toa giường nằm mà tôi quan tâm đã tăng nhanh tới mức không có đủ nguồn cung để đáp ứng. Do đó, Công ty Pullman hiện nay được thành lập. Công ty Vận tải Trung ương đơn giản là không thể đáp ứng việc phục vụ trên toàn lãnh thổ với tốc độ theo yêu cầu được. Ông Pullman khởi nghiệp tại trung tâm đường sắt lớn nhất trên thế giới - Chicago, đã nhanh chóng trở thành đối thủ cạnh tranh của công ty mẹ. Ông ta cũng thấy rằng đường sắt Pacific sẽ là con đường có những toa giường nằm cỡ lớn trên thế giới. Sau này, tôi cũng thấy ông ta làm theo những gì mà trước đó tôi đã làm. Quả thực ông ta là người đầy năng lực trong công việc của mình. Lại một lần nữa, từ chuyện của ông Pullman, ta có thể thấy những điều nhỏ nhặt đôi khi lại làm nên chuyện.

Khi Chủ tịch Công ty Đường sắt Liên hiệp Thái Bình Dương đến Chicago, ông Pullman đến gặp ông ta và được mời vào trong phòng. Trên bàn có một bức điện gửi cho Scott với nội dung “Lời đề nghị sản xuất toa giường nằm của ông được chấp nhận”. Ông Pullman vô tình đọc được những điều này ngay khi ông vào tới phòng. Ông không thể rời mắt khỏi nó. Khi Chủ tịch Durrant vào phòng, ông giải thích điều này với ông Chủ tịch và nói: “Tôi tin là ông sẽ không quyết định vấn đề này cho tới khi có lời đề nghị của tôi”.

Ông Durrant hứa sẽ đợi. Sau sự kiện này một cuộc họp ban giám đốc của Công ty Đường sắt

Liên hiệp Thái bình Dương được tổ chức ở New York. Tôi và ông Pullman cùng tham dự, cả hai đều cố gắng đạt được hợp đồng mà cả ông và tôi không hề đánh giá thấp. Vào một buổi tối chúng tôi đi trên những bậc thang rộng trong Khách sạn St. Nicholas cùng lúc với nhau. Trước đó, chúng tôi đã gặp nhau nhưng chưa quen lắm. Tuy nhiên, tôi lên tiếng trước khi chúng tôi bước lên cầu thang:

“Chào ngài Pullman! Chúng ta cùng ở đây và chúng ta sẽ không tự biến mình thành những kẻ ngốc dễ thương đấy chứ?”

Ông ta không thừa nhận gì mà nói:

“Ngài nói vậy nghĩa là sao?”

Tôi giải thích tình hình rằng cả tôi và ông ta đang bị cạnh tranh bởi lời đề nghị của các đối thủ khác về những lợi thế mà tôi và ông ta muốn có được.

“Ồ”, ông Pullman nói, “theo ngài thì chúng ta nên làm gì?”

“Hợp tác”, tôi nói, “chúng ta hãy cùng làm một đề nghị chung giữa bên tôi và bên ngài, gửi cho Công ty Đường sắt Liên hiệp Thái Bình Dương rồi thành lập một công ty”.

Ông ta hỏi: “Thế ngài sẽ gọi nó là gì?”

Tôi đáp: “Công ty Toa tàu Palace Pullman”.

Điều này làm cho cả ông ta và tôi đều hài lòng.

Nhà sản xuất toa giường nằm có tầm cỡ nói với tôi: “Hãy tới văn phòng của tôi và chúng ta sẽ bàn kỹ vấn đề này”.

Tôi đi theo và cuối cùng chúng tôi ký được hợp đồng hợp tác. Công ty chúng tôi cuối cùng sáp nhập vào Tổng công ty Pullman và chúng tôi lấy cổ phần ở đó để đầu tư vào việc kinh doanh ở Công ty Đường sắt Liên hiệp Thái Bình Dương của chúng tôi. Trước khi buộc phải bán cổ phần của tôi trong giai đoạn khủng hoảng tài chính liên tục trong năm 1873 để bảo vệ cổ phiếu sắt thép của chúng tôi, tôi tin rằng mình là cổ đông lớn nhất trong công ty Pullman.

Con người và nghề nghiệp của Pullman mang phong cách Mỹ điển hình hoàn hảo tới mức mà nhận xét mấy lời về ông không thể không xác đáng. Lúc đầu, ông là công nhân thợ mộc, nhưng khi Chicago phải nâng cao thêm, ông một mình ký hợp đồng di dời hoặc nâng cao nhà cửa với khoản tiền quy định trước. Tất nhiên là ông ta thành công và từ sự khởi đầu khiêm tốn này ông trở thành một trong những nhà thầu chính và nổi tiếng nhất trong lĩnh vực đó. Nếu một khách sạn muốn tôn cao thêm 10 feet mà không muốn làm ảnh hưởng tới khách hàng hoặc công việc kinh doanh thì ông Pullman chính là người có khả năng làm được điều đó. Pullman là

một trong số những người hiếm hoi có khả năng nắm bắt được sự trôi nổi của vấn đề. Có thể nói rằng ông là người ta luôn thấy bơi giữa dòng nơi có dòng chảy mạnh nhất. Cũng như tôi ông ta sớm thấy được các toa giường nằm là rất cần thiết cho lục địa Mỹ. Ông ta bắt đầu sản xuất một số chiếc ở Chicago và có được một số hợp đồng sản xuất với ngành đường sắt ở đó.

Công ty Miền Đông không còn khả năng để đương đầu với một con người khác thường như ông Pullman.

Tôi sớm nhận ra điều này. Mặc dù bản quyền gốc là của Công ty Eastern và bản thân ông Woodruff, người có bằng sáng chế chính thức, lại là một cổ đông lớn và mặc dù chúng tôi có thể bị thiệt hại vì vi phạm bản quyền sau nhiều năm hầu toà, khoảng thời gian trước khi điều này xảy ra cũng đủ cho Công ty của Pullman trở thành một công ty tầm cỡ trong nước. Chính vì vậy, tôi đã hết sức ủng hộ việc chúng tôi hợp nhất với ông ta như tôi đã hợp tác với ông trước đây trong lần ký hợp đồng với Công ty Liên hiệp Thái Bình Dương. Khi mối quan hệ cá nhân giữa ông Pullman và một số thành viên của Công ty Miền Đông không được tốt đẹp cho lắm, đây là lúc tôi nên thương lượng việc hợp nhất nhờ vào mối quan hệ tốt đẹp của tôi với cả hai bên. Chúng tôi nhanh chóng thoả thuận rằng Công ty Pullman sẽ sáp nhập với Công ty Vận tải Trung ương của chúng tôi. Do đó, ông Pullman thay vì hoạt động ở miền Tây sẽ nắm quyền quản lý tuyến xe tải lớn của Pennsylvania tới vùng bờ biển Đại Tây Dương.

Điều này khiến cho các công ty khác muốn cạnh tranh với công ty ông. Ông Pullman là người có năng lực trong công việc nhất mà tôi biết, tôi mang ơn ông ta nhiều điều trong đó có một câu chuyện chứa đựng nhiều điều đáng suy ngẫm.

Hầu hết các rắc rối của con người là không có thật và không nên để tâm tới chúng. Thật ngốc nếu đi qua một cây cầu mà chưa đi tới đó hay chào quý sứ mà chưa gặp hẳn. Mọi chuyện vẫn tốt đẹp cho tới khi rắc rối thực sự nhưng chín phần mười rắc rối đó cũng không tồi tệ như người ta nghĩ. Người khôn ngoan là người luôn lạc quan trong mọi tình huống.

Thành công trong nhiều vụ đàm phán đã khiến cho mọi người ở New York biết đến tôi. Vụ làm ăn kế tiếp của tôi có liên quan tới Công ty Đường sắt Liên hiệp Thái Bình Dương vào năm 1871. Một trong số các giám đốc của công ty tới gặp tôi và nói rằng họ muốn bằng cách nào đó huy động được số tiền 600.000 đô la (tương đương với khoảng vài triệu đô la bây giờ) để thoát khỏi tình trạng khủng hoảng; một vài người bạn của tôi trong uỷ ban điều hành của công ty đã gợi ý rằng tôi có thể huy động được số tiền này đồng thời giúp cho Công ty Pennsylvania có được quyền kiểm soát tuyến đường miền Tây quan trọng. Tôi nghĩ rằng ông Pullman đã đến cùng vị giám đốc đó hoặc có lẽ chính ông Pullman là người đầu tiên đề cập vấn đề này với tôi.

Tôi xem xét việc này và thấy rằng nếu như các giám đốc của Liên hiệp Thái Bình Dương sẵn lòng bổ nhiệm vào Ban giám đốc của mình một số người do Công ty Pennsylvania đề cử thì việc Công ty Pennsylvania có được quyền vận chuyển sẽ có thể chứng tỏ rằng chúng tôi đang hợp tác với Liên hiệp Thái Bình Dương.

Tôi đến Philadelphia đề cập vấn đề này với Chủ tịch Thomson. Tôi gợi ý rằng nếu Công ty Đường sắt Pennsylvania tin tưởng giao cho tôi chứng khoán để dựa vào đó Công ty Liên hiệp Thái Bình Dương có thể vay được tiền ở New York, thì chúng tôi có thể nắm được quyền kiểm soát Công ty Liên hiệp Thái Bình Dương qua cổ phần Công ty Pennsylvania. Cho tới bây giờ, đó là lần ông Thomson thể hiện rõ nhất sự tin tưởng của mình.

Ông dùng tiền của công ty còn cẩn thận hơn của mình nhiều. Tuy nhiên, lợi nhuận của vụ này thì lại quá hời không thể bỏ lỡ được. Dù cho có bị mất 600.000 đô la nhưng ông không thể bỏ lỡ cơ hội đầu tư cho công ty của ông. Nguy cơ thua lỗ ít xảy ra vì chúng tôi đã sẵn sàng giao cho ông chứng khoán mà Liên hiệp Thái Bình Dương trả cho chúng tôi.

Tôi trao đổi với ông Thomson tại nhà riêng của ông ở Philadelphia, lúc tôi đứng lên ra về, ông vỗ vào vai tôi và nói:

“Này Andy, tôi trông đợi ở cậu về vấn đề này. Tôi tin ở cậu và giao cho cậu quản lý tất cả chứng khoán mà cậu thu được. Tôi tin rằng Công ty Pennsylvania sẽ không bao giờ rơi vào tình trạng bị thua lỗ dù chỉ một đồng”.

Tôi đảm nhận nhiệm vụ này và giành được thắng lợi lớn. Công ty Liên hiệp Thái Bình Dương rất lo ngại việc ông Thomson sẽ nắm chức Chủ tịch, tuy nhiên, ông nói ông không quan tâm chuyện này. Ông cử ông Thomas A. Scott, Phó Chủ tịch của Công ty Đường sắt Pennsylvania làm Chủ tịch. Ông Scott, Pullman và tôi được bổ nhiệm làm Giám đốc của Công ty Đường sắt Liên hiệp Thái Bình Dương vào năm 1872.

Chứng khoán có được từ vụ cho vay gồm 3 triệu cổ phần của Liên hiệp Thái Bình Dương do tôi nắm giữ, tôi dự định sẽ giữ giá cho số cổ phần này. Theo dự tính, việc tham gia của Công ty Pennsylvania đã làm tăng giá trị đáng kể cổ phiếu của Liên hiệp Thái Bình Dương. Giá cổ phần tăng lên đáng kể. Vào thời điểm này tôi đảm nhiệm việc trao đổi trái phiếu ở London để xây cầu ngang qua Sissouri ở Omaha. Trong khi tôi vắng mặt, ông Scott quyết định bán cổ phần của Liên hiệp Thái Bình Dương. Tôi đã dặn thư ký của mình rằng ông Scott, một trong những người cùng tham gia vụ làm ăn này, có quyền quyết định những vấn đề quan trọng vì khi tôi đi vắng phải có ai đó quản lý chứng khoán của công ty; tuy nhiên tôi chưa bao giờ nghĩ tới việc bán những trái phiếu này hoặc nghĩ tới việc công ty chúng tôi sẽ mất đi vị thế tuyệt vời có được khi liên kết với Liên hiệp Thái Bình Dương.

Khi tôi trở về, thay vì là một đồng nghiệp được tin nhiệm trong Ban giám đốc, người ta cho rằng tôi đã lợi dụng họ để đầu cơ. Không một nhóm bộ tứ nào có được cơ hội tốt để thể hiện khả năng của mình trong những việc lớn như chúng tôi và cũng chưa có ai bắt cần bỏ lỡ một cơ hội đáng giá ngàn vàng như thế giống chúng tôi.

Ông Pullman không hay biết chuyện này và ông cũng cảm thấy bất bình như tôi. Tôi tin rằng ngay lập tức ông ta sẽ tái đầu tư lợi nhuận vào cổ phần của công ty Liên Hiệp Thái Bình Dương. Tôi cảm thấy cho dù tôi cũng rất muốn làm thế và phủ nhận những gì đã xảy ra thì tôi cũng không thể nhẫn tâm và vô ơn rời bỏ Ngài Scott, người bạn đầu tiên của tôi.

Ngay sau vụ làm ăn đầu tiên, chúng tôi bị loại khỏi ban giám đốc của Liên hiệp Thái Bình Dương. Đây là một trải nghiệm cay đắng với một chàng trai trẻ như tôi. Việc giao dịch đó đã đánh dấu sự khác biệt lớn đầu tiên giữa tôi và Thomas A. Scott, người mà trước có ảnh hưởng nhiều đến tôi, một người chủ tử tế tốt bụng thời tôi còn là một cậu bé. Ông Thomson lấy làm tiếc về những gì đã xảy ra nhưng ông nói rằng vì không chú ý và đã để toàn quyền kiểm soát cho Scott và tôi, ông tưởng tôi nghĩ cách tốt nhất là nên bán cổ phần đi. Có lúc tôi sợ rằng mình đã đánh mất người bạn quý Levi P. Morton của Morton, Billis & Co, người có quan tâm đến Liên hiệp Thái Bình Dương. Tuy nhiên, cuối cùng ông ta cũng biết rằng tôi là người vô tội. Vụ đàm phán liên quan tới 2.5 triệu trái phiếu để xây cầu Omaha đã thành công. Những trái phiếu này đã được những người có liên quan tới công ty Liên hiệp Thái Bình Dương mua trước khi tôi có liên quan tới công ty này. Họ sẽ đứng ra đàm phán vụ này chứ không phải là Công ty Liên hiệp Thái Bình Dương. Vị Giám đốc đã trao đổi với tôi trước khi tôi đi London lại không giải thích cho tôi biết chuyện này. Thật không may là khi trở về New York, tôi thấy toàn bộ lợi nhuận trái phiếu trong đó có cả của tôi đã được dùng để trả nợ. Như vậy tôi đã bị mất đi một khoản lời lớn, mất cả chi phí và thời gian. Trước đó, tôi chưa từng bị ai lừa gạt bao giờ nên tôi vẫn giữ được tinh thần lạc quan và tỉnh táo trước vụ này. Tôi biết rằng mình vẫn còn trẻ và còn nhiều điều cần phải học. Có thể tin tưởng nhiều người nhưng cũng cần đề phòng một số người.

Đàm phán trong kinh doanh

Lần này tôi đã thực hiện một vụ đàm phán rất thành công cho Đại tá William Phillips, Chủ tịch Công ty Đường sắt Allegheny Valley tại Pittsburgh. Một hôm, ông ta vào văn phòng của tôi và nói rằng mình rất cần tiền và ông ta không thể tìm được nhà buôn nào ở Mỹ muốn mua 5 triệu trái phiếu của công ty ông mặc dù chúng được Công ty Đường sắt Pennsylvania bảo đảm. Ông ta cảm thấy chắc chắn mình đang bị các chủ nhà băng o ép vì họ đã thống nhất với nhau chỉ mua trái phiếu theo điều kiện của họ. Ông ta đòi 90 xu một trái phiếu nhưng các chủ nhà băng lại cho là quá cao. Đây là thời điểm mà Công ty Đường sắt Miền Tây thường bán trái phiếu với giá 80 xu cho các chủ nhà băng.

Đại tá Phillips nói rằng ông ta tìm tới tôi để xem liệu tôi có thể giúp ông ta qua khỏi khó khăn này hay không.

Ông ta rất cần có 250.000 đô la và việc này thì ông Thomson, Chủ tịch của Công ty Pennsylvania, không thể giải quyết cho ông ta được. Trái phiếu của Allegheny là 7%, nhưng ở Mỹ chúng chỉ có thể thanh toán được bằng tiền chứ không thanh toán được bằng vàng. Do vậy số trái phiếu đó hoàn toàn không phù hợp để trao đổi trên thị trường nước ngoài. Tuy nhiên, tôi biết là trong ngân quỹ của mình, Công ty Đường sắt Pennsylvania có một số lượng lớn 6% trái phiếu có thể thanh toán được bằng vàng của Công ty Đường sắt Erie và Philadelphia. Tôi nghĩ rằng đây là số có thể trao đổi được với 7% trái phiếu của Allegheny có bảo đảm.

Tôi đánh điện cho Thomson hỏi xem liệu Công ty Đường sắt Pennsylvania có thể cho Công ty Đường sắt Allegheny vay 250.000 đô la có lãi suất không. Ông Thomson trả lời: “Tất nhiên là được rồi”. Đại tá Phillips

rất hài lòng. Vì công của tôi nên ông ta cho phép tôi giữ 5 triệu trái phiếu thời hạn 60 ngày với mức giá cần thiết là 90 xu. Tôi nói chuyện này với ông Thomson và đề nghị một vụ trao đổi. Công ty rất sẵn lòng đồng ý vì có thể kiếm được 1% lãi suất qua trái phiếu. Ngay lập tức, tôi đi tàu đến London cùng với 5 triệu trái phiếu đặt cọc của Công ty Erie và Philadelphia, đã được Công ty Pennsylvania đảm bảo, một sự đảm bảo chắc chắn để tôi có thể bán được giá cao. Tại đây, tôi gặt hái được một trong những thành công lớn nhất và cũng gặp phải thất bại lớn nhất trong sự nghiệp tài chính của mình.

Tôi báo cho nhà Baring từ Queenstown biết rằng tôi có số trái phiếu cần bán mà họ chắc chắn sẽ rất quan tâm tới. Khi tới London, tôi thấy họ đã để lại lời nhắn cho tôi tại khách sạn, yêu cầu tôi gọi lại cho họ. Tôi đã gọi điện vào sáng hôm sau. Trước khi rời khỏi ngân hàng của họ, tôi đã đạt được thỏa thuận theo đó họ sẽ đảm nhận khoản vay này, và cho tới khi họ bán được trái

phiếu ở mức ngang giá, ít hơn 2,5% tiền hoa hồng của họ, thì họ sẽ tạm chi cho Công ty Pennsylvania 4 triệu đô la với mức 5% lãi suất. Việc mua bán đã giúp tôi chắc chắn có được lợi nhuận hơn nửa triệu đô la.

Giấy tờ chuẩn bị xong xuôi nhưng khi tôi sắp sửa ra về thì ông Russell Sturgis nói rằng họ vừa mới nhận được tin ông Baring sẽ tới đó vào buổi sáng. Họ sắp xếp tổ chức một buổi “thảo luận” và công việc giao dịch cần phải được trình bày cho ông ta biết nên vì lịch sự họ sẽ trì hoãn việc ký kết hợp đồng cho tới hôm sau. Nếu tôi gọi vào lúc hai giờ thì việc ký kết sẽ hoàn tất.

Tôi sẽ không bao giờ quên cảm giác ức chế khi bước ra ngoài và đến văn phòng điện tín điện cho Chủ tịch Thomson. Có điều gì đó nhắc tôi rằng mình không nên làm như vậy. Tôi nên đợi đến ngày mai khi tôi đã có được bản hợp đồng trong túi mình. Tôi đi từ ngân hàng đến Khách sạn Langham, quãng đường dài 4 dặm. Khi về tới nơi, tôi thấy một người đưa tin thở không ra hơi đang đợi tôi, giao cho tôi tờ thông báo có dấu đỏ từ nhà Baring.

Bismark đã phong toả hàng trăm triệu đô la ở Magdeburg. Thế giới tài chính hoảng sợ và nhà Barings nói trong tình thế này, họ không ủng hộ việc ông Baring thực hiện vụ làm ăn này. Cảm giác về việc hợp đồng với Baring phải bị huỷ bỏ cũng giống như cảm giác như bị sét đánh khi tôi trên đường về vậy. Và tôi phải huỷ bỏ hợp đồng. Tôi chỉ muốn tung ra những cú đánh trời giáng để trút được sự bức tức và giận dữ trong mình. Tôi quá ngu ngốc nên tốt hơn là nghỉ hẳn công việc, và chỉ còn biết tự an ủi mình là đã không điện cho ông Thomson.

Tôi quyết định không trở lại nhà Baring, mặc dù J. S Morgan & Co. vẫn mua trái phiếu của Mỹ với giá cao, tôi đã bán trái phiếu cho họ với mức thấp hơn so với mức thoả thuận với Baring. Lúc đầu, tôi nghĩ tốt nhất là không nên tới công ty Morgan & Co. vì tôi biết việc Đại tá Phillips đã không thành công khi đem bán số trái phiếu nợ cho hãng của họ ở Mỹ. Tôi nghĩ là Hãng Morgan ở London đã thoả thuận về việc thương lượng này với hãng của họ ở New York. Tuy nhiên, qua tất cả các lần thương lượng trước đây tôi đã rút ra được một thông lệ này là chưa một lần nào mà ông Junius S. Morgan lại từ chối lời đề nghị của tôi và để cho tôi phải về không. Nếu ông ta không thể mua cho hãng của mình thì ông ta sẽ giới thiệu cho một hãng khác và ông ta sẽ kiếm một khoản nhỏ trong những vụ kiểu đó. Đây là điều thú vị chứng tỏ rằng tôi chưa bao giờ đàm phán việc mua bán trái phiếu mà lại không mang theo một khoản tiền thưởng.

Tuy nhiên, lần này tôi đã phạm phải sai lầm khi không quay trở lại nhà Baring, tôi đã không cho họ thời gian và để lo lắng dấy bớt, và cuối cùng, lo lắng cũng vẫn dấy đi. Khi một bên tham gia mặc cả mất bình tĩnh thì bên kia nên tỉnh táo và kiên nhẫn.

Tôi nhấn mạnh tới một thực tế là trái phiếu của Công ty Đường sắt Allegheny Valley mà tôi đã đổi lấy trái phiếu của Philadelphia & Erie có sự bảo đảm của Công ty Đường sắt Pennsylvania và rằng công ty như vậy thì luôn cần tiền để mở rộng sản xuất. Nếu chúng tôi trả giá mua trái phiếu thì công ty này sẽ bán ngay. Hơn thế nữa, vào lúc đó dường như nhu cầu về trái phiếu Mỹ là rất lớn lên chúng chắc chắn sẽ bị thả nổi. Tôi sẽ viết một thông báo có thể làm cho trái phiếu bị thả nổi. Sau khi xem xét vấn đề cẩn thận, ông Morgan quyết định làm theo lời tôi.

Sau đó, ông Thomson tới Paris, tôi đến đó gặp ông. Vì biết rằng Công ty Đường sắt Pennsylvania đang cần tiền nên tôi nói với ông là mình đã đề cập chuyện mua bán trái phiếu với ông Morgan và rằng nếu ông ra giá thì tôi xem liệu có thể bán được hay không. Sau đó, ông ấy đã ra giá rất cao nhưng vẫn thấp hơn mức cao nhất mà số trái phiếu này đạt được. Ông Morgan mua một phần trái phiếu để giành quyền mua các chứng khoán khác. Bằng cách này Allegheny đã bán được 9 hoặc 10 triệu trái phiếu và Công ty Pennsylvania đã có vốn.

Việc mua bán trái phiếu không tiến triển khi chúng tôi đối mặt với cuộc khủng hoảng năm 1873. Sau này, một trong những nguồn thu nhập của tôi là từ ông Pierpont Morgan. Một hôm ông ta nói với tôi:

“Cha tôi điện cho ông hỏi xem liệu ông có muốn bán nốt số 1/4 lợi nhuận trong ý tưởng mà ông đã trao cho ông ấy hay không?”

Tôi nói rằng: “Tôi sẵn sàng. Lúc này, tôi sẽ bán mọi thứ để có tiền”. “Ồ”, ông ta nói, “thế thì ông cần bao nhiêu?”

Tôi nói mới nhận được thông báo gần đây cho hay tôi đã có 50.000 đô la trong tài khoản và tôi cần 60.000 đô la.

Sáng hôm sau khi tôi gọi điện, ông Morgan gửi cho tôi tờ séc 70.000 đô la.

Ông ta nói “Ông Carnegie, ông đã nhầm rồi. Ông bán bị thiệt mất 10.000 đô la so với thông báo về tài khoản của ông, và cộng thêm 10.000 đô la thì tất cả là 70.000”.

Ông ta thanh toán cho tôi bằng hai tờ séc, một tờ 60.000, một tờ 10.000. Tôi gửi lại cho ông ta tờ 10.000 đô la và nói:

“Ồ, số tiền này ông xứng đáng được nhận. Xin ông vui lòng nhận cho tôi 10.000 đô la này”.

Ông ta nói: “Ồ không, cảm ơn ông, tôi không thể làm vậy được”.

Những việc làm kiểu này thể hiện thái độ hiểu biết tôn trọng nhau chứ không phải chỉ là những quyền lợi về pháp lý và khá phổ biến trong công việc vì kể cả người mới vào nghề cũng

có thể biết được. Việc làm ăn lớn chỉ có thể tồn tại trên cơ sở nguyên tắc đạo đức cao nhất. Tai tiếng vì cách làm ăn “ma mãnh”, lừa lọc sẽ làm hỏng việc lớn. Trong kinh doanh, tinh thần chứ không phải là luật pháp là nguyên tắc. Ngày nay, tiêu chuẩn đạo đức trong kinh doanh là rất cao. Sai lầm của ai đó ở công ty này cũng đều được khắc phục nhanh chóng như thể đó là sai lầm của công ty khác vậy. Một công ty muốn có thành công lâu dài thì cần có tiếng là quản lý theo cách công bằng hơn là quản lý theo pháp luật. Nguyên tắc chúng tôi lựa chọn và thực hiện đã mang lại nhiều lợi nhuận hơn mức người ta có thể nghĩ tới, một ví dụ là cách mà chúng tôi luôn tin tưởng vào đối tác làm ăn. Điều này thì tất nhiên là không có ở trong giới kinh doanh đầu cơ với một bầu không khí hoàn toàn khác biệt. Họ chỉ là những con bạc. Việc cá cược vào thị trường chứng khoán như vậy thì việc làm ăn chân chính không thể tồn tại cùng nó được. Những năm gần đây, phải thừa nhận là các chủ nhà băng truyền thống như Junius S.

Morgan ở London là rất hiếm.

Ngay sau khi bị mất chức Chủ tịch Liên hiệp Thái Bình Dương, ông Scott quyết định xây dựng Công ty Đường sắt Texas Thái Bình Dương. Một hôm, ông điện cho tôi ở New York nói tôi phải tới Philadelphia gặp ông. Tôi gặp ông ở đó cùng với vài người bạn trong số đó có cả J. N. McCullough, Phó Chủ tịch Công ty Đường sắt Pennsylvania ở Pittsburgh. Ở London, khoản nợ của Công ty Texas Thái Bình Dương đã tới hạn phải trả. Nếu như tôi đứng ra đảm nhận số vay đó thì Morgan & Co. sẽ gia hạn thêm thời gian phải trả. Tôi từ chối. Khi đó, họ hỏi tôi chẳng lẽ lại để cho họ bị thất bại vì tôi từ chối đứng về phía Tướng Thomas A. Scott rời công ty Liên hiệp Thái Bình Dương năm 1872, cùng năm ấy ông ta trở thành Chủ tịch của Công ty Texas Thái Bình Dương, năm 1874 là Chủ tịch của Công ty Đường sắt Pennsylvania.

họ hay sao. Đó là một trong những giây phút khó khăn nhất trong đời tôi. Tuy nhiên, chưa một lúc nào, tôi bị cám dỗ bởi ý nghĩ là mình sẽ dính dáng vào chuyện đó. Trước tiên, tôi đã tự hỏi về nhiệm vụ của mình là gì và điều này giúp tôi giữ vững quan điểm của mình. Tất cả số vốn và tiền bạc của mình là để vào sản xuất. Tôi là một nhà tư bản (một nhà tư bản bình thường) của công ty chúng tôi. Tất cả đều phụ thuộc vào tôi. Gia đình em tôi, ông Phipps và gia đình, ông Kloman cùng gia đình ông ta, hiện ra trước mặt tôi và yêu cầu tôi bảo vệ họ.

Tôi nói với ông Scott là mình đã làm hết khả năng để ngăn ông xây tuyến đường sắt lớn đó trước khi ông có đủ số vốn cần thiết. Tôi đã quả quyết rằng họ không thể xây hàng nghìn dặm đường bằng những khoản vay tạm thời.

Hơn thế nữa, tôi đã phải bỏ ra 250.000 đô la để mua cổ phần trong đó, số này ông đã dành trước cho tôi khi tôi trở về từ châu Âu dù tôi chưa bao giờ ủng hộ kế hoạch này.

Tuy nhiên, ngoài công ty của chúng tôi, chẳng gì có thể khiến tôi ký hậu vào hợp đồng xây

dựng của công ty xây dựng này hay của bất cứ công ty nào một cách sai lầm.

Tôi biết mình không thể trả được khoản nợ của ông Morgan trong vòng 60 ngày, hoặc thậm chí chỉ là phần của tôi trong đó. Ngoài khoản đó ra, tôi còn gần chục khoản khác cần thanh toán vào thời điểm đó. Điều này lại đánh dấu một điểm nữa sự chia rẽ trong công việc kinh doanh giữa tôi và ông Scott. Đây là điều khiến tôi cảm thấy đau đớn hơn cả những vụ xét xử tài chính mà tôi đã phải trải qua tính cho đến thời điểm đó.

Trong sự nghiệp của mình, người làm kinh doanh không gặp phải khó khăn nào lớn như ký kết các hợp đồng thương mại. Giá như anh ta tự hỏi mình hai câu hỏi sau trước khi ký thì đã có thể không gặp rắc rối: Thứ nhất, mình có đủ khả năng tài chính để thanh toán mà không gặp trở ngại nào không? Thứ hai, mình có sẵn sàng mất số tiền vì bạn mà mình ký không? Nếu câu trả lời cho cả hai câu hỏi trên là có và nếu là người khôn ngoan thì anh ta có thể giúp bạn mình. Nếu câu trả lời đầu tiên là có thì tốt hơn là anh ta nên xem xét xem ngay lúc ký có nên trả toàn bộ số tiền mà mình ký hay không.

Tôi chắc chắn là nên. Khả năng kinh tế của một người là cơ sở để chủ nợ tín nhiệm khi người đó vay nợ và có nghĩa vụ phải trả.

Bất chấp lời từ chối của tôi với điều kiện ra hạn của Morgan, vào buổi sáng hôm sau, người ta vẫn mời tôi đi cùng tới New York trên chiếc xe chuyên dụng của họ để làm tư vấn. Việc này thì tôi rất sẵn sàng. Anthony Drexel cũng được mời tới đi cùng chúng tôi. Trong chuyến đi, ông McCullough đưa ra lời nhận xét là trong xe này chỉ có một người là khôn ngoan hiểu biết, số còn lại chỉ là những kẻ ngốc nghếch. Đó là Andy, người đã mua cổ phần mà không nợ một đô la nào, cũng không có trách nhiệm gì trong chuyện này, và tất cả họ đáng lẽ cũng nên như vậy.

Ông Drexel muốn tôi giải thích làm sao tôi có thể bàng quan trước những rắc rối này. Tôi trả lời: Tôi có nguyên tắc không bao giờ ký tên vào những gì mà tôi biết mình không thể trả được khi đáo hạn và vì tôi nhớ lại câu nói của anh bạn miền Tây, không bao giờ đi vào nơi mà anh không thể lội qua. Khu vực này đối với tôi quá sâu.

Trong suốt thời gian xảy ra chuyện này, tôi đã nhiều lần đi tới châu Âu để đàm phán bán nhiều loại trái phiếu.

Tổng cộng tôi đã bán được với số tiền khoảng 30 triệu đô la. Đây là thời điểm mà mạng cáp Đại Tây Dương vẫn chưa làm cho giới kinh doanh ở London quan tâm đến New York về mặt tài chính. Vào thời gian này các chủ nhà băng ở London cho giới kinh doanh ở Paris, Vienna, hoặc Berlin vay với mức lãi suất thấp hơn là khi họ cho giới kinh doanh ở Mỹ vay. Các chủ nhà băng này coi Mỹ là nơi ít an toàn hơn những nước ở châu Âu. Em trai tôi và ông Phipps quản lý công

ty thép rất thành công nên tôi thỉnh thoảng có thể rời công ty đi hàng tuần mà không phải bận tâm. Tuy nhiên, cũng có mối nguy hiểm là việc tôi có khả năng bị lôi cuốn vào ngành tài chính và hoạt động ngân hàng. Việc tôi liên tục ra nước ngoài cũng khiến tôi phải đối mặt với những cơ hội đầy quyến rũ, tuy nhiên, điều tôi ưu tiên vẫn là công việc sản xuất. Tôi muốn sản xuất được cái gì đó cụ thể để bán và tiếp tục đầu tư lợi nhuận mở rộng cơ sở ở Pittsburgh.

Những xưởng sản xuất nhỏ ban đầu xây dựng cho Công ty cầu Keystone đã được cho thuê dùng vào các mục đích khác và chúng tôi mua 10 mẫu mặt bằng ở Lawrenceville để xây dựng các xưởng lớn hơn. Việc Nhà máy sắt Liên hiệp mở rộng liên tiếp đã biến nó thành nhà máy hàng đầu ở Mỹ sản xuất các loại thép với đủ loại hình kết cấu. Công việc làm ăn đầy triển vọng và tôi đã dùng tất cả lợi nhuận kiếm được trong các lĩnh vực khác đầu tư vào sản xuất thép. Tôi cùng với một số bạn bè ở Công ty Đường sắt Pennsylvania có ý định xây dựng một số tuyến đường sắt ở các bang miền Tây, nhưng dần dần tôi thay đổi quyết định, rút khỏi các công việc đó, như vậy là làm hoàn toàn ngược lại với câu tục ngữ: đừng để tất cả số trứng của mình vào một giỏ. Tôi lại cho rằng chính sách tốt nhất là “đặt tất cả trứng vào một giỏ và rồi canh chừng cái giỏ đó”.

Tôi cho rằng muốn thành công được trên bất cứ lĩnh vực nào thì cần phải là người thành thạo nhất trong lĩnh vực đó. Tôi không ủng hộ kiểu phân tán nguồn lực ra, theo kinh nghiệm của tôi, tôi hầu như chưa thấy có ai đạt được thành công trong việc kiếm tiền mà lại quan tâm tới nhiều lĩnh vực và đặc biệt người trong ngành sản xuất thì lại càng không. Người thành công là người đã chọn cho mình một con đường và suốt đời gắn vào nó. Thật là ngạc nhiên là tại sao lại có ít người biết quý trọng những khoản lợi nhuận khổng lồ có được từ việc đầu tư vào chính công ty của mình. Chẳng có nhà sản xuất nào trên thế giới này mà lại không có trong xưởng của mình những máy móc cần loại bỏ và cần được thay thế bằng các máy tốt hơn. Nhưng phần lớn những người làm kinh doanh mà tôi biết lại đầu tư vào các cổ phần của ngân hàng và những doanh nghiệp xa xôi khác trong khi mỏ vàng lại nằm ngay trong những nhà máy của họ.

Tôi đã luôn cố gắng theo sát thực tế quan trọng này.

Đó là nguyên tắc chủ yếu giúp tôi có thể quản lý vốn của tôi tốt hơn bất cứ người nào và tốt hơn bất cứ ban giám đốc nào. Người làm kinh doanh hiếm khi gặp phải thất bại với doanh nghiệp của mình mà thường là bị thất bại khi đầu tư vào lĩnh vực mình không chuyên, điều này sẽ làm cho họ cảm thấy thất vọng, xấu hổ. Lời khuyên của tôi dành cho những bạn trẻ là họ không chỉ nên tập trung toàn bộ thời gian, tâm trí vào một công ty duy nhất họ sẽ theo đuổi mà họ cần đầu tư toàn bộ tiền bạc cho nó. Nếu doanh nghiệp nào không thể mở rộng sản xuất

được thì cách tốt nhất là nên đầu tư lợi nhuận vào các trái phiếu đầu tiên, chúng sẽ đem lại lợi nhuận ít nhưng chắc chắn nếu không tìm thấy các doanh nghiệp

đang lớn mạnh khác. Về phần tôi, tôi đã có quyết định từ rất sớm. Tôi tập trung vào ngành sản xuất thép và làm chủ nó.

Khi chúng tôi tham gia vào việc sản xuất thép rèn để xây dựng cầu và các kết cấu công trình khác, chúng tôi nghĩ rằng cần phải tự mình sản xuất gang. Điều này đã khiến chúng tôi xây dựng lò Lucy vào năm 1870 - đây là một việc làm mạo hiểm, nếu không phải vì chúng tôi nhận thức được đầy đủ tầm quan trọng của nó thì chúng cũng không xây dựng. Thỉnh thoảng chúng tôi vẫn nghe những người đi trước trong ngành sản xuất này đưa ra những lời nhận xét ái ngại về sự phát triển và mở rộng nhanh chóng của công ty non trẻ chúng tôi, tuy nhiên, chúng tôi vẫn không nản chí. Chúng tôi nghĩ rằng mình có đủ vốn và tín dụng để đảm bảo việc xây dựng một chiếc lò cao.

Tuy nhiên, chi phí xây dựng lại cao hơn gấp đôi chi phí dự tính. Đó là một thử nghiệm đối với chúng tôi. Ông Kloman chẳng có hiểu biết gì về việc vận hành lò cao. Dù cho không có sự hiểu biết chính xác, chúng tôi vẫn không phạm phải một sai lầm nghiêm trọng nào. Sản lượng của lò Lucy (đặt theo tên của em dâu tôi) vượt quá mức chúng tôi mong đợi và sau này còn đạt được mức sản lượng trước đây chưa từng có - hàng trăm tấn mỗi ngày và trong một tuần đạt được mức mà cả thế giới cũng chưa từng nghe thấy. Chúng tôi lập kỷ lục và có nhiều người đến để tận mắt được chứng kiến điều kỳ diệu này. Tuy vậy, công việc sản xuất thép của chúng tôi không phải lúc nào cũng suôn sẻ. Khủng hoảng đôi lúc xảy ra.

Chúng tôi đã vượt qua an toàn khi giá bị hạ sau chiến tranh, thép từ 9 xu một pound xuống còn 3 xu. Chúng tôi gặp nhiều thất bại và người quản lý tài chính của chúng tôi luôn luôn bận rộn cấp vốn để đối phó với tình trạng khẩn cấp. Có nhiều thất bại nhưng uy tín của chúng tôi vẫn không bị tổn hại. Tuy nhiên, cho tới giờ việc sản xuất gang làm cho chúng tôi lo lắng hơn so với các bộ phận khác trong công ty. Chúng tôi nhận được sự giúp đỡ lớn lao nhất trong ngành là từ ông Whitwell của Công ty anh em nhà Whitwell nổi tiếng ở Anh - các lò cao của ông được sử dụng rộng rãi. Ông là một trong số những vị khách nổi tiếng nhất tới thăm lò Lucy. Tôi nói cho ông biết về những khó khăn mà khi đó chúng tôi đang gặp phải. Ngay lập tức ông nói: "Việc này là do góc của quả chuông để không đúng cách".

Ông giải thích vì sao nó cần phải thay đổi. Ông Kolman không chịu tin ngay điều này, tuy nhiên tôi yêu cầu phải làm ngay một lò mẫu bằng thủy tinh và hai quả chuông, một quả giống như của lò Lucy, quả kia làm theo lời ông Whitwell. Khi hoàn thành, tôi quay trở lại để làm thí nghiệm với mỗi quả chuông, và kết quả đúng như những gì ông Whitwell đã nói. Quả chuông

của chúng tôi làm văng những mảng nguyên liệu lớn vào các phía của lò, để lại ở giữa một khối đặc mà như vậy thì hơi chỉ có thể thấm được vào một phần. Quả chuông của Whitwell đẩy các nguyên liệu vào giữa làm thành một đường tròn đặc. Đây là một sự khác biệt lớn. Vấn đề của Lucy đã được khắc phục.

Ông Whitmell quả là một người tốt bụng, hào phóng, không hẹp hòi, không hề giấu giếm hiểu biết của mình!

Một số bộ phận sản xuất của chúng tôi đã học hỏi được nhiều điều mới mẻ và để đáp lại chúng tôi có thể phục vụ cho công ty ông. Dù thế nào đi nữa, những gì chúng tôi có khi đó đều là nhờ ông Whitwell.

Kỷ nguyên thép

Ngày nay khi nhìn lại không một ai có thể tin được rằng chỉ cách đây 40 năm (1870) ở Mỹ người ta hầu như không hề biết ngành hoá học lại có liên quan tới việc sản xuất gang trong khi chính ngành hoá học là ngành cần thiết nhất cho việc sản xuất gang-thép. Người quản lý lò cao khi ấy được ví như những tên cai nô, phần lớn là người ngoại quốc, bất cứ ai dám chống đối họ đều phải nhận những hình phạt thích đáng. Người ta cho rằng anh ta có thể đoán biết tình hình lò cao theo trực giác, có năng lực siêu nhiên giống như những ông thầy bói vùng nông thôn, người có thể dò tìm giếng dầu hoặc nguồn nước chỉ với một cành cây. Anh ta chính là gã lang băm, sẵn sàng sử dụng bất cứ phương thuốc nào chợt nghĩ ra được để chữa cho bệnh nhân.

Lò Lucy gặp hết vấn đề này lại đến vấn đề khác. Lý do là vì người ta đã dùng rất nhiều loại quặng, đá vôi, than đá mà không biết tới thành phần của chúng. Chúng tôi không thể để điều này tiếp tục xảy ra. Cuối cùng, chúng tôi quyết định thay thế viên quản lý làm việc theo trực giác bằng một người trẻ tuổi có khả năng làm quản lý lò.

Chúng tôi đã chọn được một nhân viên giao nhận trẻ tuổi có khả năng là Henry M. Curry, và quyết định bổ nhiệm anh ta làm người quản lý.

Ông Phipps chịu trách nhiệm đặc biệt về lò Lucy. Việc ông ta thường xuyên tới giám sát lò giúp chúng tôi tránh được mọi rắc rối ở đó. Không phải là lò này hoạt động không hiệu quả bằng các lò khác ở miền Tây về mặt đem lại lợi nhuận nhưng vì nó lớn hơn so với các lò khác và do sự thay đổi liên tục của nó sẽ gây ra nhiều hậu quả nghiêm trọng hơn. Tôi lo là ông Phipps có khả năng sẽ xin nghỉ vào các buổi sáng Chủ Nhật để đi lễ nhà thờ cùng cha và em gái của ông. Nhưng nếu ông có đi cùng họ thì chắc hẳn ông cũng sẽ cầu nguyện cho sự an toàn của lò Lucy, đây là điều mà ông luôn nghĩ đến. Bước kế tiếp phải làm là tìm một nhà hoá học làm trợ lý và hướng dẫn cho Curry. Chúng tôi tìm được tiến sĩ người Đức là Fricke, ông đã cung cấp cho chúng tôi nhiều bí quyết thật tuyệt vời có liên quan tới công việc. Quặng sắt ở những mỏ vốn được coi là có chất lượng cao thì bây giờ chúng tôi nhận ra nó có ít hơn 10 hoặc 15 và thậm chí là 20% lượng sắt mà trước đây người ta vẫn nhầm tưởng. Còn ở những mỏ mà cho tới nay người ta vẫn cho là kém chất lượng thì chúng tôi lại thấy chúng có chất lượng rất tốt. Những cái tưởng tốt thì hoá ra là xấu và ngược lại. Mọi chuyện bị đảo lộn hoàn toàn. Nhờ biết áp dụng những tri thức hoá học mà chúng tôi đã hạn chế được 9/10 những điều không chắc chắn khi sản xuất gang. Vào thời điểm quan trọng nhất khi công ty cần phải xây dựng tiếng tăm cho mình, lò cao phải sản xuất được sản phẩm tốt nhất thì nó lại ngừng hoạt động do chúng tôi đã thay thế quặng kém chất lượng hơn bằng quặng tinh chất, loại này chỉ có thể sản

xuất ra được 2/3 lượng sắt so với loại quặng khác. Lò cao đã gặp phải vấn đề vì chúng tôi phải sử dụng quá nhiều đá vôi để nung chảy quặng nguyên chất. Chính ưu điểm của nguyên liệu đã làm chúng tôi bị thiệt hại nặng nề. Chúng tôi thật ngốc nghếch! Tuy nhiên, chúng tôi vẫn còn được an ủi là dù sao chúng tôi vẫn còn khá hơn các đối thủ cạnh tranh. Nhiều năm sau khi chúng tôi áp dụng kiến thức hoá học vào sản xuất, một số chủ lò khác vẫn nói là họ không đủ khả năng để thuê lấy một nhà hoá học làm việc cho họ. Giá như lúc đó họ nhận thức được tầm quan trọng của hoá học trong sản xuất gang-thép thì có lẽ họ cũng sẽ làm như chúng tôi. Khi nhìn lại, tôi xin phép được nói rằng chính chúng tôi là những người đầu tiên đã thuê các nhà hoá học cùng cộng tác làm việc trong các lò cao. Đây là điều mà các đối thủ chúng tôi cho là lãng phí.

Và như là một tất yếu, Lò Lucy trở thành nơi làm ăn phát đạt nhất bởi vì chúng tôi hầu như độc quyền về cách quản lý có khoa học. Vì có được bí quyết này nên không lâu sau (năm 1872) chúng tôi đã xây dựng thêm một lò cao khác. Việc xây dựng lần này mất nhiều kinh phí hơn so với lò ban đầu. Chúng tôi đã mua những mỏ được xem là chất lượng thấp và những sản phẩm của chúng không được các công ty khác cho phép sử dụng trong các lò cao.

Những mỏ cho phép khai thác và sản xuất được sản phẩm bán được giá cao thì chúng tôi lại lặng lẽ bỏ qua.

Một thực tế chứng minh điều thú vị này là mỏ Pilot Knob ở Missouri. Người ta nghĩ rằng quặng ở đó có chất lượng rất tồi và cho rằng chỉ một phần nhỏ trong số chúng là có thể sử dụng được mà không làm tắc lò. Hoá học cho chúng tôi biết rằng quặng đó ít photphore nhưng giàu silic. Nếu luyện chúng đúng cách sẽ thu được quặng tốt nhất. Do đó, chúng tôi đã mua chúng với số lượng lớn và còn được chủ hàng cảm ơn vì đã mua sản phẩm của họ. Khó có thể tin được là trong một vài năm chúng tôi có thể bán được váng sắt có photphore từ lò luyện gang với giá cao hơn mức chúng tôi mua váng sắt tinh từ lò nung của các đối thủ cạnh tranh - loại này giàu sắt và ít photphore hơn so với loại ở lò luyện gang. Trong một số trường hợp, lò cao phải nung váng sắt ám khói và vì sạch hơn, nó không thể hoạt động tốt được với những hợp chất chứa nhiều tạp chất. Như vậy trong nhiều năm, chúng bị các đối thủ của chúng tôi thải xuống sông như phế thải. Trong một số trường hợp, chúng tôi còn có thể đổi một số loại xấu lấy loại tốt và thu được lợi nhuận.

Khó tin hơn nữa là có một định kiến về việc cho vào lò nung váng sắt cuộn ở các nhà máy chỉ sản xuất exit sắt tinh. Điều này khiến tôi nhớ tới người bạn - người đồng nghiệp, ở thị trấn Dunfermline của Cleverland. Đó là Chisholm, tôi và ông thường hay đùa nhau. Một hôm, khi tôi đang ở thăm xưởng của ông ở Cleverland, thấy người ta đang lăn váng sắt cuộn vào sân,

tôi hỏi ông Chisholm họ định mang chúng đi đâu, ông ta nói: “Quảng nó ra bờ sông. Người quản lý của tôi luôn phàn nàn là họ gặp đen đui khi cố tái nung lại chúng trong lò cao”.

Tôi không nói gì, nhưng trên đường trở về Pittsburgh, tôi có ý định đùa giỡn về khoản phí tổn này của ông. Hồi đó làm việc trong công ty chúng tôi có anh bạn trẻ là Du Puy, cha anh là người phát minh ra phương pháp sản xuất sắt trực tiếp đang được thí nghiệm ở Pittsburgh. Tôi đề nghị cử Du Puy tới Cleveland ký hợp đồng mua tất cả váng sắt cuộn của bạn tôi. Cậu ta thực hiện như vậy và mua một tấn với giá 50 xu và đưa thẳng tới chỗ cậu. Việc này kéo dài một thời gian. Tôi luôn mong ông ta sẽ phát hiện ra trò này. Nhưng sự ra đi vội vàng của ông khiến tôi không kịp nói cho ông biết việc mình đang làm. Tuy nhiên, người kế nhiệm của ông đã nhanh chóng làm theo chúng tôi.

Việc thay thế ray sắt trên tuyến đường Pennsylvania và các tuyến đường khác đã trở thành vấn đề nan giải. Trên những đoạn đường cong ở Pittsburgh, đoạn nối Pennsylvania với Fort Wayne, tôi thấy cứ sáu tuần hoặc hai tháng là người ta lại phải thay mới thanh ray bằng sắt.

Trước khi phương pháp Bessemer được biết đến, tôi đã lưu ý Chủ tịch Thomson tới những nỗ lực của ông Dodds về việc carbon hoá đầu các thanh ray và đã thu được kết quả tốt. Tôi tới Anh, mua bản quyền của ông Dodds và đề nghị Thomson chi ra 20.000 đô la để làm thí nghiệm ở Pittsburgh, và ông đồng ý. Chúng tôi xây một lò luyện trên đất của mình tại một nhà máy cao hơn và sản xuất vài trăm tấn ray cho Công ty Đường sắt Pennsylvania với chất lượng tốt hơn so với ray sắt. Đây là những thanh ray đầu cứng đầu tiên ở Mỹ. Chúng được lắp tại những đoạn đường cong nhất và sự khả năng chịu lực và chịu nhiệt của nó đã mang lại nhiều hơn những gì mà ông Thomson phải bỏ ra. Nếu như phương pháp Bessemer không thành công thì tôi tin chắc là chúng tôi sẽ cải thiện phương pháp Dodds để áp dụng rộng rãi trong sản xuất. Tuy nhiên, chẳng có phương pháp nào có thể sản xuất được loại thép tốt bằng phương pháp Bessemer.

Các bạn tôi ở Công ty sắt Cambria ở Johnstown gần Pittsburgh là những nhà sản xuất thanh ray chính ở Mỹ đã quyết định xây dựng nhà máy Bessemer. Tôi thấy phương pháp này mang lại hiệu quả tốt. Ở Anh, tôi đã thấy người ta áp dụng phương pháp này, nó sẽ mang lại thành công lớn mà không có rủi ro, không làm thiệt hại vốn một cách phi lý. Ông William Coleman người luôn ủng hộ những phương pháp mới cũng có kết luận tương tự. Chúng tôi quyết định tham gia vào việc sản xuất ray thép ở Pittsburgh. Ông David MacCandless trở thành đối tác và bạn của tôi, khi cha tôi mất ông là người đã rất chân thành đề nghị giúp đỡ mẹ tôi. Tôi sẽ không bao giờ quên được điều đó. Ông John Scott, David A Stewart và những người khác cùng hợp tác với tôi; ông Edgar Thomson và Thomas. Scott, Chủ tịch và Phó chủ tịch của

Pennsylvania cũng trở thành cổ đông, tất cả đều mong muốn phát triển ngành sản xuất thép. Cuối cùng công ty sản xuất thanh ray thép được thành lập vào ngày 1/1/1873.

Lựa chọn địa điểm là vấn đề đầu tiên mà chúng tôi phải làm. Tôi không đồng ý với địa điểm mà mọi người đưa ra. Cuối cùng, tôi tới Pittsburgh để bàn bạc với các đối tác của mình. Tôi luôn nghĩ về chuyện này và vào một buổi sáng Chủ Nhật khi vẫn còn nằm trên giường, tôi chợt nghĩ ra một nơi thích hợp. Tôi vùng dậy gọi cho em tôi: “Tom, em và ông Coleman đã chọn đúng nơi rồi, ngay ở Braddock, giữa Pennsylvania, Baltimore, Ohio và con sông. Đây là nơi tốt nhất ở Mỹ và chúng ta hãy đặt tên công ty theo tên người bạn thân của chúng ta là Edgar Thomson. Chúng ta hãy tới chỗ ông Coleman và tới Braddock”.

Hôm đó chúng tôi đã thực hiện như kế hoạch đã định và sáng hôm sau ông Coleman đã cố gắng mua bằng được nơi mà chúng tôi cần. Ông McKinny muốn bán trang trại của mình với giá rất cao. Chúng tôi ước tính chỉ phải mua với giá khoảng 500 hoặc 600 đô la một mẫu nhưng con số lại lên đến 2.000 đô la. Nhưng kể từ đó chúng tôi buộc phải trả thêm mỗi mẫu là 5.000 đô la.

Chúng tôi muốn đặt tên nhà máy cán thép theo tên của Edgar Thomson, bạn tôi để tỏ lòng kính trọng đối với ông. Nhưng khi tôi hỏi ý kiến ông ta, câu trả lời của ông đã khiến tôi phải suy nghĩ. Ông nói rằng miễn là người ta biết đến thanh ray thép của Mỹ, ông không muốn tên mình liên quan đến nó vì chỉ riêng điều trên thôi cũng đã tuyệt lắm rồi. Tất nhiên, trong giai đoạn thử nghiệm thì mọi chuyện không được chắc chắn cho lắm nhưng tôi đảm bảo với ông là bây giờ có thể sản xuất ray thép ở Mỹ chất lượng tốt không kém gì các sản phẩm ngoại và chúng tôi dự định sẽ làm cho thép của mình cũng có được tiếng tăm như những cây cầu Keystone và trục xe Kloman. Cuối cùng ông đã đồng ý.

Ông ta rất lo lắng khi chúng tôi mua đất ở khu vực Công ty Pennsylvania vì công ty chính là mối quan tâm đầu tiên của ông. Xây dựng công ty chúng tôi ở đó thì Công ty Đường sắt Pennsylvania của ông sẽ nắm độc quyền vận chuyển. Một vài tháng sau khi ông tới thăm Pittsburgh, ông Robert Pitcairn, người kế nhiệm tôi làm quản lý chi nhánh Pittsburgh của Công ty Đường sắt Pennsylvania, nói cho ông biết tình hình nhà xưởng mới ở ga Braddock. Các nhà xưởng sẽ giúp chúng tôi không chỉ liên kết với các tuyến đường của ông mà còn có thể kết nối với cả tuyến đường của các đối thủ cạnh tranh là Baltimore và Ohio, và một đối thủ còn mạnh hơn là tuyến đường sông Ohio. Robert nói với tôi là ông còn nháy mắt với cậu khi nói: “Andy lẽ ra nên đặt xưởng của cậu ấy xa hơn một vài dặm chệch về hướng Đông”. Tuy nhiên, ông Thomson đã nhìn ra được lợi thế và chọn được địa điểm mà không có nơi nào tốt hơn. Các nhà xưởng đang hoạt động rất hiệu quả cho tới khi khủng hoảng tài chính xảy ra

với chúng tôi vào năm 1873. Lúc ấy, tôi rơi vào giai đoạn phải đối mặt với nhiều lo lắng nhất trong cuộc đời làm kinh doanh của tôi. Mọi chuyện đang diễn ra tốt đẹp thì vào một buổi sáng tại căn nhà nghỉ mùa hè của chúng tôi ở núi Allegheny, Cresson tôi nhận được điện tín cho biết Công ty Jay Cooke & Co. đã sụp đổ. Những tiếng đồng hồ sau đó, tin tức về những vụ phá sản mới liên tiếp báo tới tôi. Hết công ty này tới công ty khác sụp đổ. Sáng nào tôi cũng tự hỏi xem hôm nay sẽ tới lượt công ty nào. Mỗi công ty bị sụp đổ sẽ ảnh hưởng nặng nề tới nguồn lực của công ty khác. Hết mất mát này tới mất mát khác liên tục xảy ra cho tới khi toàn bộ công việc kinh doanh tê liệt hoàn toàn. Người ta đã xác định được các nguyên nhân của vấn đề, các hãng lớn đáng lẽ phải trụ được nhưng cũng bị thất bại do đất nước không có một hệ thống ngân hàng phù hợp.

Chúng tôi không phải lo lắng nhiều về các khoản nợ của mình. Vấn đề không nằm ở chỗ chúng tôi phải trả gì cho các chủ nợ mà chúng tôi có thể trả được gì cho các con nợ. Không phải là việc chúng tôi có thể thanh toán được các hoá đơn hay không mà là họ có chấp nhận các hoá đơn đó không. Chúng tôi chẳng mấy chốc phải đối mặt với cả hai vấn đề này. Hơn thế nữa các ngân hàng của chúng tôi còn nài nỉ chúng tôi đừng rút tài khoản của chúng tôi ra khỏi ngân hàng của họ. Có một chuyện có thể làm cho tình hình tài chính khả quan hơn. Chúng tôi đã tới ngày phải thanh toán một trong các khoản nợ của mình. Chúng tôi cần tới 100.000 đô la tiền giấy loại nhỏ để thanh toán. Để có được số này chúng tôi mất khoản phí là 2.400 đô la ở New York để họ chuyển nhanh tới Pittsburgh. Việc vay mượn tiền lúc này là điều không thể thậm chí với cả những thứ ký quỹ đảm bảo nhất; tuy nhiên bằng việc bán chứng khoán mà tôi đã dự trữ, chúng tôi đã có được một khoản đáng kể - số này công ty cam kết sẽ bù vào sau.

Một số Công ty Đường sắt có tuyến đường ở Pittsburgh nợ chúng tôi một khoản tiền lớn về thiết bị - Công ty Fort Wayne là con nợ lớn nhất. Tôi nhớ đã gọi cho ông Thaw Phó Chủ tịch Fort Wayne, để đòi nợ. Ông ta trả lời:

“Đáng lẽ ra chúng tôi đã phải trả nợ nhưng vào thời điểm này chúng tôi chẳng có gì để trả được, điều này là bất khả kháng”.

“Rất tốt,” tôi nói, “hoá đơn vận chuyển của ông có thể dùng để thanh toán, chúng tôi sẽ không trả cho ông một đồng công vận chuyển”.

“Ồ nếu ông làm thế, tôi sẽ ngưng việc vận chuyển cho ông”, ông ta nói.

Tôi nói mình sẽ cứ làm như thế. Công ty ông ta không dám làm như lời đe dọa. Thực tế là chúng tôi một vài lần đã không thanh toán công vận chuyển hàng hoá của chúng tôi. Các nhà sản xuất ở Pittsburgh không thể trả được khoản nợ ngày càng nhiều nếu như khách hàng của họ không thanh toán. Ngân hàng buộc phải ra hạn thêm cho các khoản nợ đáo hạn. Họ đối

xử rất tốt với chúng tôi như họ vẫn luôn thường làm và chúng tôi đã vượt qua khó khăn an toàn. Nhưng sau khi trải qua thời kỳ kiểu này, tôi luôn nghĩ tới một điều quan trọng nhất đó là phải tích lũy thêm vốn và giữ nó để kinh doanh, do đó, bất cứ hoàn cảnh nào xảy ra, chúng tôi vẫn không phải lo lắng đêm ngày như thời gian vừa qua.

Nói về bản thân mình trong giai đoạn khủng hoảng này, lúc đầu tôi là người bị kích động và lo lắng nhất trong số các đối tác. Tôi dường như không thể kiểm soát nổi mình. Nhưng khi tôi nhìn thấy được sức mạnh tài chính của chúng tôi, tôi hoàn toàn yên tâm và thấy mình khá sẵn sàng, nếu cần có thể vào thẳng phòng giám đốc của các ngân hàng mà chúng tôi có quan hệ làm ăn và nói cho họ biết vị thế của chúng tôi. Tôi thấy rằng việc này chẳng có gì làm xấu mặt chúng tôi cả. Không ai trong công ty của chúng tôi chi tiêu hoang phí. Phong cách sống của chúng tôi về mặt này khá nguyên tắc. Chúng tôi không dùng một đồng xu từ công ty để xây nhà cửa đất tiền, và trên hết, không một ai trong chúng tôi đầu tư mạo hiểm vào thị trường chứng khoán, hoặc là đầu tư vào các công ty khác mà không liên quan tới lĩnh vực kinh doanh của chúng tôi. Chúng tôi cũng chưa bao giờ trao đổi chứng từ với bất kỳ ai khác. Ngoài ra chúng tôi có thể cho thấy công việc làm ăn của công ty đầy triển vọng trong những năm qua.

Do đó, tôi có thể xua tan nỗi sợ hãi của các đối tác của tôi, tuy nhiên, không một ai trong số họ cảm thấy vui sướng hơn tôi vì chúng tôi không phải nói cho bất cứ ai về tình hình tài chính. Ông Coleman, một người bạn tốt và chân thành có rất nhiều tiền bạc và tín dụng, đã tình nguyện giúp đỡ chúng tôi. Đối với chúng tôi, tên của ông - William Coleman - có một uy quyền đặc biệt.

Khi cuộc khủng hoảng năm 1873 xảy ra, ngay lập tức chúng tôi bắt đầu ngừng việc xây dựng ở mọi nơi. Chúng tôi thật không muốn phải ngừng việc xây dựng những nhà máy thép mới. Một số người có tiếng đã đầu tư vào đó bây giờ không thể thu lại được vốn. Tôi buộc phải đảm nhận phần đầu tư của họ, trả lại cho họ tất cả chi phí ban đầu.

Bằng cách này tôi đã nắm quyền kiểm soát công ty. Đợt tàn phá đầu tiên của cuộc khủng hoảng đã gây ảnh hưởng tới ngành tài chính và thị trường chứng khoán. Có lúc nó đã gây ảnh hưởng tới cả ngành thương mại và sản xuất. Tình hình ngày càng trở nên nghiêm trọng và cuối cùng bạn bè tôi ở Texas Thái Bình Dương cũng bị phá sản. Đối với tôi đây quả là một cú sốc lớn nhất. Người ta khó mà có thể tin được rằng dù tôi đã có những mối quan hệ mật thiết với các công ty Texas, nhưng tôi lại không dính dáng gì tới nghĩa vụ tài chính của họ.

Ông Schoenberger, Chủ tịch của Ngân hàng Giao dịch ở Pittsburgh, một ngân hàng tôi có mối quan hệ làm ăn lớn, đang ở New York, khi hay tin về khó khăn của ông Scott và ông Thomson, đã vội vàng tới Pittsburgh. Sáng hôm sau tại buổi họp Ban giám đốc, ông ta nói rằng tôi không

thể không có liên quan tới họ. Ông ta đề nghị Ngân hàng nên từ chối chiết khấu thêm các hoá đơn có thể thanh toán được của chúng tôi. Ông ta e ngại khi thấy rằng số lượng chứng từ của chúng tôi và số lượng chưa chiết khấu là quá lớn. Tôi cần phải hành động nhanh chóng để ngăn chặn rắc rối lớn này. Tôi đi chuyển tàu đầu tiên tới Pittsburgh và thông báo cho tất cả những ai có liên quan ở đó biết rằng dù tôi là cổ đông ở công ty Texas nhưng tôi đã bán cổ phiếu rồi. Tên của tôi không liên quan đến một đồng nào trong các giấy tờ của họ, cũng không liên quan tới bất cứ loại nợ nần chưa được thanh toán nào khác. Tôi hoàn toàn không có nghĩa vụ tài chính hay dính dáng tới tài sản của họ, những thứ tôi không sở hữu và không hoàn toàn mua chúng. Tôi chỉ có trách nhiệm với những gì liên quan tới công ty của chúng tôi; và tôi sẵn sàng đầu tư vào đó tất cả tiền bạc của mình, và tôi sẽ có trách nhiệm với công ty.

Tới thời điểm đó, người ta biết tới tôi như là một người can đảm, táo bạo và có lẽ hơi liều lĩnh trong kinh doanh.

Chúng tôi hoạt động rất rộng, tăng trưởng nhanh và dù còn trẻ, tôi đã có hàng triệu đô. Những người đi trước ở Pittsburgh cho rằng thành công của tôi mang vẻ hào nhoáng hơn là thực chất. Tôi có biết một người dày dặn kinh nghiệm đã tuyên bố rằng: “Nếu cái đầu của Andrew Carnegie không giúp được anh ta thì vận may sẽ giúp”.

Nhưng tôi nghĩ rằng lời nhận xét trên là không đúng. Tôi chắc chắn là bất cứ một vị quan toà công tâm nào cũng sẽ lấy làm ngạc nhiên khi thấy rằng tôi hiếm khi liều lĩnh vì mình hay vì đối tác của tôi. Khi làm những vụ quan trọng, tôi luôn có các công ty lớn đứng sau lưng như Công ty Đường sắt Pennsylvania và những người có trách nhiệm bên mình. Tôi đã cảnh báo cho Scotch không phải là ít; nhưng đối với những nhà sản xuất lão thành ở Pittsburgh tôi nhiều khi chỉ là một kẻ liều lĩnh, táo bạo.

Họ thì đã già còn tôi vẫn trẻ, chính điều này đã tạo nên sự khác biệt. Sự e ngại mà các công ty tài chính ở Pittsburgh đối với tôi và các công ty của tôi nhanh chóng nhường chỗ cho một sự tin tưởng không suy xét. Tín dụng của chúng tôi đã có thể sử dụng được và do đó trong thời gian khó khăn về tài chính, số người đề nghị mua vẫn tăng lên chứ không hề giảm đi, tiền đặt cọc của Pittsburgh chưa bao giờ cao như vậy trong khi khoản đặt cọc ở các ngân hàng khác vẫn thấp. Đây là ngân hàng duy nhất ở Mỹ giao dịch bằng vàng, không trốn luật và thanh toán bằng tiền mặt. Nó không có nhiều tiền giấy và tôi chắc chắn rằng quyết định này là một cách để quảng cáo.

Ngoài khó khăn của các bạn tôi, ông Scott, ông Thomson và những người khác, sau này chúng tôi còn gặp phải một thử thách khác cay đắng hơn khi biết được đối tác của chúng tôi là ông Andrew Kloman bị một nhóm đầu cơ lôi kéo đầu tư vào Công ty sắt Escanaba.

Người ta đảm bảo với ông là công ty Escanaba chuẩn bị chuyển thành công ty chứng khoán, nhưng trước khi điều này thành hiện thực, “bạn bè” ông đã làm ông mắc vào khoảng nợ lớn khoảng 700.000 đô la. Như vậy, ông Kloman chỉ còn con đường phá sản mà thôi.

Chuyện này khiến chúng tôi bị sốc hơn bất cứ chuyện nào trước đây vì ông Kloman là cổ đông công ty chúng tôi, ông không có quyền đầu tư vào một công ty sắt nào hoặc là vào bất cứ công ty nào có dính dáng tới nợ cá nhân mà lại không thông báo cho các cổ đông khác. Có một nguyên tắc bắt buộc trong kinh doanh là không được giữ bất cứ bí mật nào đối với người cùng hội. Việc bất chấp nguyên tắc kiểu này không chỉ gây khó khăn cho mình ông Kloman mà cho cả ở công ty chúng tôi. Chuyện này đã từng xảy ra đối với các bạn tôi ở Texas Thái Bình Dương, những người tôi thân quen. Câu hỏi đặt ra là liệu có biện pháp nào giải quyết vụ này không. Chúng tôi có thể dựa vào đâu bây giờ?

Vì ông Kloman là một thương gia nên chúng tôi sẽ không bao giờ có thể để cho ông lại trở thành cổ đông sau vụ việc này. Tuy nhiên, ông không thực sự là người làm kinh doanh, mà chỉ là một thợ máy có tài cùng với chút ít khả năng kinh doanh. Mong muốn của ông Kloman là được làm việc trong văn phòng, thà là người vô tích sự còn hơn là ở trong nhà máy chế tạo và vận hành máy móc mới, vì ở đó ông không có người cùng chí hướng với mình. Chúng tôi rất khó khăn khi xếp cho ông một vị trí phù hợp để ông có thể thoả mãn được ước nguyện của mình. Có lẽ những người có tiếng trong cộng đồng đã tăng bốc ông và trong trường hợp này những kẻ biết cách khai thác khả năng kinh doanh và tài năng cơ khí của ông đã lôi kéo dụ dỗ ông. Họ cho rằng các cổ đông khác đã không nhìn thấy được khả năng thực sự của ông.

Sau khi ông Kloman qua được phiên toà phá sản và được tự do, chúng tôi đề nghị trao cho ông 10% cổ phiếu của công ty, đây là một vụ đầu tư thật sự chứ không phải là việc làm vì thiện chí gì. Số này chúng tôi sẽ giữ hộ ông ta cho tới khi ông được trả lãi. Chúng tôi bán chúng theo giá gốc và ông ta không phải đảm nhận trách nhiệm gì.

Tuy nhiên, có một điều kiện là ông không được tham gia vào bất cứ việc kinh doanh nào khác hoặc ký chứng từ cho người khác, ông phải dành toàn bộ thời gian tâm trí vào việc quản lý nhà máy về mặt kỹ thuật và không dính dáng gì đến việc quản lý kinh doanh của công ty nữa.

Nếu như ông ta nghe lời chúng tôi thì có lẽ ông ta đã trở thành triệu phú nhưng do lòng kiêu hãnh của ông và đặc biệt là của gia đình ông đã khiến ông từ chối lời đề nghị này. Ông tự lực làm kinh doanh, bất chấp lời can ngăn của tôi và đồng nghiệp. Ông quyết tâm lập một công ty mới, người quản lý là con trai mình. Kết cục ông đã thất bại và qua đời khi vẫn còn trẻ. Chúng ta thật ngốc nghếch khi không nhận ra những gì phù hợp nhất với mình và những gì có thể làm một cách đơn giản, thích thú giống như những nghệ nhân thủ công vậy. Tôi biết không

chỉ có ông Kloman mà nhiều người khác dù có khả năng về cơ khí nhưng lại cứ thích vùi mình vào công việc quản lý văn phòng để rồi phải lo lắng, khổ tâm vì công việc, sức lực cạn kiệt. Cuộc sống của họ là một vòng tròn khổ hạnh và cuối cùng là thất bại. Tôi chưa bao giờ cảm thấy hối tiếc đến thế khi phải nói lời vĩnh biệt với một người như ông Kloman. Ông là người tốt, một thợ máy tài giỏi.

Giá như ông có được một cơ hội nữa, tôi chắc là ông sẽ vui lòng ở lại với chúng tôi. Lời đề nghị giúp đỡ tài chính từ người khác - lời đề nghị không được chấp nhận khi cần thiết - đã phản tác dụng. Một người thợ máy tài ba đã trở thành một người kinh doanh thất bại.

Cổ đông, sách và du lịch

Khi ông Kloman có mối quan hệ căng thẳng với chúng tôi, chúng tôi không ngần ngại đưa William Borntraeger lên làm quản lý nhà máy. Tôi cảm thấy rất hài lòng khi mở ra cơ hội phát triển sự nghiệp cho William. Anh đến từ Đức - một người trẻ tuổi không nói được tiếng Anh nhưng vì có họ xa với ông Kloman nên anh được nhận vào làm việc trong nhà máy và đảm nhiệm một công việc nhỏ. Anh nhanh chóng học tiếng Anh và trở thành nhân viên giao nhận với mức thù lao 6 đô la một tuần. Anh không có chút kiến thức gì về cơ khí nhưng vì ham học hỏi và chịu khó làm hài lòng ông chủ nên anh đã nhanh chóng được mọi người trong nhà máy biết đến, có mặt khắp mọi nơi trong nhà máy, biết mọi thứ và tham gia vào mọi chuyện.

Anh là người có cá tính. Anh không bao giờ bỏ qua các câu thành ngữ Đức và cái thú tiếng Anh ngược của anh làm cho lời nhận xét của anh rất có ấn tượng. Dưới sự giám sát của anh nhà máy Sắt Liên hiệp trở thành nơi làm ăn phát đạt nhất của chúng tôi. Anh đã làm việc hết mình trong một vài năm và chúng tôi quyết định cho anh đi nghỉ ở châu Âu. Anh đến New York sau khi đã đi qua Washington. Khi anh tới New York và ghé vào thăm tôi, anh nói là muốn được trở về Pittsburgh hơn là về thăm lại Đức. Khi tới thăm tượng đài Washington anh đã nhìn thấy các sản phẩm sắt thép của Carnegie ở cầu thang, ở những nơi khác trong các toà nhà công cộng, và anh đã nói:

“Nó làm cho tôi tự hào tới mức mà tôi muốn trở về ngay để chắc chắn rằng mọi chuyện ở nhà máy vẫn ổn thoả”.

Từ tờ mờ sáng đến đêm tối William lúc nào cũng ở trong nhà máy. Cuộc sống của anh là ở đó. Anh là một trong những người trẻ tuổi đầu tiên được chúng tôi chấp nhận làm cổ đông, khi anh mất, tôi nhớ, anh đã có thu nhập 50.000 đô la một năm, số tiền đó là hoàn toàn xứng đáng với một con người như anh. Người ta còn kể rất nhiều chuyện về anh. Mọi người trong công ty chúng tôi đã cùng nhau tổ chức một bữa tối để chúc mừng công việc trong một năm, mọi người đều có bài phát biểu.

William tổng kết với lời phát biểu như sau:

“Thưa quý vị, những gì chúng ta phải làm là giảm chi phí sản xuất, tăng giá bán, mọi người cần phải đứng trên móng của chính mình”. Mọi người được một trận cười thoả thích.

Một lần, William bán cho hàng xóm của chúng tôi là James Park, nhà sản xuất thép tiên phong, rất nhiều thanh ray cũ mà chúng tôi không sử dụng được. Park nhận ra đó là loại có chất lượng rất xấu. Ông ta đòi chúng tôi đền bù thiệt hại, chúng tôi yêu cầu William phải đi cùng ông Phipps tới gặp ông Park để giải quyết. Khi Phipps đi vào văn phòng Park, William đi

quanh để tìm số hàng mà anh đã bán cho Park nhưng không thấy chúng đâu cả. Tuy nhiên, anh biết phải tìm chúng ở đâu.

Cuối cùng, anh vào văn phòng, trước khi ông Park định nói, William đã nói trước:

“Ông Park à, tôi lấy làm tiếc khi biết rằng những thanh ray cũ chúng tôi bán cho ông không tốt cho lắm. Vì vậy, tôi sẽ mua lại tất cả của ông, mỗi tấn tôi sẽ trả thêm cho ông 5 đô la”. William biết rõ rằng những thanh ray cũ đã được sử dụng hết. Ông Park bị bất ngờ và bối rối, câu chuyện kết thúc ở đó. William đã thành công vẻ vang.

Trong một lần tôi tới thăm Pittsburgh, William nói với tôi rằng anh có chuyện “đặc biệt” muốn nói với tôi - chuyện này anh không thể kể cho ai khác. Đây là chuyện sau khi về thăm Đức. Tại đó, một người bạn học cũ đã mời anh tới ghé thăm mấy ngày, người này vừa được phong hàm giáo sư:

“Thế này ông Carnegie, em gái anh ta là người trông coi căn nhà và đối xử rất tốt với tôi, khi tôi đến Hamburg, tôi nghĩ rằng mình chỉ gửi cho cô ấy một món quà nhỏ. Cô ấy viết thư cho tôi, rồi tôi cũng viết lại. Cứ như thế và sau đó tôi hỏi là cô ấy sẽ đồng ý lấy tôi chứ.

Cô ấy là người có giáo dục nhưng cô ấy lại trả lời là có. Tôi mời cô ấy tới New York và cô ấy đã đến nhưng ông Carnegie à, vài người chẳng biết gì về việc kinh doanh và nhà máy cả. Anh trai cô ấy viết cho tôi là họ muốn tôi trở về đó và làm đám cưới với cô ấy ở Chairmany. Liệu tôi có thể lại đi xa nhà máy không. Tôi nghĩ là mình phải hỏi ông về điều này”.

“Tất nhiên là anh lại có thể đi. Hoàn toàn đúng, William à, anh nên đi. Tôi nghĩ là người nhà cô ấy thích vậy hơn. Anh nên đến đó ngay và cưới cô ấy. Tôi sẽ sắp xếp chuyện này”. Sau đó, khi chia tay tôi nói: “William, tôi nghĩ rằng ý trung nhân của anh là một người phụ nữ Đức hồng hào, cao, xinh đẹp và tốt bụng”.

“Ồ cô ấy hơi mập một chút, ông Carnegie ạ, nếu như tôi có máy cán dành cho cô ấy thì tôi sẽ cán cho cô ấy thêm một lần nữa”. Tất cả lời minh họa của William đều dựa trên việc sản xuất thép.

Ông Phipps đã từng là trưởng phòng thương mại của nhà máy nhưng vì công việc kinh doanh của chúng tôi mở rộng nên ông phải đảm nhận công việc về thép. William L. Abbott, một anh chàng trẻ tuổi thay thế vị trí của ông ở đó. Chuyện vào làm việc cho công ty chúng tôi của Abbott cũng có cái gì đó giống với chuyện của Borntraeger. Anh làm nhân viên với đồng lương ban đầu ít ỏi nhưng nhanh chóng được giao trách nhiệm quản lý nhà máy sắt. Anh thành công cũng chẳng kém gì William. Anh trở thành một cổ đông có số cổ phần bằng William, và cuối cùng, được bổ nhiệm làm Chủ tịch công ty.

Trong thời gian này, ông Curry đã nổi bật lên nhờ khả năng quản lý các lò Lucy và ông cũng trở thành một trong những cổ đông của công ty có quyền lợi giống như mọi người khác. Không có cách làm kinh doanh nào thành công bằng việc thực hiện chính sách đề cử những người có khả năng làm việc xuất sắc. Cuối cùng, chúng tôi chuyển đổi Công ty Carnegie, McCandless & Co thành Công ty thép Edgar Thomson. Em tôi, ông Phipps đều làm ở đây, cả hai người này trước đây đều từ chối tham gia vào kinh doanh thép với một cấp trên quá liều lĩnh.

Tuy nhiên, khi tôi chỉ cho họ thấy số tiền kiếm được trong năm đầu tiên và nói với họ rằng nếu họ không tham gia vào việc sản xuất thép thì có nghĩa là họ đã chọn cho mình một con đường sai lầm. Cả hai người đều nghĩ lại và quyết định đến hợp tác với chúng tôi. Như vậy là tốt cho cả họ và cho cả chúng tôi.

Kinh nghiệm của tôi cho thấy không một nhân viên mới nào được lựa chọn ngẫu nhiên từ các ngành khác nhau lại có được khả năng tổ chức làm việc tốt như mong muốn. Vì thế chúng tôi cần phải thay đổi. Công ty thép của Edgar Thomson cũng không phải là một ngoại lệ. Thậm chí trước khi chúng tôi bắt đầu sản xuất ray, ông Coleman đã không hài lòng với cách quản lý của một nhân viên đường sắt, người nổi tiếng là có phương pháp và khả năng tốt. Do đó, tôi phải mua cổ phần của ông Coleman. Tuy nhiên, sau đó không lâu, chúng tôi thấy nhận định của ông ta là đúng. Anh chàng mới vào này vốn là một kiểm toán viên đường sắt và rất giỏi về kế toán. Tuy nhiên, thật không đúng khi mong muốn anh ta hoặc bất kỳ nhân viên văn phòng nào mới bước vào ngành sản xuất lại thành công ngay lập tức. Anh ta không có kiến thức hoặc là kỹ năng cho công việc mới. Điều này không có nghĩa anh ta không phải là một tay kiểm toán cừ khôi. Thực ra chính chúng tôi mới ngốc nghếch khi kỳ vọng một điều không thể.

Các đối thủ cạnh tranh trong ngành thép lúc đầu không thèm để ý tới chúng tôi. Giá của ray thép lúc chúng tôi bắt đầu bán là 70 đô la một tấn. Chúng tôi đặt các đại lý trên khắp cả nước và yêu cầu họ nhận các đơn đặt hàng với mức giá cao nhất có thể; và trước khi đối thủ của chúng tôi biết điều này, chúng tôi đã có được một lượng lớn đơn đặt hàng, đủ để giúp chúng tôi có một khởi đầu thuận lợi. Chúng tôi thành công một cách ấn tượng nhờ có máy móc hoàn hảo, những kế hoạch tuyệt vời và những công nhân có tay nghề cao do chính Đại úy Jones, một nhà quản lý tài ba tuyển chọn. Tôi nghĩ rằng mình đã đưa ra một nhận xét kỷ lục duy nhất khi nói lợi nhuận của tháng đầu tiên là 11.000 đô la. Cũng phải thừa nhận rằng chúng tôi có một hệ thống kế toán hoàn hảo tới mức mà chúng tôi có thể có chính xác con số lợi nhuận. Chúng tôi đã thấy được kế toán có tầm quan trọng tới mức nào qua kinh nghiệm ở nhà máy sản xuất sắt trước kia. Chẳng gì đem lại lợi ích bằng việc các nhân viên kiểm tra mỗi lần chuyển nguyên vật liệu từ bộ phận này tới bộ phận kia trong quy trình sản xuất.

Vụ đầu tư mới vào sản xuất thép này đã có một khởi đầu đầy hứa hẹn nên tôi bắt đầu nghĩ tới việc đi nghỉ, khát khao đi du lịch vòng quanh thế giới từ lâu nay được tôi ưu tiên hàng đầu. Vì vậy, tôi và ông J. W Vandevort (“Vandy”) đã đi nghỉ cùng nhau vào mùa thu 1878. Tôi mang theo giấy mực đi để tiện cho việc viết lách và mỗi ngày tôi viết một ít không phải là để xuất bản, nhưng tôi nghĩ mình có thể cho in một đôi cuốn dành cho những người thân thiết. Cảm giác của một người lần đầu tiên thấy những ghi chép của mình được in thành sách thật tuyệt vời. Khi in xong, tôi đọc lại và phân vân không biết có nên gửi tặng cho bạn mình hay không. Cuối cùng, tôi quyết định làm vậy, rồi chờ đợi lời nhận xét của họ.

Tác giả của một cuốn sách viết cho bạn bè thì chẳng bao giờ lại sợ bị chê trách, tuy nhiên, vẫn có khả năng là tác giả có thể nhận được những lời ca ngợi nhạt nhẽo. Tuy nhiên trường hợp của tôi thì lại khác, những lời đánh giá từ bạn bè còn hơn cả những gì tôi mong đợi. Tôi cũng vui khi thấy rằng các nhà văn cũng đã cảm thấy thú vị khi đọc cuốn sách hoặc ít ra đó là một phần họ nói về nó. Tất cả các tác giả thường cả tin trước những lời khen ngợi. Một trong những lời khen đầu tiên đến với tôi là từ bức thư của Anthony Drexel, một chủ nhà băng lớn của Philadelphia. Ông ta “phàn nàn” rằng tôi đã làm ông ta mất ngủ mất giờ liền. Khi bắt đầu đọc cuốn sách, ông ta không thể đặt nó xuống, ông đọc liền một mạch và đọc xong là hai giờ sáng. Tôi còn nhận được một vài bức tương tự như vậy nữa. Tôi nhớ đã gặp ông Hungting, Chủ tịch Công ty Đường sắt Trung tâm Thái Bình Dương, vào một buổi sáng ông ta nói với tôi là ông sẽ dành cho tôi một lời khen ngợi rất tuyệt vời.

“Lời khen ngợi đó như thế nào vậy?”, tôi hỏi.

“Ồ tôi đã đọc cuốn sách của ông từ đầu đến cuối”.

“Ồ” tôi nói, “đấy chưa phải là lời khen ngợi tuyệt vời đâu. Các bạn tôi cũng đã nói vậy rồi mà”.

“Ồ đúng nhưng có thể không ai trong số các bạn ông giống tôi. Tôi đã không đọc một cuốn sách nào trong nhiều năm chỉ trừ cuốn sổ cái của tôi. Lúc đầu, tôi cũng không có ý định đọc sách của ông nhưng khi đã cầm vào tôi không thể nào đặt nó xuống. Cuốn sổ cái là cuốn duy nhất tôi đọc suốt năm năm qua”.

Tôi không định tin tất cả những gì bạn bè nói nhưng những người mượn sách của tôi từ họ cũng rất lấy làm hài lòng. Trong một vài tháng tôi sống trong tâm trạng thật hạnh phúc. Nhưng tôi đã không để mình bị ảo tưởng trước những lời tâng bốc đó. Tôi đã cho in thêm một số ấn bản nữa để phục vụ nhu cầu. Một số lời bình luận và đoạn trích của cuốn sách cũng được đăng trên các báo. Cuối cùng, nhà xuất bản Charles Scribner Sons đề nghị xuất bản cuốn sách này. Do đó, cuốn Vòng quanh thế giới được ra mắt bạn đọc và cuối cùng tôi đã trở thành tác giả”.

Chuyến đi này đã mở ra một chân trời mới trước mắt tôi. Nó đã làm thay đổi hoàn toàn thế giới quan của tôi.

Spencer và Darwin khi đó đang ở đỉnh cao của sự nghiệp, tôi rất đam mê các công trình nghiên cứu của họ. Tôi bắt đầu xem xét các giai đoạn khác nhau của cuộc đời con người theo cách nhìn của thuyết tiến hoá. Ở Trung Quốc, tôi đọc sách của Khổng Tử; ở Ấn Độ tôi đọc sách Phật và

các sách của đạo Hindu; trong số các tác phẩm của người Ba Tư ở Mumbai tôi đọc Zoroaster. Chuyến đi đã mang lại cho tôi một cảm giác bình an. Trước đây, tâm trí của tôi thường hỗn độn thì bây giờ đã thành thoi. Cuối cùng, tôi đã có được triết lý sống cho riêng mình. Câu nói của Chúa Jesus “Thiên đàng ở trong mỗi người”, có một ý nghĩa mới mẻ đối với tôi. Không phải quá khứ hay tương lai mà chính là hiện tại và chính ở đây trong chúng ta là Thiên đàng. Tất cả nhiệm vụ của chúng ta là ở thế giới này và ở hiện tại, nếu cứ cố gắng tìm kiếm cái gì cao hơn thế, chúng ta chỉ vô ích mà thôi.

Tất cả các giáo điều từ khi tôi sinh ra và lớn lên, tất cả các nhận thức mà Swedenborg nhồi nhét vào tôi không còn ảnh hưởng gì đến tôi nữa. Tôi thấy rằng không một quốc gia nào nắm được toàn bộ chân lý về thần thánh và rằng thực tế chẳng có bộ tộc nào kém đến mức không có một chân lý riêng nào đó; mỗi dân tộc đều có một người thầy vĩ đại của riêng họ. Dân tộc này là đức Phật, dân tộc kia là đức Khổng Tử, dân tộc nữa là Zoroaster, hoặc là Chúa Jesus. Tôi thấy tất cả những lời giáo huấn của họ khá tương đồng về mặt đạo lý vì vậy tôi nói với Mathew Arnold, một người bạn mà tôi rất tự hào:

“Hỡi loài người!

Thượng đế luôn dõi theo người. Người không phân biệt tôn giáo này tôn giáo nọ Nếu người không nhận ra.

Điều dạy cho kẻ yếu biết được sức mạnh của họ?

Điều cứu giúp kẻ khốn khổ?

Điều khóc thương cho kẻ kiệt sức mệt mỏi,

Người phải được sinh ra lần nữa”.

Tác phẩm thơ Ánh sáng châu Á được Edwin Arnold viết vào thời gian này. Tôi cảm thấy vui sướng khi đọc tác phẩm này hơn bất cứ tác phẩm cùng loại nào khác. Tôi vừa mới ở Ấn Độ về nhưng vì tập thơ này tôi lại quyết định trở lại đó. Tác giả tập thơ biết tôi yêu thích tác phẩm của ông nên sau này khi đã quen nhau ở London, ông tặng tôi bản thảo gốc của tập thơ. Đó là một trong số tài sản quý giá nhất của tôi. Những ai có thể cho dù phải hy sinh để đi du

lịch vòng quanh thế giới nên làm thế. Những chuyến đi khác đường như không đủ, nó chỉ cho ta một cái nhìn rất sơ sài, chỉ được biết đến bộ phận của một tổng thể. Khi hoàn tất chuyến đi, bạn trở về cảm thấy rằng mình đã chứng kiến được những gì đáng phải biết (dù hỗn độn). Những bộ phận được lắp ghép vào hệ thống hoàn chỉnh, bạn thấy con người ở khắp mọi nơi đều tìm kiếm một số mệnh cụ thể. Những ai đi du lịch vòng quanh thế giới nếu tìm hiểu sâu về Kinh Thánh của các tôn giáo phương Đông sẽ tiếp thu được nhiều điều bổ ích. Anh ta sẽ rút ra kết luận rằng người dân của mỗi quốc gia đều cho rằng tôn giáo của họ là tốt nhất. Họ vui mừng vì số phận mình đã được xếp đặt vào đúng nơi của nó và cảm thấy hối tiếc cho người khác vì không được như mình. Người dân của tất cả các nước thường cảm thấy hạnh phúc, dân tộc nào cũng tin rằng:

“Đông hay Tây, chẳng đâu bằng nhà mình”.

Có thể kể ra hai ví dụ về điều này trong chuyến đi “

Vòng quanh thế giới” của chúng tôi:

Ví dụ thứ nhất:

Khi tới thăm các công nhân sản xuất bột sắn trong các khu rừng gần Singapore, chúng tôi thấy họ làm việc rất hăng say, trẻ em ở trần chạy tung tăng quanh đó, bố mẹ chúng mặc những bộ quần áo thùng thình để làm việc.

Họ rất quan tâm tới sự có mặt của chúng tôi ở đó. Chúng tôi bảo hướng dẫn viên nói cho họ biết rằng chúng tôi đến từ một đất nước nơi mà có những ao hồ giống như cái ở trước mặt họ vào mùa này sẽ bị đóng băng và chúng tôi có thể đi được trên mặt của nó. Đôi lúc nó còn cứng tới mức mà ngựa và xe ngựa kéo có thể đi qua những con sông rộng trên mặt băng. Họ lấy làm ngạc nhiên và hỏi tại sao chúng tôi không tới và ở cùng với họ. Họ thực sự là những người hạnh phúc.

Ví dụ thứ hai:

Trên đường tới mũi Bắc, chúng tôi vào thăm một trại tuần lộc của người Lapland. Một thủy thủ trên tàu được chỉ định đi cùng chúng tôi. Tôi đi về nhà cùng với anh ta và khi tới vịnh Fio, nhìn xuống phía bên kia bờ vịnh chúng tôi thấy một vài chiếc lều cheo leo ở đó và một căn nhà hai tầng đang được xây dựng. Tôi hỏi “Căn nhà mới xây để làm gì vậy?”

“Đó là căn nhà của một người đàn ông sinh ra ở Tromsø, ông ta kiếm được rất nhiều tiền và bây giờ trở về để sống ở đây. Ông ta là người rất giàu có”.

“Anh nói với tôi là anh đã đi du lịch khắp thế giới.

Anh từng tới London, New York, Calcutta, Mellbourn, và những nơi khác. Nếu giả như anh kiếm được một gia tài như ông ta thì anh sẽ chọn nơi nào để nghỉ ngơi tuổi già?” Mắt anh ta lấp lánh khi nói:

“A, chẳng có nơi nào tuyệt vời bằng Tromson cả”. Đây là vùng đất thuộc Bắc cực, 6 tháng trời là đêm, nhưng anh ta là người sinh ra ở Tromson. Quê hương, chính quê hương là nơi tuyệt vời nhất!

Trong số các điều kiện sống, hoặc quy luật tự nhiên, có những cái không tốt, không công bằng và khắc nghiệt đối với chúng ta, nhưng vẫn có những cái làm cho chúng ta ngạc nhiên vì vẻ đẹp và sự ngọt ngào của nó. Tình yêu quê hương, bất chấp các điều kiện sống hay vị trí địa lý của nó chính là điều như thế. Dễ chịu biết bao khi nhận ra rằng bất chấp Thượng đế chỉ có ở dân tộc hoặc dân tộc này, mỗi dân tộc đều nhận được một thông điệp phù hợp với nó nhất trong giai đoạn phát triển hiện tại. Đáng siêu nhiên chẳng bỏ rơi ai bao giờ.

Chuyến đi dã ngoại và chuyện hôn nhân

Ngày 12 tháng 7 năm 1877, tôi được vinh hạnh đón nhận danh hiệu Công dân đặc biệt của thành phố quê hương tôi (Dunfermline). Đây là danh hiệu Công dân đặc biệt đầu tiên mà tôi có được và là vinh dự lớn nhất của tôi. Tôi hết sức vui mừng. Tất cả chỉ có hai người trong danh sách được bầu chọn. Trong số đó có tôi và ông Walter Scott. Ông Scott là đại biểu thành phố ở Nghị viện.

Tôi rất lo lắng về bài phát biểu khi nhận danh hiệu Công dân đặc biệt. Tôi nói với bác Bailie Morrison là tôi chỉ biết nói thế này thế nọ và chỉ nói những gì mình thực sự nghĩ mà thôi. Bác tôi là một nhà hùng biện, ông đã cho tôi những lời khuyên quý giá:

“Cứ nói như vậy Andy ạ; chẳng có gì thuyết phục người khác bằng cách nói ra những gì mình thực sự nghĩ ở trong lòng”.

Đây là một bài học về cách diễn thuyết trước công chúng mà tôi luôn ghi nhớ trong lòng. Tôi muốn nói với những nhà hùng biện trẻ tuổi một nguyên tắc sau. Khi đứng trước công chúng bạn hãy cứ coi trước mặt mình chỉ là những nam giới, phụ nữ bình thường. Bạn cứ mạnh dạn nói với họ như khi bạn nói chuyện hàng ngày với những người đàn ông phụ nữ khác. Nếu bạn không cố gắng tỏ ra là một con người khác, bạn sẽ không cảm thấy lúng túng vì cứ như là bạn đang nói chuyện với các nhân viên trong văn phòng của mình. Cố gắng làm một người khác sẽ làm bạn bối rối. Bạn cứ là chính mình và hãy nói tự nhiên. Có lần tôi đã hỏi Đại tá Ingersoll, ông là một nhà hùng biện tài giỏi mà tôi được biết, là điều gì đã giúp ông có khả năng diễn thuyết tốt như vậy. Ông nói: “đừng nói những điều giả dối và hãy là chính mình”.

Ngày 27 tháng 7 năm 1881, tôi lại có bài phát biểu ở Dunfermline khi mẹ tôi đặt viên đá nền móng cho thư viện công cộng đầu tiên mà tôi tặng cho Dunfermline, Thư viện Carnegie. Cha tôi là một trong năm thợ dệt đã thành lập thư viện sớm nhất ở thành phố bằng việc trưng bày sách của mình cho những người hàng xóm đọc. Anh kiến trúc sư đã hỏi tôi xem có huy hiệu gì cho thư viện không, tôi trả lời là không. Tuy nhiên, tôi bảo anh ta có thể khắc hình ảnh mặt trời đang tỏa rạng ánh sáng với khẩu hiệu “Hãy để ánh sáng ngự trị” vào cửa trước toà nhà. Anh ta đồng ý và làm theo cách của tôi.

Chúng tôi đến Dumfermline cùng với một đoàn dã ngoại. Năm 1867 khi cùng với George Lauder và Harry Phipps đi qua Anh, tôi nảy ra ý tưởng sẽ đi dã ngoại từ Brighton đến Inverness cùng với các bạn bè thân thiết của mình. Cơ hội cho một chuyến đi mong ước từ lâu nay đã tới. Mùa xuân năm 1881, nhóm mười một người chúng tôi khởi hành từ New York để tận hưởng một trong những chuyến đi hạnh phúc nhất đời tôi. Đó là quãng thời gian tôi được

ngủ ngơi khỏi công việc. Tôi cảm thấy mình rất vui vẻ và trẻ trung. Với tôi chuyến đi có tác dụng hơn bất kỳ loại thuốc nào trên thế giới.

Mỗi ngày tôi ghi lại đôi điều thú vị vào cuốn sổ nhỏ 2 xu tôi mua trước khi khởi hành. Cũng như cuốn Vòng quanh thế giới, tôi nghĩ một ngày nào đó mình sẽ viết một bài báo hoặc là sẽ gửi cho bạn bè những gì tôi cảm nhận về chuyến đi. Tuy nhiên, vào một hôm mưa giá, tôi không muốn tới văn phòng ở New York, cách nhà 3 dặm. Vấn đề đặt ra với tôi là phải làm gì trong khoảng thời gian nhàn rỗi này. Tôi nghĩ về chuyến đi và quyết định viết thử một đôi dòng xem thế nào. Tôi viết theo lối kể tự do. Chưa đầy một ngày tôi đã viết được khoảng ba bốn nghìn từ. Cứ như thế vào những hôm mưa bão khi không cần phải đến văn phòng, tôi lại ngồi làm công việc thú vị này. Tôi hoàn thành cuốn sách này sau hai mươi hai lần ngồi viết. Khi viết xong tôi gửi tác phẩm của mình cho người của Scribner, yêu cầu họ in ra vài trăm bản để sử dụng trong phạm vi nội bộ. Cuốn này cũng được bạn bè tôi đánh giá cao giống như cuốn Vòng quanh thế giới trước đây của tôi. Một hôm ông Champin nói với tôi là ông Scribner đã đọc cuốn của tôi và rất muốn đem ra xuất bản rộng rãi bằng tiền của mình và sẽ trả tiền nhuận bút cho tôi.

Tôi dễ dàng bị thuyết phục là những gì ông ấy làm là xứng đáng. Và tôi đã đồng ý. [Hàng năm, tôi vẫn nhận được một khoản tiền nhuận bút nhỏ và tới năm 1912 thì tất cả đã là 30 năm]. Sau lần xuất bản đầu tiên, tôi nhận được rất nhiều thư của độc giả. Có những bức thư rất cảm động. Nhân viên của tôi đã lưu giữ lại và bây giờ chúng được đóng thành một cuốn sách. thỉnh thoảng, chúng tôi lại chèn thêm vào đó những lá thư từ bạn đọc. Có những người tàn tật cũng gửi thư cho tôi. Họ nói rằng cuốn sách đã cổ vũ khích lệ họ rất nhiều và họ rất sung sướng khi được đọc chúng. Ở Anh, cuốn sách cũng nhận được sự yêu mến của độc giả. Tờ Khán giả đã đưa ra những lời bình luận rất tốt đẹp dành cho cuốn sách. Tôi chắc rằng chính vì tôi không chủ định gây ấn tượng nên cuốn sách mới thành công đến thế. Tôi viết cho bạn bè; có lẽ những gì người ta làm một cách đơn giản thì người ta lại làm rất tốt. Việc viết sách cũng khiến tôi thích thú chẳng khác gì chuyến đi của mình.

Năm 1886, bất hạnh xảy đến với tôi. Cuộc sống của một chàng trai trẻ tuổi vô tư và hạnh phúc với biết bao dự định đã chấm dứt. Tôi chỉ còn lại một mình trên đời. Tháng 11, chỉ trong một vài ngày kế tiếp nhau, mẹ và em tôi đã bỏ tôi mà đi trong khi tôi nằm liệt giường vì căn bệnh thương hàn. Có lẽ cũng còn may cho tôi vì tôi không Năm 1882, cuốn sách của tôi với nhan đề Chuyến đi dã ngoại của chúng tôi từ Brighton tới Inverness được xuất bản lưu hành trong phạm vi nội bộ. Năm 1883, Scribners xuất bản rộng rãi cuốn sách trên của tôi với tựa đề Chiếc xe bốn ngựa kéo của Mỹ ở Anh.

thể cảm nhận đầy đủ được tai hoạ vừa giáng xuống đầu tôi, cái chết đang kề gần. Sau chuyến về thăm căn nhà nhỏ của tôi ở miền Đông tại Suối Cresson trên đỉnh Alleghanies nơi mà tôi và mẹ tôi đã từng có những ngày hè hạnh phúc ở đó, tôi đã bị đột quỵ lần đầu tiên. Một vài ngày trước khi rời New York, sức khoẻ tôi không được tốt lắm. Tôi gọi bác sĩ và biết rằng mình bị bệnh sốt thương hàn. Giáo sư Dennis ở New York cũng đến khám cho tôi và ông ta cũng khẳng định điều đó. Ngay lập tức, tôi được trợ lý bác sĩ và các y tá lành nghề tới chăm sóc. Sau khi mẹ tôi ốm được một thời gian ngắn thì đến lượt em tôi.

Tinh thần tôi xuống rất thấp và tôi mất hết hy vọng.

Con người tôi dường như thay đổi hoàn toàn. Tôi trở nên cam chịu, suốt ngày trầm ngâm, chẳng buồn lo nghĩ gì.

Người ta giấu không cho tôi biết tình hình nguy kịch của mẹ và em tôi. Khi hay tin cả hai người đã qua đời, rất tự nhiên tôi nghĩ mình sẽ đi theo họ. Chúng tôi chưa bao giờ phải chia lìa nhau, vậy mà tại sao giờ tôi lại lâm vào tình cảnh này. Có lẽ số phận đã khiến tôi phải chịu như thế.

Tôi hồi phục chậm chạp và bắt đầu nghĩ về tương lai. Tôi chỉ còn một tia hy vọng và một niềm an ủi duy nhất và luôn nghĩ về điều đó. Vài năm trước, tôi có quen cô Louise Whittfield. Mẹ cô thường cho phép chúng tôi được cưỡi ngựa cùng nhau trong công viên Trung tâm. Cả hai chúng tôi đều thích cưỡi ngựa.

Trong danh sách những người đi cưỡi ngựa cùng tôi còn có rất nhiều cô gái khác nữa. Tôi có những chú ngựa tốt và thường hay cưỡi đi dạo trong công viên hoặc vòng quanh New York với người này hoặc người kia trong số họ. Cuối cùng tất cả các cô gái khác đều trở nên bình thường, chỉ có cô Whittfield vẫn là một người hoàn hảo trong mắt tôi, cô vượt trội hơn so với tất cả những cô gái mà tôi đã gặp. Tôi bắt đầu nhận ra một điều và phải thừa nhận là cô Whittfield đã qua được thử thách khó khăn nhất mà tôi đã thử với nhiều người đẹp khác trong đời tôi. Cô là người duy nhất làm được điều đó. Tôi khuyên các bạn trẻ cũng nên làm theo cách của tôi trước khi quyết định gắn kết đời mình với một ai đó. Nếu các bạn cũng như tôi thực sự tin vào những câu thơ này thì mọi chuyện sẽ ổn:

“Tôi đã gặp nhiều người phụ nữ

Và muốn tìm một người đức hạnh

Tôi đã thích một vài người phụ nữ

Nhưng sẽ không bao giờ dành tình cảm cho ai

Tâm hồn tròn vẹn nhưng lại có những khuyết điểm

Trái ngược hoàn toàn với vẻ quyến rũ của cô ấy

Thật tương phản

Nhưng em; chính là em

Người con gái hoàn hảo duy nhất,

Vượt trội trên tất cả các giai nhân”

Ferdinand tới Miranda, đoạn trích trong cuốn *Tempest*.

Trong tận đáy lòng mình, tôi thường hay ngâm nga những câu hát này. Hôm nay, sau hai mươi năm chung sống, nếu như tôi có thể tìm được những câu hay hơn thì tôi cũng sẽ hát để bày tỏ lòng mình. Tôi càng cố gắng đến với cô thì những gì tôi nhận được chỉ là sự thờ ơ. Xung quanh cô có rất nhiều chàng trai trẻ khác theo đuổi. Chính sự giàu có và các kế hoạch trong tương lai của tôi lại cản trở tôi đến với Whittfield.

Tôi giàu và có mọi thứ. Điều này làm cho cô nghĩ rằng mình sẽ là người vô dụng và chẳng giúp được gì cho tôi.

Cô mong muốn mình có thể giúp đỡ cho một chàng trai trẻ đang cố gắng vươn lên và đối với chàng cô sẽ là người không thể thiếu được trong đời như mẹ cô đối với cha cô vậy. Khi cô 21 tuổi, cha mất, gánh nặng gia đình mình cô phải gánh vác. Bây giờ cô đã 28 tuổi; quan điểm của cô về cuộc sống đã hình thành. Thỉnh thoảng cô cởi mở hơn và chúng tôi thân thiết với nhau hơn. Tuy nhiên, có một lần cô gửi thư trả lời tôi nói rằng cô không muốn nghĩ đến việc làm vợ tôi.

Ngay khi tôi có thể đi lại được, vợ chồng giáo sư Dennis chuyển tôi từ Cresson về nhà họ ở New York. Tôi ở lại đây và được theo dõi sức khoẻ riêng. Cô Whittfield đến thăm tôi vì khi tôi ở Cresson, ngay khi tôi viết được những dòng đầu tiên, tôi đã viết cho cô. Lúc này, cô ấy biết là tôi đang rất cần cô ấy vì tôi chẳng còn ai thân thích. Bây giờ thì cô có thể nghĩ mình sẽ giúp đỡ được tôi. Và cuối cùng cô đã đồng ý lấy tôi, ngày cưới cũng được ấn định. Chúng tôi tổ chức hôn lễ vào ngày 22 tháng 4 năm 1887 và hưởng tuần trăng mật ở đảo Wight.

Vợ tôi rất thích các loài hoa dại. Cô ấy đã đọc về các loài hoa như hoa Wandering Willie, hoa bướm, hoa lưu ly, hoa báo xuân, hoa xạ hương. Cho tới bây giờ vợ tôi mới được tận mắt ngắm những loài hoa mộc mạc giản dị mà trước đây cô ấy chỉ được biết qua sách vở. Tất cả mọi thứ đều có sức hấp dẫn đối với cô ấy. Bác Lauder và một trong số họ hàng tôi từ Scotland đến thăm chúng tôi. Sau đó chúng tôi cùng với họ về nhà ở Kilgraston. Họ đã mua cho chúng tôi nơi này để ở trong mùa hè. Vợ tôi rất thích Scotland, tôi thấy rõ điều này. Các tác phẩm mà cô ấy hay đọc thời con gái là các tác phẩm của Scotland. Tiểu thuyết của Scotland và tác phẩm Lãnh

tự người Scotland là những cuốn sách vợ tôi yêu thích nhất. Cô ấy còn giống một người Scotland hơn cả tôi. Tất cả những điều này đã làm cho tôi cảm thấy thật hạnh phúc.

Chúng tôi ở Dunfermline một vài ngày và cảm thấy rất vui. Chúng tôi về thăm lại căn nhà cũ và tôi kể lại cho cô nghe về tất cả những sự việc thời thơ ấu của tôi. Cô chỉ còn biết trầm trồ khen ngợi tôi và tôi thấy chúng tôi đã có một sự khởi đầu rất tốt đẹp.

Khi chúng tôi đi về hướng bắc thì tôi được trao tặng danh hiệu Công dân đặc biệt của Edinburgh. Thị trưởng Rosebery là người đọc bài diễn văn. Hôm ấy có rất nhiều người tới Edinburgh. Tôi nói chuyện với các công nhân trong hội trường lớn nhất. Họ tặng cho tôi một món quà.

Vợ tôi cũng nhận được chiếc trâm rất đẹp và rất thích nó.

Sau khi được nghe và xem những người thổi sáo biểu diễn, vợ tôi ao ước cũng có được một người thổi sáo ở nhà mình.

Cô ấy muốn được đánh thức bằng tiếng sáo buổi sáng và muốn vừa thưởng thức bữa tối vừa được nghe tiếng sáo.

Cô ấy là một người Mỹ chính cống và theo Thanh giáo ở Connecticut, cô ấy nói rằng nếu phải sống một mình trên đảo và chỉ được lựa chọn một dụng cụ âm nhạc thì cô ấy sẽ chọn sáo. Ông Cluny McPherson đã cử một người chuyên thổi sáo tới chỗ chúng tôi. Chúng tôi thuê anh ta và khi chúng tôi về ngôi nhà Kilgraston thì chính anh là người đã đi đầu và thổi sáo.

Chúng tôi rất thích Kilgraston mặc dù vợ tôi vẫn ước ao có được một căn nhà ở một nơi vắng vẻ ở vùng cao nguyên hơn. Matthew Arnold, ông bà Blaine, Thượng nghị sĩ cùng phu nhân Eugene Hale và rất nhiều bạn bè đã tới thăm chúng tôi Trong bài viết của John Hay gửi cho bạn là Henry Adams khi đang ở 43. Trong bài viết của John Hay gửi cho bạn là Henry Adams khi đang ở London ngày 25 tháng 8 năm 1887 nói về nhóm người đến thăm Kilgraston có đoạn: “Sau đó chúng tôi tới nhà Andy Carnegie ở Perthshire, anh ấy đang hưởng tuần trăng mật tại đó. Anh ấy mới cưới

một cô vợ rất xinh... Có rất nhiều người tới thăm gia đình anh ấy. Vẫn còn mười sáu người ở lại đó cho tới tận đêm thứ Tư sau khi nhóm chúng tôi ra về sau ba ngày. Trong số họ có cả bạn của anh là Blaine và Hale nhà Maine. Carnegie rất thích căn nhà ở Perthshire nên mùa hè nào anh ấy cũng tới nghỉ ở đó và chỉ muốn thuê hoặc mua được những căn nhà đẹp nhất trong hạt. Một hôm, chúng tôi đi cùng ông ấy đến lâu đài Dupplin, tôi được tận mắt trông thấy những loại cây đẹp nhất từ trước tới giờ. Ông Bá tước trong vùng thì rất nghèo, chẳng có đủ tiền để mua nổi chai nước khoáng Xenxen chứ nói gì tới một gia sản trị giá hàng triệu đô la đang nằm

trong tay chủ nợ. Một ngày nào đó, chủ nợ chắc chắn sẽ bán lâu đài này cho thương nhân Mỹ hoặc nhà sản xuất công nghiệp nào đó của Anh. Tôi hy vọng là anh hoặc Carnegie sẽ mua được tòa lâu đài đó. Như vậy tôi sẽ tới đó thăm anh thường xuyên”. (Thayer, Cuộc đời và những bức thư của John Hale, tập II trang 74).

Vợ tôi muốn đón họ hàng thân thích của tôi đặc biệt là các chú bác lớn tuổi ở Dumfermline lên chơi. Cô ấy làm mọi người rất hài lòng.

Họ ngạc nhiên khi biết cô đồng ý lấy tôi, tuy nhiên, tôi nói với họ rằng chính tôi cũng ngạc nhiên không kém. Số mệnh đã đưa chúng tôi đến với nhau.

Chúng tôi mang theo cả người thối sáo, người quản gia và một số người giúp việc cùng về New York. Bà Nicoll vẫn đang ở cùng chúng tôi, bà đã phục vụ tận tụy gia đình tôi được hai mươi năm và chúng tôi coi bà như một thành viên trong gia đình. Một năm sau, George Irvine đến làm phục vụ và cũng trở thành một thành viên trong gia đình tôi. Maggie Anderson là một trong số người giúp việc khác cũng thế. Tất cả những người này đều ăn ở với chúng tôi hết tình. Họ là những người tốt và rất mực trung thành với chúng tôi. Ngay năm sau, người ta gạ bán và chúng tôi đã mua lâu đài Cluny. Người thối sáo của chúng tôi chính là người đã kể cho chúng tôi tất cả về tòa lâu đài này. Anh sinh ra và lớn lên ở đó và có lẽ chính anh đã khiến chúng tôi quyết định mua nơi mà chúng tôi đã đến nghỉ ngơi trong một vài mùa hè.

Vào ngày 30 tháng 3 năm 1897, chúng tôi sinh con gái đầu lòng. Lần đầu tiên, tôi vào xem mặt con thì vợ tôi nói:

“Em đặt tên nó là Margaret theo tên của mẹ anh. Bây giờ em có một yêu cầu”.

“Không một ai xứng đáng là một quý ông nếu không có được sự kính trọng và sự trung thành của những người phục vụ” (trích cuốn Vấn đề

ngày nay, của Andrew Carnegie. New York năm 1908, trang 59).

“Gì vậy, em yêu?”

“Chúng ta phải mua một căn nhà để nghỉ vào mùa hè vì chúng ta có con nhỏ. Chúng ta không thể thuê mãi để rồi cứ phải đến rồi đi trong khoảng thời gian nào đó.

Chúng ta cần một ngôi nhà của riêng mình”.

Tôi đồng ý và nói, “được rồi em yêu”.

“Em có một điều kiện”.

“Là gì vậy?” tôi hỏi.

“Đó phải là một căn nhà ở cao nguyên Scotland”.

“Chúa ôi” tôi thốt lên. “ Thật giống với ý anh. Em biết đấy, anh phải tránh tiếp xúc nhiều với ánh sáng mặt trời. Và còn có nơi nào phù hợp hơn khi ta có thể sống giữa những vùng thạch thảo? Anh hoàn toàn đồng ý với ý kiến này”.

Cuối cùng, chúng tôi đã mua lâu đài Skibo.

Một vài tháng sau cái chết của mẹ và em tôi, cô đã đến với tôi và làm thay đổi cuộc đời tôi. Thấm thoát giờ đã 20 năm, cô ấy đã mang hạnh phúc đến cho cuộc sống của tôi, và tôi không thể tưởng tượng nổi cuộc sống mình sẽ thế nào nếu như không có cô ấy bên cạnh. Tôi nghĩ là mình đã hiểu được cô ấy khi cô ấy qua được thử thách của Ferdinand⁴⁵. Tuy nhiên, đó chỉ là những phẩm chất bên ngoài mà tôi thấy và cảm nhận được. Tôi vẫn chưa thể thấu hiểu hết được sự thông thái, thánh thiện và cao cả của cô ấy. Trước cuộc sống luôn thay đổi, tất bật và sau này phải giao tiếp rộng rãi, trước các mối quan hệ với mọi người trong đó có gia đình tôi và gia đình cô ấy, vợ tôi đã bộc lộ khả năng của một người có tài ứng xử và hoà giải. Ở đâu có bước chân cô ấy, ở đấy đầy thiện chí và hoà hợp.

Trong một số rường hợp đòi hỏi phải có hành động quả cảm, cô ấy là người đầu tiên đảm nhiệm nó.

Tôi không thể tưởng tượng cuộc đời tôi sẽ thế nào trong suốt 20 năm qua nếu không có cô ấy. Tuy nhiên, tôi cũng không thể chịu được cái ý nghĩ cô ấy phải sống thiếu tôi.

Bình thường thì tôi chẳng phải lo nghĩ gì; nhưng khi nghĩ về điều sẽ xảy ra với cô ấy, một người phụ nữ bơ vơ một mình lại cần phải lo lắng đủ thứ và cần có một người đàn ông để quyết định, tôi cảm thấy rất đau lòng và đôi lúc tôi ước gì mình có thể gánh vác được tất cả những vất vả thay cho cô ấy. Nhưng sau này con gái của chúng tôi sẽ là mối quan tâm của cô ấy và có lẽ nó sẽ giúp cô ấy chịu đựng được nhiều hơn. Hơn thế nữa, Margaret cần mẹ nó hơn là cần cha nó.

Nhưng tại sao, tại sao chúng ta phải rời thiên đường mà chúng ta tìm được trên trái đất để tới một nơi mà ta chẳng hay biết gì! Để trả lời tôi xin trích bài thơ sau của Jessica:

“Thật tuyệt vời

Ngài Bassanio sống một cuộc sống chính trực;

Vì có người vợ đức hạnh ở bên,

Ông đã tận hưởng được niềm hạnh phúc thiên đường ngay trên trái đất”.

Nhà máy và công nhân

Ở Anh, tôi đã học được một bài học kinh nghiệm quan trọng đó là cần phải có nguyên liệu thô, sản xuất ra thành phẩm để bán. Vừa mới giải quyết xong vấn đề ray thép ở nhà máy Edgar Thomson thì chúng tôi lại gặp phải khó khăn mới. Những khó khăn và sự không ổn định của những nguồn cung gang thường xuyên buộc chúng tôi phải xây dựng các lò cao. Chúng tôi xây ba lò, nhưng một trong số ba lò này là mua lại của Công ty sắt Escanaba. Đây chính là công ty có liên quan tới vụ của ông Kloman hồi trước. Thường thì chúng tôi phải mua lò của họ bằng giá với một chiếc lò mới dù nó không bao giờ tốt bằng chiếc mới. Chúng tôi cũng chẳng hề thích thú gì khi phải mua lại lò cũ.

Mặc dù việc mua này là sai lầm nhưng nhìn nhận một cách thẳng thắn, sau một thời gian nó đã mang lại cho chúng tôi nguồn lợi nhuận lớn vì chúng tôi đã xây được một lò cao vừa nhỏ để sản xuất gang kính, sau này lại dùng để sản xuất mangan sắt. Chúng tôi trở thành hãng thứ hai ở Mỹ tự sản xuất được gang kính. Trong nhiều năm, chúng tôi là nhà máy đầu tiên ở Mỹ sản xuất mangan sắt. Chúng tôi không còn phải mua mangan sắt với mức giá cao là 80 đô la nữa và không còn phải phụ thuộc vào các nhà cung cấp nước ngoài về mặt hàng không thể thiếu này. Ông Julian Kennedy, người quản lý các lò cao của chúng tôi cho rằng vì chúng tôi luôn có sẵn quặng nên chúng tôi có thể sản xuất mangan sắt trong các lò cao nhỏ. Chúng tôi thấy nên thử làm thí nghiệm và kết quả là chúng tôi gặt hái được thành công lớn. Chúng tôi đã có thể đáp ứng được nhu cầu tiêu thụ về mặt hàng này trên khắp nước Mỹ, và giảm giá bán từ 80 đô la xuống 50 đô la.

Trong khi phân tích quặng ở Virginia, chúng tôi phát hiện số quặng này đang được các nhà sản xuất mangan sắt ở châu Âu mua vào giấu ngấm. Chủ các mỏ quặng này bị người ta lừa rằng họ chỉ mua để sử dụng vào các mục đích khác. Ngay lập tức ông Phipps là người của chúng tôi đến để đàm phán việc mua mỏ quặng đó. Ông ta đã mua được cổ phần từ những người chủ, họ phải bán vì không có đủ vốn hoặc kỹ thuật để khai thác mỏ một cách có hiệu quả. Chúng tôi trả giá rất cao và trở thành chủ sở hữu (trong số này có cả một chủ cũ đó là Davis, một thanh niên rất có khả năng) sau khi đã khảo sát mỏ kỹ càng và chắc chắn trong mỏ có đủ mangan để bù lại khoản tiền chúng tôi bỏ ra. Việc mua bán diễn ra rất nhanh, chúng tôi không bỏ lỡ một ngày nào kể từ khi phát hiện ra số quặng trong mỏ. Mỗi quan hệ cộng tác trong trường hợp này có lợi hơn một tập đoàn vì chủ tịch tập đoàn sẽ phải bàn bạc với các giám đốc rồi lại đợi đến hàng tuần thậm chí là hàng tháng thì mới có được quyết định thống nhất xem có nên mua hay không. Chờ tới lúc đó thì các mỏ này có thể đã thuộc quyền sở hữu của người khác.

Chúng tôi tiếp tục xây dựng thêm nhà máy lò cao mới.

Cái sau lại cải tiến hơn so với cái trước. Cuối cùng, chúng tôi đã xây được những lò cao đạt tiêu chuẩn. Chúng tôi đạt được nhiều tiến bộ nhỏ, tuy nhiên cho tới bây giờ chúng tôi có thể thấy mình đã có được một nhà máy hoàn hảo với sản lượng 50.000 tấn gang một năm.

Bộ phận lò cao vừa mới đi vào ổn định thì chúng tôi lại thấy cần thiết phải thực hiện một công việc tiếp theo để duy trì khả năng độc lập và thành công của mình. Nguồn cung cấp than cốc tốt chỉ có hạn, trữ lượng mỏ Connellsville cũng đã được xác định. Chúng tôi nhận thấy sẽ không thể tiếp tục phát triển nếu không có nguồn cung cấp nguyên liệu cần thiết để nung gang; sau khi xem xét vấn đề kỹ càng chúng tôi nhận thấy Công ty Frick Coke không những chỉ có trữ lượng than đá và than cốc tốt nhất mà nó còn có một nhà quản lý đầy tài năng là ông Frick. Ông ta thể hiện khả năng của mình khi vươn tới thành công từ một nhân viên đường sắt nghèo. Năm 1882, chúng tôi mua một nửa cổ phiếu của công ty này và sau khi mua thêm cổ phiếu của cả các cổ đông khác nữa, chúng tôi trở thành cổ đông lớn nhất.

Bây giờ, chúng tôi vẫn cần phải làm một việc là chủ động được nguồn cung cấp quặng sắt. Nếu chúng tôi làm được điều này thì công ty chúng tôi sẽ chỉ đứng sau hai hoặc ba công ty của châu Âu. Có lần chúng tôi nghĩ rằng mình đã tìm được mỏ quặng cuối cùng còn lại trong dãy quặng ở Pennsylvania. Tuy nhiên, chúng tôi đã nhầm khi đầu tư vào khu vực Tyrone và bị lỗ khá lớn khi cố gắng khai thác sử dụng quặng trong khu vực này.

Ở ngoài rìa các mỏ, quặng có chất lượng rất tốt do trong một thời gian dài mưa gió đã làm sạch các tạp chất và làm tăng chất lượng quặng. Nhưng khi chúng tôi khai thác vào sâu thêm một chút nữa thì mới biết thành phần quặng rất thấp.

Khi đó chúng tôi đã cử nhà hoá học, ông Prousser tới lò Pennsylvania ở giữa khu vực đồi mà chúng tôi đã thuê để phân tích các nguyên vật liệu tại khu vực này. Chúng tôi cũng khuyến khích mọi người mang cho ông các mẫu khoáng sản để thí nghiệm. Rất khó để có thể tìm được một ai đó hoặc một cậu bé nào đó giúp ông trong phòng thí nghiệm vì người ta rất sợ ông. Người ta cho rằng ông có mối quan hệ với quỷ dữ vì ông có thể nói lên thành phần của hòn đá bằng những dụng cụ trông rất kỳ dị.

Cuối cùng, tôi đã cử một nhân viên trong văn phòng chúng tôi ở Pittsburgh đến giúp ông.

Một hôm ông gửi cho chúng tôi bản báo cáo phân tích về một loại quặng đặc biệt không chứa hàm lượng photphore. Loại quặng này rất phù hợp để sản xuất thép theo phương pháp Bessemer. Ngay lập tức chúng tôi lưu ý đến phát hiện này. Chủ nhân của khu đất này là ông Moses Thompson, một chủ trang trại giàu có với 7.000 mẫu đất nông nghiệp màu mỡ nhất

trong hạt Trung tâm, Pennsylvania. Chúng tôi hẹn gặp ông ta để bàn mảnh đất có chứa quặng của ông và cuối cùng chúng tôi đã mua được. Chúng tôi thấy mỏ quặng này đã được khai thác để dùng cho lò cao chạy bằng than cách đây 50 hoặc 60 năm.

Tuy vậy khi ấy người ta cho rằng mỏ này không được tốt cho lắm, lý do chắc chắn là vì quặng của nó tinh khiết hơn các quặng khác và do đó tuy cùng một khối lượng quặng được cho vào lò nhưng quặng này lại gây ra rắc rối trong quá trình nung chảy. Chính vì chất lượng quá tốt nhưng đó lại là điều vô nghĩa vào thời ấy.

Cuối cùng, chúng tôi đã giành được quyền khai thác mỏ trong vòng sáu tháng và bắt đầu khảo sát đánh giá.

Đây là khâu quan trọng nhất mà bất cứ người mua mỏ nào cũng phải tiến hành một cách kỹ càng. Chúng tôi kẻ các đường ngang qua sườn đồi cứ 50.000 feet một đường. Rồi cứ 100 feet chúng tôi lại kẻ các đường cắt ngang và tại các điểm giao nhau chúng tôi chôn một cột mốc xuyên xuống mỏ quặng. Tôi biết tổng cộng có khoảng 80 cột mốc như vậy và cứ xuống độ sâu khoảng vài feet chúng tôi lại phân tích quặng một lần. Do vậy, trước khi thanh toán hơn 100.000 đô la, chúng tôi đã biết chính xác trong mỏ có khối lượng quặng là bao nhiêu. Kết quả khai thác quặng tốt hơn nhiều so với chúng tôi nghĩ. Với khả năng của mình, người họ hàng và cũng là người làm cùng công ty với tôi, anh Lauder đã giảm được chi phí khai thác mỏ và đãi quặng xuống mức thấp. Quặng Scotia bù lại tất cả những tổn thất ở những mỏ khác của chúng tôi, giúp chúng tôi hoàn vốn và thu lợi. Trong trường hợp này, ít nhất thì chúng tôi đã giành được thắng lợi bên bờ vực của thất bại. Chúng tôi vững bước trên con đường của mình nhờ áp dụng tri thức hoá học. Người ta cũng thấy rõ rằng chúng tôi quyết tâm có được nguyên liệu thô và tích cực theo đuổi mục đích của mình.

Chúng tôi có thất bại và cũng có thành công. Tuy nhiên, lối thoát trong công việc làm ăn đôi lúc lại rất hẹp. Một lần khi đang trên xe cùng với ông Phipps từ nhà máy về, chúng tôi đi ngang qua văn phòng Công ty Ủy thác quốc gia ở phố Penn, Pittsburgh. Tôi nhìn thấy trên cửa sổ văn phòng công ty này những dòng chữ mạ vàng lớn: “Các cổ đông tự chịu trách nhiệm pháp lý”.

Cũng vào buổi sáng đó, khi nhìn vào báo cáo kinh doanh của chúng tôi, tôi thấy có 20 cổ phần của công ty “Ủy thác quốc gia” trên danh sách tài sản. Tôi nói với Harry: “Nếu đây là công ty mà chúng ta có cổ phần, anh làm ơn hãy bán chúng trước khi trở về văn phòng vào chiều nay được chứ?”. Anh ta thấy không cần thiết phải làm gấp như vậy mà định bán nó vào một thời điểm thích hợp. Nhưng tôi nói: “Không Harry, anh phải giúp tôi và bán chúng ngay lập tức”.

Anh ta làm theo tôi và bán chúng cho người khác. Quả thực đây là một điều may mắn vì trong một thời gian ngắn, ngân hàng này đã bị thâm hụt nghiêm trọng và lâm vào khủng hoảng. Anh

họ tôi là Morris, một trong số những cổ đông bị lâm vào tình trạng phá sản. Nhiều Nhà máy và công nhân người khác nữa cũng chịu chung số phận. Đó là một tình huống thật đáng sợ. Nếu như từng người chúng tôi phải tự chịu trách nhiệm pháp lý cho tất cả các khoản nợ của công ty Ủy thác quốc gia thì tài sản chúng tôi chắc chắn sẽ bị thiệt hại nghiêm trọng. Đây chính là lối thoát hẹp. Việc mua 20 cổ phần (trị giá 20.000 đô la) cho những người bạn muốn chúng tôi trở thành cổ đông của công ty nợ là một bài học nhớ đời đối với chúng tôi. Nguyên tắc vàng trong kinh doanh là bạn có thể đầu tư tiền bạc tự do thoải mái khi có nhiều tiền, nhưng bạn không nên đứng ra ký

các chứng từ hoặc là làm thành viên của một công ty mà các cá nhân phải chịu trách nhiệm pháp lý. Một vụ đầu tư chỉ vài ngàn đô la, số tiền ít thôi nhưng có thể là một thiệt hại vô cùng lớn.

Chúng tôi ngày càng thấy rõ trong tương lai gần, thép sẽ thay thế sắt. Ngay cả ở trong Nhà máy xây dựng cầu Keystone của chúng tôi, thép ngày càng được sử dụng nhiều hơn là sắt. Càng ngày chúng tôi càng tin tưởng vào loại thép mới này. Khi chúng tôi biết có khoảng năm hoặc sáu nhà sản xuất thép hàng đầu ở Pittsburgh, những nhà sản xuất này đã hợp tác với nhau để xây nhà máy thép ở Homestead, sẵn sàng bán lại các nhà máy thép cho chúng tôi nên năm 1886, chúng tôi quyết định xây các xưởng mới dọc theo nhà máy Edgar Thomson để sản xuất thép với đủ loại hình kết cấu.

Sau vụ mua bán này, chúng tôi phải xây dựng lại tất cả các công ty của mình. Công ty mới Carnegie, Phipps & Co. được thành lập vào năm 1886 để quản lý nhà máy Homestead. Công ty Wilson, Walker & Co. sáp nhập vào công ty Carnegie, Phipps & Co, Chủ tịch là ông Walker.

Em trai tôi là Chủ tịch Công ty Anh em nhà Carnegie và là người đứng đầu tất cả các công ty khác. Chúng tôi còn tiếp tục mở rộng công việc kinh doanh khi xây dựng Nhà máy thép Hartman ở Beaver Falls nhằm chế tác các sản phẩm của Nhà máy Homestead thành hàng trăm thành

phẩm khác nhau. Như vậy, cho tới bây giờ, chúng tôi đã sản xuất hầu hết mọi thứ bằng thép, từ cái đinh cho tới gầm cầu loại 20 inch. Khi đó chúng tôi nghĩ rằng không thể đầu tư vào một lĩnh vực mới nào nữa.

Khá thú vị khi điểm lại những tiến bộ của chúng tôi trong những năm từ 1888 đến 1897. Năm 1888, chúng tôi đầu tư 20 triệu đô la; năm 1897 đầu tư hơn gấp đôi số này tức là khoảng hơn 45 triệu. Năm 1888 sản lượng 600.000 tấn gang hàng năm đã tăng gấp ba lần; đạt gần 2.000.000 tấn. Sản lượng sắt và thép năm 1888 khoảng 2.000 tấn một ngày; sau này tăng lên hơn 6.000 tấn. Nhà máy than cốc có khoảng 5.000 lò; sau đó tăng gấp ba lần về số lượng

và công suất khi ấy cũng đạt gấp ba từ 6.000 tấn/ngày tăng lên 18.000 tấn/ngày. Năm 1897, Nhà máy Frick Coke có 42 mẫu diện tích than đá, chiếm hơn 2/3 mạch than của Connellsville. 10 năm phát triển sản xuất với tốc độ như vậy là tương đối nhanh. Có thể xem quy luật sau như là một chân lý rằng một công ty sản xuất ở một đất nước đang phát triển như đất nước chúng tôi sẽ bắt đầu suy tàn nếu như nó ngừng mở rộng sản xuất.

Để sản xuất được một tấn thép thì phải khai thác được nửa tấn quặng sắt, quặng sắt sau đó lại phải vận chuyển qua hàng trăm dặm đường sắt tới khu vực các hồ. Tại đây, chúng được chuyển lên thuyền rồi chở đi tiếp hàng trăm dặm nữa, sau đó lại chuyển lên ô tô, rồi lại chở bằng đường sắt với quãng đường 150 dặm nữa thì mới tới Pittsburgh; không chỉ vậy, còn cần phải khai thác được một tấn rưỡi than đá, luyện thành than cốc rồi chuyên chở trên hơn 50 dặm đường sắt; cũng cần phải khai thác được một tấn đá vôi và chuyển tới Pittsburgh với quãng đường 150 dặm. Như vậy làm sao để sau khi sản xuất và bán sắt đi mà lại không bị lỗ cứ 3 pound thì mất 2 xu?

Quả thực tôi không thể tin nổi điều này, cứ như thể là có một phép màu vậy. Nhưng thực tế là vậy, chúng tôi vẫn không bị lỗ.

Mỹ nhanh chóng từ một nước sản xuất thép đắt nhất trên thế giới trở thành nước sản xuất thép rẻ nhất. Và như vậy các xưởng đóng tàu của Belfast thường xuyên mua thép và trở thành khách hàng của chúng tôi. Tuy nhiên, đây chỉ là sự khởi đầu. Với tình hình hiện nay, nước Mỹ có thể sản xuất thép rẻ như bất cứ nước nào mặc dù giá lao động ở Mỹ cao hơn so với các nơi khác. Giá của lao động trong lĩnh vực cơ khí là rất đắt nhưng nếu chúng ta biết làm cho họ lao động hăng say, nhiệt tình và để cho họ được hưởng thành quả xứng đáng so với công sức họ làm ra thì kết quả lao động mang lại cũng rất cao. Như vậy, giá của loại lao động này lại không cao như ta nghĩ.

Về khía cạnh này thì chỉ có Mỹ là nước đi đầu.

Một lợi thế lớn mà các nhà sản xuất ở Mỹ có để có thể cạnh tranh với các nhà sản xuất khác trên thị trường thế giới là họ có một thị trường trong nước tốt nhất. Nhờ vào thị trường trong nước này họ có thể thu hồi được vốn nhanh và có thể xuất khẩu sản phẩm thừa sang các nước khác với một lợi thế đó là dù giá có thấp hơn giá thực thì họ vẫn có thể tồn tại được miễn là số hàng xuất khẩu đó bù đắp được các chi phí sản xuất.

Đình công ở nhà máy Homestead

Về vấn đề quyền lợi của nhà máy, ngày 1/7/1892 khi tôi đang ở cao nguyên Scotland, nhà máy chúng tôi đã xảy ra cuộc tranh chấp thực sự nghiêm trọng trong lịch sử giữa nhà máy với công nhân. Tôi đã chịu trách nhiệm về quan hệ giữa nhà máy với công nhân trong suốt 26 năm qua và tôi rất lấy làm hãnh diện vì những gì mình đã và đang làm được. Tôi nghĩ mình hoàn toàn đúng như những gì ông Phipps, đối tác chính của tôi đã nói về tôi trong bài viết trên tờ Điểm tin New York để đáp lại lời của một người cho rằng trong thời gian xảy ra đình công ở nhà máy Homestead, tôi vẫn cứ ở nước ngoài mà không quay về nhà máy để giúp đỡ các đối tác của mình. Bài viết có ý như sau: “Tôi luôn luôn đáp ứng yêu cầu của công nhân, kể cả những yêu cầu thật vô lý” nên một số đối tác của tôi không muốn tôi quay trở về⁴⁶. Chưa nói tới lợi ích khi nghĩ rằng bạn và các công nhân của mình là bạn bè với nhau mà chỉ cần nhìn từ góc độ hiệu quả kinh tế, tôi cho rằng việc trả thêm lương cho công nhân, những người tôn trọng người sử dụng lao động, khiến họ cảm thấy vui vẻ, thoải mái thì đó chính là một cách đầu tư đem lại nhiều lợi ích.

⁴⁶ Những câu trả lời đầy đủ của ông Phipps như sau: Hỏi: “Người ta nói rằng ông Carnegie đã hành động một cách hèn nhát khi không quay về Mỹ mà vẫn cứ ở Scotland và cũng không chịu ra mặt khi cuộc đình công xảy ra ở Homestead”. Việc ứng dụng các phát minh cơ bản và ứng dụng lò Bessemer lòng mở đã cách mạng hoá việc sản xuất thép. Đến lúc này thì các máy móc trở nên lạc hậu lỗi thời. Nắm bắt được thực tế này, nhà máy chúng tôi đã đầu tư hàng triệu đô la vào Homestead để tái cơ cấu, và mở rộng các nhà xưởng. Máy móc mới tăng 60% sản lượng so với các máy cũ. 218 công nhân tấn (công nhân nhận lương tính theo tấn thép mà họ sản xuất được) đang làm việc với hợp đồng ba năm và như vậy một thời gian trong năm thứ ba họ sẽ sản xuất bằng các máy mới thay thế. Như vậy thu nhập của số công nhân này đã tăng gần 60% trước kỳ hạn cuối của hợp đồng.

Khi đó nhà máy đề nghị chia số 60% thu nhập trên theo một tỷ lệ mới. Có nghĩa là công nhân sẽ được tăng 30% có giá trị lớn hơn so với tỷ lệ chia cũ, 30% còn lại nhà máy sẽ dùng để bù đắp vào các khoản chi phí trong sản xuất. Các công nhân này không phải làm việc vất vả như trước đây vì đã có máy móc hiện đại. Như vậy cách chia theo tỷ lệ mới này không chỉ hợp lý và công bằng mà còn rất rộng rãi, hào phóng và đáng lẽ ra công nhân phải biết ơn nhà máy vì điều này. Nhưng khi đó sau hai lần từ chối sản xuất vũ khí cho chính phủ Mỹ, lần này nhà máy đã ký kết hợp đồng sản xuất cho họ, và công việc cần phải làm gấp rút. Ngoài ra, nhà máy còn ký hợp đồng cung cấp nguyên liệu cho đợt triển lãm ở Chicago. Một số lãnh đạo của các công nhân nắm được tình hình này nhất định đòi nhà máy phải chi cho họ tất cả số 60% thu nhập

gia tăng kia và họ nghĩ rằng nhà máy buộc phải chấp nhận yêu cầu của họ. Tuy nhiên, nhà máy không chấp nhận, nhà máy từ chối thoả hiệp là đúng. Làm sao có thể chấp nhận kiểu tóm lấy cổ áo họ mà quát: “Đứng dậy trả lương đi” được. Nếu như tôi có ở nhà máy lúc đó thì tôi cũng không bao giờ đáp ứng đòi hỏi quá đáng này.

Trả lời: “Khi ông Carnegie hay tin về vụ đình công ở Homestead, ông ngay lập tức điện về là sẽ đi chuyến tàu sớm nhất để về Mỹ. Tuy nhiên, các đối tác của ông ấy yêu cầu ông ấy đừng ra mặt vì họ cho rằng vì lợi ích của nhà máy, ông ấy không nên về nước vào lúc này. Lý do mà các đối tác ông ta làm vậy là vì họ biết ông Carnegie thường hay đáp ứng đòi hỏi của công nhân, dù cho đòi hỏi ấy có là vô lý đi chăng nữa”.

“Tôi chưa thấy ai có quan tâm tới vấn đề này lại phàn nàn về chuyện ông Carnegie vắng mặt vào thời điểm xảy ra rắc rối nhưng tất cả các đối tác của ông ấy rất lấy làm hài lòng vì họ được phép giải quyết vụ này”.

(Henry Phipps trả lời trong tờ Điểm tin New York ngày 30/1/1904).

Cho tới thời điểm này, những gì tôi làm với công nhân đều rất thoả đáng. Trong trường hợp bất đồng quan điểm với công nhân, tôi luôn thực hiện chính sách kiên nhẫn chờ đợi, nói lý lẽ với họ và chỉ cho họ biết rằng đòi hỏi của họ là không hợp lý; tôi không bao giờ có ý định tuyền công nhân mới thay thế vị trí hiện tại của họ, không bao giờ. Tuy nhiên, người quản lý của nhà máy Homestead lại tin vào lời bảo đảm của 3000 công nhân không liên quan tới vụ tranh chấp này rằng họ có thể vận hành nhà máy bình thường. Các công nhân này nôn nóng tách ra khỏi 218 công nhân chống đối. Các công nhân chống đối đã lập thành một công đoàn và không cho người ở các bộ phận khác tham gia - chỉ chấp nhận người trong bộ phận lò và bộ phận cán. Đối tác của tôi đã chọn lựa một giải pháp sai lầm do sai lầm của chính người quản lý nhà máy. Anh ta không có

nhiều kinh nghiệm trong những tình huống như thế này vì anh ta mới được bầu lên từ một vị trí cấp dưới. Chính đòi hỏi vô lý của một số ít công nhân trong công đoàn và ý kiến của ba nghìn công nhân khác cho rằng đòi hỏi đó là quá đáng hiển nhiên sẽ làm cho người quản lý nghĩ rằng vấn đề không có gì là nghiêm trọng và rằng 3.000 công nhân kia sẽ làm như những gì họ hứa. Có nhiều công nhân trong số 3.000 công nhân kia có thể đảm nhiệm và muốn đảm nhiệm vị trí của 218 công nhân chống đối - ít nhất đó là những gì tôi được nghe báo cáo lại.

Khi nhìn lại có thể thấy rõ rằng đáng lẽ không nên mở cửa nhà máy vào lúc đó. Tất cả những gì nhà máy cần làm là hãy nói với công nhân: “Hiện tại đang còn tranh chấp về lao động và mọi người phải tự giải quyết.

Nhà máy đã đưa ra đề nghị hợp lý nhất có lợi cho cả hai bên. Chỉ sau khi mọi tranh chấp chấm dứt thì nhà máy mới tiếp tục đi vào hoạt động. Trong thời gian tranh chấp thì chỗ làm của mọi người vẫn được giữ nguyên”.

Hoặc là vấn đề có thể tốt đẹp hơn nếu như người quản lý nói với 3.000 công nhân kia, “Được rồi, nếu như các anh có thể tới làm việc mà không cần được bảo vệ”. Như thế có nghĩa là họ sẽ phải tự chịu trách nhiệm bảo vệ lấy mình - ba nghìn công nhân chống lại 218 công nhân. Tuy nhiên, quản lý nhà máy lại cho rằng tốt hơn là cần tới cảnh sát trưởng quận cùng với binh lính tới để bảo vệ mấy nghìn người khỏi sự đe dọa của mấy trăm người (Tôi hiểu một phần cũng là do sự cảnh báo của một số nhà chức trách). Thực tế thì người lãnh đạo của số 200 công nhân lại là những người rất hung hăng; họ có cả súng lục và súng săn nên họ có thể làm cho mấy nghìn công nhân kia phải e ngại.

Tôi xin trích ra điều mà đã có lần tôi coi như là nguyên tắc của chúng tôi: “Theo tôi, nhà máy nên quyết định để cho tất cả các công nhân ở các xưởng ngừng làm việc; như vậy để nhà máy sẽ có điều kiện bàn bạc thoả mái với các công nhân và cứ đợi cho tới khi họ quyết định quay trở lại làm việc. Nhà máy không nên nghĩ tới chuyện tuyển công nhân mới để thay thế - đừng bao giờ”. Những người tốt nhất và những công nhân giỏi nhất không bao giờ đi lang thang trên phố để tìm việc. Chỉ có những công nhân hạng hai mới bị thất nghiệp. Những công nhân mà chúng ta cần thì không nên để cho họ bị thất nghiệp kể cả khi công việc làm ăn tồi tệ nhất. Việc tìm được công nhân mới có khả năng vận hành thành thạo các máy móc hiện đại và phức tạp trong một nhà máy thép hiện đại là điều không thể. Chính ý định tuyển công nhân mới đã khiến cho mấy nghìn công nhân cũ, những người mong muốn được làm việc, trở thành những người thờ ơ với chính sách của chúng tôi vì công nhân luôn có thể hợp tác cùng nhau để phản đối việc tuyển dụng công nhân mới. Như vậy thì ai có thể đổ lỗi cho họ? Khi xung đột xảy ra, tôi vẫn đang ở cao nguyên

Scotland và không hề hay biết gì cho tới hai ngày sau. Trong cuộc đời, chưa có chuyện gì khiến tôi phải đau lòng như vụ việc này. Vụ ở nhà máy Homestead này là vụ khiến tôi đau đớn nhất trong cuộc đời làm kinh doanh của tôi. Đây là chuyện hoàn toàn không đáng xảy ra. Các công nhân là những người sai lầm. Nếu những công nhân đình công cứ làm việc bình thường với các máy móc mới thì theo tỷ lệ mới, mỗi ngày họ sẽ có thu nhập 9 đô la thay vì 4 đô la như trước kia, tức là có được thêm 30% so với khi sản xuất với các máy móc cũ. Lúc đang ở Scotland, tôi nhận được bức điện sau từ các nhân viên trong công đoàn của công nhân:

“Thưa ông chủ tốt bụng, xin hãy nói cho chúng tôi biết ông muốn chúng tôi làm gì và chúng tôi sẽ làm theo lời ông”.

Đây là những lời hết sức cảm động nhưng than ôi, mọi chuyện đã quá muộn rồi. Họ đã phạm phải sai lầm nghiêm trọng. Thống đốc bang đã tham gia vào chuyện này, mọi chuyện đã quá muộn rồi.

Khi đang ở nước ngoài tôi nhận được rất nhiều thư của bạn bè. Họ biết chuyện của chúng tôi và nghĩ tới sự không vui của tôi. Ông Gladstone đã gửi cho tôi bức thư sau, tôi rất biết ơn ông vì đã có những lời động viên tôi:

ÔNG CARNEGIE KÍNH MẾN,

Vợ chồng tôi muốn gửi tới ông lời cảm ơn chân thành vì lời chúc mừng mà ông đã gửi tới chúng tôi. Tôi biết ông cũng đang phải lo lắng vì những việc đã xảy ra với nhà máy của ông và ông còn bị mang tiếng là để cho đồng nghiệp của mình có những hành động quá mức so với thường ngày. Tôi muốn giúp ông tránh khỏi tai tiếng do cánh nhà báo vốn thường thiếu suy nghĩ, hay chỉ trích, đầy ác ý và là những kẻ xấu hay đặt điều. Tôi muốn trong khả năng của mình làm được điều gì đó dù là rất nhỏ thôi. Tôi chỉ đơn giản muốn khẳng định rằng không một ai biết ông sẽ bị lung lay bởi những điều bịa đặt của báo chí (điều bịa đặt mà không thể biết được độ chính xác là bao nhiêu) cho dù họ có tin vào quan điểm hào phóng và ngưỡng mộ những việc làm cao cả của ông hay không.

Ngày nay sự giàu có như là con quái vật đang đe dọa nuốt chửng cả đời sống đạo đức của con người nhưng những lời nói và việc làm của ông đã chứng tỏ con quái vật nọ phải chịu thua ông.

Người bạn chân thành

Kính thư,

(ký) W. E GLADSTONE

Tôi đưa bức thư này vào đây như một bằng chứng về con người ông Gladstone. Một người rộng rãi giàu lòng cảm thông, sôi nổi, nhạy cảm, có thể dễ dàng cảm thông với người Naples, người Hy Lạp, người Bulgaria hoặc là với bất cứ người bạn bất hạnh nào khác.

Tất nhiên mọi người không biết rằng khi xảy ra rắc rối thì tôi vẫn đang ở Scotland và tôi không hay biết gì về những bất hoà ban đầu đã dẫn tới cuộc đình công này. Ở nhà máy Carnegie, có công nhân đã bị giết chết, và tôi là một trong những chủ nhà máy này. Chỉ bấy nhiêu điều cũng đủ ảnh hưởng đến tên tuổi của tôi trong nhiều năm.

Tuy nhiên, cuối cùng tôi cũng có được chút an ủi động viên. Thượng nghị sĩ Hanna, Chủ tịch Liên hiệp Dân sự Quốc gia - một tổ chức của những nhà tư bản và các công nhân có ảnh hưởng rất tốt với công nhân và giới chủ, và Ngài Oscar Straus, Phó Chủ tịch tổ chức này đã mời tôi tới

nhà ông ta ăn tối để gặp gỡ các thành viên trong Liên hiệp. Trước khi ngày hẹn được ấn định thì Chủ tịch của Liên hiệp là ông Mark Hanna vốn là bạn với tôi từ lâu và là đại diện cũ ở Cleveland đột nhiên qua đời. Tới ngày hẹn, tôi tới dự bữa tối. Sau bữa tối hôm đó, ông Straus đứng lên nói rằng vấn đề chọn người thay vào vị trí ông Hanna đang được cân nhắc. Ông ta nói là tất cả các tổ chức lao động biết tin đều ủng hộ tôi làm Chủ tịch Liên hiệp này. Ở đó cũng có một số lãnh đạo người lao động, họ đều lần lượt đứng lên và cùng với ông Straus đề nghị tôi làm chủ tịch.

Tôi rất lấy làm ngạc nhiên và phải thừa nhận là mọi người đối xử rất tốt với tôi. Tôi biết mình luôn đối xử tốt với các công nhân. Tôi biết mình có thể cảm thông với họ và ngược lại họ cũng rất tôn trọng tôi, nhưng người dân trong cả nước người ta lại nghĩ khác, lý do là vì cuộc nổi loạn ở nhà máy. Đối với công chúng, nhà máy Carnegie gắn liền với cuộc chiến của ông Carnegie với công nhân vì vấn đề thu nhập.

Tôi đứng lên giải thích với mọi người trong bữa tối ở nhà ông Straus rằng tôi không thể đón nhận vinh hạnh lớn này vì vào mùa hè tôi phải đi tránh cái nắng gay gắt ở đây. Chủ tịch Liên hiệp phải là người luôn sẵn sàng có mặt vào bất cứ thời điểm nào để kịp giải quyết vấn đề nảy sinh. Tôi sẽ rất bối rối khi giải thích cho mọi người biết rằng việc họ lựa chọn tôi là một lời chào mừng nồng nhiệt nhất mà tôi nhận được - chẳng khác gì một lời an ủi cho một tâm hồn bị tổn thương. Tôi kết luận rằng nếu như họ dành cho tôi vị trí của ông Hanna để tôi được phục vụ trong Ban điều hành thì tôi sẽ rất lấy làm vui mừng. Cuối cùng, tất cả mọi người đều bỏ phiếu ủng hộ tôi vào vị trí trong Ban điều hành. Như vậy, tôi được giải thoát khỏi ý nghĩ là các công nhân nói chung đã quy trách nhiệm về vụ bạo loạn ở Homestead và về cái chết của các công nhân cho tôi.

Sau đó, người ta đã tổ chức cuộc gặp mặt giữa tôi với các công nhân và vợ của họ ở Hội trường Thư viện tại Pittsburgh để chào mừng tôi. Tôi nói với họ những tất cả những suy nghĩ của mình. Tôi có nhớ một câu và tôi sẽ luôn nhớ nó, câu nói với đại ý rằng vốn, công nhân và người chủ giống như một chiếc ghế ba chân. Không một chân nào hơn chân nào, cả ba đều quan trọng và đều không thể thiếu được. Sau đó, chúng tôi bắt tay với nhau và mọi chuyện trở nên rất tốt đẹp. Sau khi đã bắt tay và nói chuyện cởi mở thoải mái với công nhân và vợ của họ, tôi cảm thấy mình như trút được gánh nặng bấy lâu nay trong tôi. Dầu sao thì tôi cũng đã phải trải qua tình trạng thật tồi tệ mặc dù tôi không có liên quan tới vụ việc đau lòng đã xảy ra.

Rắc rối với công nhân

Tôi muốn kể ra đây một số tranh chấp về lao động mà tôi đã giải quyết, đây có thể coi là những bài học cho cả công nhân và chủ lao động.

Một lần các công nhân lò cao ở nhà máy ray thép gửi cho tôi một bản kiến nghị ký tên theo vòng tròn nói rằng nếu nhà máy không tăng lương cho họ vào trước bốn giờ chiều hôm thứ Hai thì họ sẽ rời khỏi các lò cao. Tuy nhiên, tỷ lệ lương mà các công nhân đã ký hợp đồng với nhà máy vẫn còn hiệu lực cho tới cuối năm, tức là còn vài tháng nữa. Tôi nghĩ rằng nếu lần này các công nhân phá hợp đồng thì việc ký hợp đồng lần thứ hai sẽ chẳng còn ý nghĩa gì nữa. Tuy vậy, tôi đã đáp chuyến tàu đêm ở New York và sáng sớm hôm sau đã có mặt ở nhà máy.

Tôi yêu cầu người giám sát triệu tập tất cả các uỷ ban công nhân trong nhà máy tới, không chỉ uỷ ban công nhân lò cao mà còn có cả uỷ ban của bộ phận cán và bộ phận chuyển đổi nữa. Họ đã đến và tất nhiên là tôi đã đối xử với họ một cách thật thân thiện. Đối xử như vậy không phải là vì nó là một chính sách tốt mà vì tôi luôn thích được gặp gỡ các công nhân. Tôi muốn nói rằng càng biết nhiều về công nhân thì tôi lại càng thấy trân trọng những đức tính của họ. Tuy nhiên, họ cũng có những điểm giống như Barrie nói về phụ nữ: “Thượng Đế tạo ra mọi thứ đều hoàn hảo nhưng Ngài lại tạo ra cả cái tính khí đỏng đảnh kỳ dị ở phụ nữ”. Các công nhân cũng có những định kiến và những điểm bất cập tuy nhiên họ vẫn phải được tôn trọng vì những điểm hạn chế đó là do họ không hiểu biết chứ không phải là họ cố tình muốn như vậy. Các uỷ ban ngồi trước mặt tôi thành một hình bán nguyệt, tất cả đều bỏ mũ ra và tôi cũng không ngoại lệ; và ở đây thật sự giống như một cuộc họp kiểu mẫu vậy.

Tôi nói với người phụ trách bộ phận cán như sau:

“Ông Mackay” (một người có tuổi và rất lịch thiệp, ông ta phải đeo kính), có phải chúng tôi đã ký hợp đồng với ông cho tới hết năm nay không?”

Ông ta từ từ bỏ kính ra, cầm ở tay và trả lời:

“Vâng có thưa ông Carnegie, và các ông cũng không có đủ tiền để bồi thường cho chúng tôi nếu các ông vi phạm hợp đồng ấy”.

Tôi nói: “Đúng là cách nói của một công nhân Mỹ thực sự. Tôi lấy làm tự hào vì ông”.

“Ông Johnson” (người phụ trách biến đổi ray), có phải chúng tôi cũng ký một hợp đồng tương tự với các ông không?”

Johnson là một người nhỏ và lùn; ông ta nói rất tự tin:

“Ông Carnegie, khi người ta đưa hợp đồng cho tôi ký, tôi thường đọc kỹ và nếu có điều gì

không thoả đáng thì tôi không ký và nếu tất cả đều hợp lý thì tôi sẽ ký và khi tôi đã ký thì tôi sẽ làm theo”.

Tôi nói: “Lại đúng là phong cách của một công nhân Mỹ đầy lòng tự trọng”.

Sau đó, tôi quay sang người phụ trách bộ phận lò cao, anh Kelly người Ailen, tôi cũng hỏi câu hỏi tương tự:

“Anh Kelly, có phải chúng tôi đã ký hợp đồng với các anh cho tới hết năm nay không?”

Kelly trả lời rằng anh ta không thể nói chính xác. Vì khi hợp đồng đưa tới, anh ta ký ngay mà không đọc cẩn thận nên anh ta không hiểu những gì viết trong đó. Tới lúc này người giám sát của chúng tôi là Đại tá Johnes, một người quản lý giỏi nhưng lại hơi hấp tấp, đã nói ngay:

“Anh Kelly, anh biết rằng tôi đã đọc cho anh nghe bản hợp đồng đó đến hai lần và sau đó tôi còn bàn bạc với anh cơ mà!”

“Yên nào, yên nào, Đại tá! Kelly được phép đưa ra lời giải thích của anh ấy. Tôi cũng từng ký nhiều giấy tờ mà không hề đọc, đó là những giấy tờ mà luật sư và các đối tác của tôi đưa cho để ký. Anh Kelly nói rằng anh ấy cũng ký hợp đồng trước đây trong tình hình tương tự như của tôi và chúng ta phải ghi nhận những gì anh ấy nói. Nhưng Anh Kelly này, tôi luôn nghĩ rằng cách tốt nhất để làm sau khi ai đó đã ký vội vàng vào một hợp đồng là hãy cứ làm theo những gì đã ký rồi rút kinh nghiệm để lần sau sẽ cẩn thận hơn. Liệu anh có thể tiếp tục giữ hợp đồng trong bốn tháng còn lại không và sau này nếu có ký hợp đồng nữa thì hãy chắc chắn là mình đã xem xét kỹ được chứ?”

Anh ta không nói gì cả, tôi đứng lên và nói:

“Thưa anh em trong Ủy ban lò cao, các anh đã dọa nhà máy là sẽ phá hợp đồng và sẽ rời khỏi các lò cao (điều này thì thật là một tai họa) trừ khi nhận được sự đồng ý có lợi cho các anh vào bốn giờ chiều nay. Bây giờ vẫn chưa tới ba giờ nhưng tôi đã có câu trả lời cho các anh rồi.

Các anh cứ việc rời khỏi các lò cao. Cỏ sẽ mọc quanh đó trước khi chúng tôi đáp ứng yêu cầu của các anh. Ngày tồi tệ nhất mà công nhân chứng kiến trong thế giới này là ngày mà chính các công nhân tự làm giảm giá trị của mình bằng cách phá vỡ hợp đồng đã cam kết. Đây là câu trả lời dành cho các anh”.

Các nhóm từ từ rời khỏi cuộc họp và ai nấy đều im lặng không nói năng gì. Có một người tôi không quen biết đi vào vì công việc và anh ta đã gặp các đại biểu bên ngoài hành lang, anh ta đã nói lại với tôi:

“Khi tôi đang đi vào, tôi thấy một người đeo kính chạy lên phía người đàn ông Ireland, anh ta

gọi tên Kelly và nói:

“Người đồng chí, có thể bây giờ hoặc sau này anh mới hiểu, rằng ở cái nhà máy này không có cái trò đùa trẻ con như vậy đâu”.

Như thế mới gọi là công việc chứ. Sau này, chúng tôi nghe một trong số các nhân viên có kể lại những gì xảy ra ở các lò cao. Kelly và uỷ ban của anh ta đi xuống chỗ các lò cao. Tất nhiên là các công nhân đứng đợi người đại diện của họ ở ngoài và họ đã tập hợp thành một đám đông. Khi họ đi tới chỗ các lò cao Kelly nói lớn với họ:

“Hãy đi làm việc đi nào, đồ vô lại, các anh đang làm cái quái gì ở đây thế? Chết tiệt, ông chủ đã tóm được chúng ta. Ông ta không đấu với chúng ta nhưng ông ta nói rằng ông ấy sẽ cứ đợi xem ai sẽ chịu thua. Và chúng ta đều biết rằng ông ta sẽ cứ ngồi lì như tượng ở đó chứ không chịu đứng lên trước khi chúng ta chịu thua ông ấy.

Nào đi làm việc đi nào đồ vô lại.

Theo kinh nghiệm của tôi, chúng ta có thể dựa vào một tổ chức của công nhân để làm những gì là đúng đắn, miễn là họ chưa có một cách nghĩ khác và nếu như chúng ta cam kết rằng người lãnh đạo của họ sẽ đứng về phía họ. Sự trung thành của họ thậm chí đôi khi là sai lầm thì đó vẫn là điều gì đấy mà ta phải tự hào. Người ta có thể làm được bất cứ chuyện gì nếu được các công nhân tin tưởng. Công nhân chỉ cần được đối xử một cách công bằng.

Cách mà cuộc đình công bị bẻ gãy ở nhà máy thép thật là thú vị. Tôi xin được kể lại như sau. 140 công nhân trong một bộ phận đã bí mật cam kết với nhau đòi tăng lương vào cuối năm, tức là trong một vài tháng tới. Công việc làm ăn trong năm mới không khả quan cho lắm cho nên các nhà sản xuất sắt thép trên khắp cả nước thực hiện cắt giảm lương công nhân của họ. Tuy nhiên, các công nhân của chúng tôi vì đã Rắc rối với công nhân bí mật cam kết với nhau từ nhiều tháng trước là họ sẽ không làm việc nếu không được tăng lương nên họ nghĩ rằng chính họ phải quyết tâm đòi tăng lương cho bằng được. Tuy nhiên, chúng tôi không thể tăng lương cho họ khi các đối thủ của chúng tôi lại giảm lương công nhân của họ.

Và thế là các nhà máy phải lần lượt bị tạm ngưng sản xuất do những công nhân đình công này. Các lò cao bị bỏ không một hai ngày trước thời hạn dự tính và như vậy chúng tôi phải gánh chịu hậu quả còn nặng nề hơn.

Tôi tới Pittsburgh và ngạc nhiên khi thấy tất cả các lò cao đã bị bỏ không, như vậy là trái với cam kết trong hợp đồng. Tôi định gặp các công nhân vào buổi sáng khi tôi tới Pittsburgh nhưng tôi nhận được bức điện từ nhà máy nói rằng các công nhân “đã rời nhà máy và sẽ gặp tôi vào hôm sau”. Đây đúng là một sự tiếp đón tuyệt vời! Tôi trả lời lại như sau:

“Không, họ sẽ không gặp tôi vào ngày mai. Nói với họ rằng tôi sẽ không ở đây vào ngày mai. Ai cũng có thể làm cho công việc ngừng lại nhưng cái khó làm cho nó hoạt động trở lại. Một ngày nào đó, các công nhân sẽ phải muốn cho công việc hoạt động trở lại và họ sẽ phải tìm ai đó để khởi động lại công việc. Bây giờ tôi sẽ nói cho các công nhân biết tôi sẽ làm gì: Rằng nhà máy sẽ không bao giờ hoạt động trở lại nếu như họ không chấp nhận tỷ lệ lương trượt theo giá bán của sản phẩm. Tỷ lệ này sẽ có hiệu lực trong ba năm và nó không thuộc quyền quyết định của công nhân. Họ đã đưa ra nhiều tỷ lệ lương rồi. Bây giờ tới lượt chúng tôi sẽ đưa ra tỷ lệ lương cho họ.”

Tôi nói với các đối tác của mình, “Tôi sẽ trở lại New York vào chiều nay. Mọi chuyện chỉ có thể, không cần phải bàn thêm nữa”.

Một thời gian ngắn sau khi các công nhân nhận được thông báo của tôi, họ hỏi liệu họ có thể tới gặp tôi ngay buổi chiều hôm ấy trước khi tôi đi không.

Tôi trả lời: “Tất nhiên rồi!”

Họ đến gặp và tôi nói với họ:

“Thưa các anh, Chủ tịch của các anh đây là ông Bennett đã đảm bảo với các anh là tôi sẽ ra mặt và giải quyết cho các anh không cách này thì cách khác như tôi đã từng làm. Điều này thì đúng. Và ông ấy cũng nói với các anh là tôi sẽ không đấu với các anh điều này cũng đúng. Ông ta quả là một nhà tiên tri thật sự. Tuy nhiên, ông ta nói vẫn có điều gì đó hơi sai lầm. Ông ta nói rằng tôi không thể đấu với các anh. Tôi nhìn thẳng vào mắt ông Benneet, nắm đấm lại rồi giơ tay lên nói, “Thưa các anh, ông ta quên mất rằng tôi là người Scotland. Nhưng tôi sẽ nói cho các anh điều này tôi sẽ không bao giờ đấu với các anh. Tôi biết có cách tốt hơn là đấu với các công nhân. Tôi sẽ không đấu nhưng tôi sẽ chơi tới cùng với

bất cứ uỷ ban nào đã vi phạm hợp đồng và tôi đã làm như vậy. Các nhà máy sẽ không hoạt động trở lại cho tới khi hai phần ba các công nhân bỏ phiếu yêu cầu nó hoạt động trở lại và sau đó như tôi đã nói với các anh sáng nay, nhà máy chỉ hoạt động trên cơ sở tỷ lệ lương trượt của chúng tôi. Tôi chẳng còn gì để nói thêm nữa”.

Tất cả công nhân đều nghỉ việc. Khoảng hai tuần sau, một trong những người giúp việc gia đình tôi tới thư viện của tôi ở New York mang theo tấm danh thiếp có tên các công nhân của chúng tôi và cũng có cả tên của người lãnh đạo nữa. Các công nhân nói là họ từ các nhà máy ở Pittsburgh tới và muốn được gặp tôi.

“Hãy hỏi có ai trong số các công nhân này là công nhân lò cao mà đã vi phạm hợp đồng hay không”.

Người phục vụ trở vào và nói: “Không”. Tôi đáp lại:

“Như vậy thì hãy đi ra và nói với họ là tôi rất vui lòng đón tiếp họ”.

Tất nhiên là tôi đã đối xử với họ rất thân thiện và chân thành. Chúng tôi cùng ngồi nói chuyện về New York vì đây là lần đầu tiên họ tới New York.

Cuối cùng, người trưởng nhóm đã lên tiếng, “Thưa ông Carnegie, thực sự chúng tôi tới đây là để nói về vấn đề ở nhà máy”.

Tôi trả lời: “Ồ, đúng rồi! Thế các công nhân đã bỏ phiếu rồi sao?”

“Chưa”, anh ta đáp lại.

Tôi trả lời:

“Các anh phải xin lỗi tôi vì đã nói tới chuyện này. Tôi đã nói là sẽ không bao giờ nói tới chuyện này cho tới khi hai phần ba công nhân bỏ phiếu để nhà máy hoạt động lại. Các anh à, vì tất cả mọi người chưa bao giờ tới New York nên nhân dịp này tôi sẽ đưa mọi người đi thăm Đại lộ thứ Năm, sau đó chúng ta sẽ quay lại đây ăn trưa vào lúc 1h30”.

Chúng tôi cùng nhau đi thăm New York. Chúng tôi nói về rất nhiều chuyện ngoại trừ chuyện mà họ muốn nói tới nhất. Chúng tôi có một thời gian rất vui vẻ và tôi biết họ rất hài lòng về bữa trưa hôm đó. Có một điểm khác biệt lớn giữa công nhân Mỹ và người ngoại quốc.

Công nhân Mỹ là người rất tự tin, họ ngồi ăn trưa cùng với mọi người cứ y như thể họ cũng là một người sinh ra thuộc tầng lớp thượng lưu như bao người khác. Điều này thật là thú vị.

Sau đó họ quay trở về Pittsburgh, chúng tôi cũng chẳng nói gì thêm về vấn đề ở nhà máy. Tuy nhiên, các công nhân nhanh chóng bỏ phiếu (chỉ có một vài người là bỏ phiếu chống). Tôi lại trở về Pittsburgh. Tôi đưa ra tỷ lệ mà các công nhân sẽ phải làm theo. Đó là tỷ lệ trượt dựa trên giá cả sản phẩm. Áp dụng tỷ lệ như vậy sẽ thực sự khiến cho công nhân với giới chủ trở thành đối tác, cùng chia sẻ may rủi.

Tuy nhiên, tỷ lệ lương vẫn được quy định ở mức tối thiểu để công nhân luôn chắc chắn có được mức lương đủ sống.

Vì tất cả các công nhân đã biết tỷ lệ này nên họ không cần thiết phải xem xét lại. Vị Chủ tịch của công nhân nói ngay:

“Ông Carnegie chúng tôi sẽ đồng ý mọi chuyện. Và bây giờ”, ông ta nói một cách dè dặt, “Chúng tôi có một đề nghị muốn hỏi ông và hy vọng là ông sẽ không từ chối”.

“Ồ, thưa ông, nếu điều đó là hợp lý thì tôi sẽ không từ chối”.

“Ồ, là thế này: Đây là việc nhờ ông hãy để cho các nhân viên bên công đoàn ký vào bản hợp đồng này cho các công nhân”.

“Tại sao lại không chứ, tất nhiên rồi! Tôi rất vui lòng! Và đây tôi cũng có một yêu cầu nhỏ cho các ông tôi hy vọng các ông cũng không từ chối vì tôi đã chấp nhận lời đề nghị của các ông. Ông Bennett biết đấy, tỷ lệ này sẽ kéo dài trong ba năm, như vậy một số các công nhân hoặc tổ chức nào đó của họ có thể tranh cãi là liệu Chủ tịch công đoàn của các ông có quyền buộc họ phải giữ cam kết này trong một thời gian dài như vậy hay không. Nếu chúng ta có được cả chữ ký của công nhân thì sẽ không thể có hiểu lầm được”.

Mọi người tạm yên lặng một chút, sau đó một người ngồi bên cạnh ông Bennett nói thầm với ông ta (nhưng tôi nghe rất rõ): “Chúa ơi, vậy là hết đường rồi!”.

Chuyện là như vậy, đây không phải là một lối đánh trực diện mà là cách đánh thực sự. Nếu như tôi không cho phép các nhân viên bên công đoàn ký thì công nhân sẽ phản nản và có cớ để gây rối. Vì tôi đã chấp nhận yêu cầu của họ thì làm sao họ có thể từ chối lời đề nghị đơn giản của tôi là mỗi một công nhân Mỹ tự do và không bị ép buộc nên tự mình ký. Tôi nhớ là trong thực tế thì người bên công đoàn dù họ có thể ký nhưng họ không ký gì cả. Tại sao họ cần phải ký khi mỗi công nhân đã ký rồi? Ngoài ra các công nhân biết rằng một khi họ đã chấp nhận tỷ lệ này rồi thì công đoàn chẳng có ích gì cho họ nữa. Chính vì vậy các công nhân đã thờ ơ tới chuyện nộp phí và cuối cùng thì công đoàn cũng giải thể. Chúng tôi không còn nghe tới chuyện về tỷ lệ lương này nữa.

Việc giới thiệu cho các công nhân hiểu về tỷ lệ lương trượt là nhiệm vụ chính của tôi. Áp dụng tỷ lệ này là một giải pháp của vấn đề tranh chấp giữa công nhân và chủ lao động vì nó khiến họ thực sự trở thành đối tác của nhau, cùng chia sẻ rủi ro và thành quả. Trong những năm đầu, các nhà máy ở khu vực Pittsburgh áp dụng tỷ lệ phân chia hàng năm. Tuy nhiên, đây không phải là một kế hoạch tốt vì các công nhân và chủ lao động thường hay phải chuẩn bị cho những lần tranh cãi chắc chắn xảy ra mỗi khi hết thời hạn áp dụng tỷ lệ phân chia. Cách tốt nhất là cả công nhân và chủ lao động phải đưa ra được một tỷ lệ không có thời hạn cụ thể. Cần thông báo trước sáu tháng hoặc một năm cho cả hai bên về thời hạn, và như thế tỷ lệ đưa ra có thể áp dụng trong nhiều năm.

Để chỉ rõ điều gì đã gây ra xung đột giữa công nhân và chủ lao động, tôi xin được kể ra đây hai trường hợp sau và nó đã được giải quyết một cách rất dễ dàng. Một lần khi tôi đi gặp uỷ ban của công nhân. Các đối tác của tôi cho rằng họ đã đưa ra những yêu cầu không thoả đáng.

Tôi được biết đứng đằng sau uỷ ban này là một người sở hữu quán rượu một cách lén lút dù anh ta đang làm việc trong nhà máy. Anh ta là một kẻ hung bạo, các công nhân hiền lành rất e

ngại anh ta. Anh ta cũng là chủ nợ của những công nhân thường xuyên uống trong quán của anh. Anh ta chính là kẻ đã xúi giục công nhân đưa ra những đòi hỏi quá đáng.

Chúng tôi gặp nhau trong bầu không khí thân thiện như bạn bè. Tôi rất vui được gặp các công nhân mà tôi đã quen biết từ lâu và còn nhớ được tên của họ. Chúng tôi ngồi xuống bàn. Người lãnh đạo của công nhân ngồi ở phía đầu bàn này còn tôi ngồi phía đầu kia. Như vậy tôi với anh ta ngồi đối mặt với nhau. Sau khi tôi đưa ra tỷ lệ phân chia ra trước cuộc họp, tôi để ý thấy người lãnh đạo của công nhân cầm chiếc mũ để ở dưới sàn nhà lên và từ từ đội vào đầu cứ như thể anh ta đang chuẩn bị rời đi. Và cơ hội của tôi đã tới.

“Thưa ông, ông đang ở giữa những người lịch thiệp! Làm ơn hãy bỏ mũ xuống hoặc là mời ông ra khỏi phòng!”

Tôi nhìn chăm chăm vào ông ta. Tất cả mọi người đều im lặng. Kẻ ngang ngược kia đang do dự, nhưng tôi biết dù ông ta có làm cách gì thì cũng đã bị tôi chơi cho một vố. Nếu như ông ta bỏ ra ngoài vì đã không tôn trọng những người có mặt trong buổi họp bằng việc cứ đội mũ trên đầu thì ông ta không phải là một người lịch sự; nếu ông ta ngồi yên đấy và bỏ mũ ra thì ông ta sẽ xấu hổ vì những lời trách mắng của người khác. Tôi không quan tâm ông ta sẽ làm cách nào vì chỉ có hai lựa chọn mà cả hai thì đều là bất lợi. Ông ấy đã bị rơi vào bẫy của tôi. Ông ta từ từ bỏ mũ ra và để xuống sàn. Sau đó, trong suốt cuộc họp ông ấy chẳng nói năng gì.

Sau này, người ta nói với tôi là ông ta phải rời khỏi vị trí lãnh đạo. Các công nhân rất lấy làm hài lòng vì cách xử sự của tôi nên bất đồng cũng được giải quyết êm thấm. Khi chúng tôi đưa ra tỷ lệ sẽ áp dụng trong ba năm, các công nhân chọn ra mười sáu người lập thành một uỷ ban để cùng thảo luận với chúng tôi. Thời gian đầu, chúng tôi đã đạt được một số tiến bộ nhất định. Sau đó, tôi thông báo cho mọi người biết vì công việc nên tôi phải quay trở lại New York vào hôm sau. Công nhân hỏi chúng tôi xem họ có thể tăng thêm người vào uỷ ban của họ tất cả là 32 người hay không. Đây chính là dấu hiệu rõ ràng cho thấy sự phân chia cấp bậc trong uỷ ban của họ. Và tất nhiên là chúng tôi đồng ý với lời đề nghị này. Uỷ ban của công nhân từ nhà máy tới gặp tôi tại văn phòng ở Pittsburgh.

Người nói đầu tiên là một trong số những công nhân có khả năng nhất của chúng tôi anh Billy Edwards (tôi biết rất rõ về anh ta; sau này anh ấy đã nắm giữ những vị trí cao trong nhà máy). Anh ta cho rằng tổng số tiền mà họ được hưởng là thoả đáng nhưng tỷ lệ phân chia lại không đều.

Một số ban ngành thì không có vấn đề gì nhưng số khác thì lại không bằng lòng. Hầu hết các công nhân đều đồng ý với tỷ lệ phân chia của nhà máy nhưng khi nói tới bộ phận nào bị chia thiệt thòi thì lại có sự không đồng nhất và điều này thì cũng dễ hiểu. Hai công nhân ở hai bộ

phận khác

nhau thì chẳng bao giờ cho rằng bộ phận của mình được trả xứng đáng. Billy bắt đầu:

“Ông Carnegie, chúng tôi thừa nhận là tổng số tiền tính theo mỗi tấn thép mà chúng tôi nhận được là thoả đáng, nhưng chúng tôi nghĩ rằng số tiền đó không được phân chia đều trong số chúng tôi. Bây giờ ông Carnegie, ông hãy làm phần việc của tôi đi”.

“Từ từ nào, từ từ nào!” Tôi nói: “Làm gì có chuyện này ông Bill. Carnegie này ‘không bao giờ làm việc của người khác’. Làm tranh việc của người khác là một sự xúc phạm không thể tha thứ đối với những công nhân chân chính”.

Mọi người cười to, rồi vỗ tay rồi lại càng cười to hơn.

Tôi cũng cùng cười với họ. Chúng tôi đã làm cho Billy một mẻ nên trò. Tất nhiên, những bất đồng đã được nhanh chóng giải quyết một cách ổn thoả. Đối với các công nhân đấy không phải là chỉ là các vấn đề về tiền bạc.

Đối với công nhân Mỹ cái mà họ cần nhất là họ phải được đối xử tử tế và được phân chia một cách công bằng.

Chủ lao động có thể làm được nhiều điều cho các công nhân mà chẳng phải bỏ ra bao nhiêu tiền của. Trong một cuộc họp tôi đã hỏi mình chúng tôi có thể làm gì cho họ.

Tôi nhớ là chính Billy Edwards đã đứng lên và nói rằng hầu hết công nhân đều mắc nợ các chủ cửa hàng bán lẻ vì họ chỉ được nhận lương theo từng tháng. Tôi nhớ rõ anh ta đã nói như sau:

“Tôi có một cô vợ trẻ có thể xoay xở công việc nội trợ rất tốt. Cứ vào buổi chiều thứ Bảy thứ tư trong tháng, chúng tôi tới Pittsburgh để mua đồ dùng với giá bán buôn để dùng cho cả tháng tới và với giá đó chúng tôi tiết kiệm được một phần ba số tiền. Tuy nhiên, không phải tất cả các công nhân của ông đều làm được như vợ chồng tôi.

Ở đây, các cửa hàng bán với giá rất đắt. Hơn thế nữa họ bán than với giá rất cao. Nếu như ông trả lương cho công nhân cứ hai tuần một lần chứ không phải là mỗi tháng một lần thì điều đó cũng có ích cho những công nhân cần thận chẳng khác gì việc ông tăng thêm 10 hoặc hơn 10% lương cho họ”.

Tôi trả lời, “Anh Edwards, tôi sẽ làm theo những gì anh nói”.

Làm như vậy thì chúng tôi phải tốn thêm sức và tăng thêm nhân viên để phục vụ việc trả lương, nhưng đó chỉ là vấn đề nhỏ. Tôi nghĩ tới việc công nhân phàn nàn về giá cả cao và nghĩ tại sao chính các công nhân lại không mở một cửa hàng hợp tác xã. Vậy là tôi đề nghị nhà máy đồng ý để lo việc mở cửa hàng cho công nhân. Nhà máy đồng ý trả tiền thuê cơ sở để mở

cửa hàng, nhưng yêu cầu các công nhân phải tự nắm cổ phần, quản lý cửa hàng. Kết quả là cửa hàng hợp tác của Braddock đã ra đời. Việc mở cửa hàng này có rất nhiều ý nghĩa to lớn, ít nhất thì nó cũng giúp cho công nhân nhận biết được những khó khăn trong việc kinh doanh.

Vấn đề về giá than đã được khắc phục hiệu quả khi chúng tôi thoả thuận để nhà máy bán than với giá gốc cho chúng tôi để chúng tôi bán cho công nhân theo giá này (theo tôi biết thì chỉ bằng một nửa so với giá bán ở ngoài). Chúng tôi chuyển than tới tận gia đình các công nhân, như vậy họ chỉ phải trả theo giá gốc và giá chuyên chở tới nhà mà thôi.

Lại còn một vấn đề nữa cần phải giải quyết. Chúng tôi để ý thấy việc gửi tiết kiệm khiến công nhân lo lắng vì họ không tin tưởng lắm vào ngân hàng. Hơn thế nữa, vào thời điểm đó chính phủ của chúng tôi không làm giống như ở Anh là đặt các quỹ tiết kiệm tại các bưu điện.

Chúng tôi đề nghị giữ tiết kiệm cho các công nhân với trị giá có thể lên tới hai nghìn đô la và chúng tôi trả lãi suất 6% để khuyến khích việc gửi tiết kiệm. Tiền gửi của công nhân được giữ riêng không dùng vào công việc kinh doanh của nhà máy. Chúng tôi dùng số tiền đó lập thành một quỹ tín dụng và cho chính các công nhân vay nếu họ muốn xây nhà cửa. Tôi cho rằng đây chính là một trong số những cách hữu ích nhất mà chúng tôi làm cho các công nhân muốn gửi tiết kiệm.

Những kiểu nhượng bộ đối với công nhân như vậy chính là một kiểu đầu tư có lợi nhất mà nhà máy làm được, kể cả khi nhìn từ góc độ kinh tế. Đối với công nhân, kiểu đầu tư như vậy còn có lợi hơn cả những tờ trái phiếu mà họ mua của nhà máy. Theo như lời ông Phipps kể thì hai trong số những đối tác của tôi đã nói rằng họ “biết cái tính khí cực đoan của tôi luôn luôn đáp ứng yêu cầu của công nhân, dù đó có là những đòi hỏi vô lý đi chăng nữa”. Tuy nhiên, khi nhìn lại những sự thất bại theo khía cạnh kiểu này thì tôi ước mình đã bị “thất bại” càng nhiều càng tốt. Không một việc đầu tư nào mà mang lại lợi nhuận nhiều như việc đối xử thân thiện với công nhân như những người bạn thật sự.

Trong công việc, tôi đã thấy nhiều sự việc chứng tỏ các rắc rối đối với công nhân không phải lúc nào cũng bắt nguồn từ vấn đề tiền lương. Tôi cho rằng cách tốt nhất để ngăn chặn những bất đồng là phải biết thừa nhận những cống hiến của công nhân, quan tâm tới họ. Cần làm cho họ biết rằng họ được quan tâm một cách thực sự và rằng chính bạn cũng vui mừng vì sự thành công của họ. Tôi có thể nói thật lòng rằng tôi rất thích được gặp gỡ nói chuyện với các công nhân. Không phải lần gặp nào cũng chỉ để nói về những chuyện liên quan tới tiền lương. Chính vì vậy, càng hiểu rõ về họ thì tôi càng thấy quý họ. Họ có hai đức tính sau là rất cởi mở đối với người chủ và họ lại càng cởi mở với nhau hơn.

Công nhân thường chịu lép vế trước các ông chủ của mình. Các ông chủ có lẽ đã quyết định

đóng các xưởng sản xuất; Chủ nhà máy quyết định ngừng việc sản xuất trong một thời gian ngắn. Không có sự thay đổi gì về thói quen, ăn mặc vui chơi của người chủ, cũng không có lo ngại gì về sự thiếu thốn. Đối lập với họ các công nhân phải chịu thiệt thòi nhiều vì bị cắt mất nguồn đảm bảo sống của mình. Công nhân có rất ít tiện nghi sử dụng trong gia đình. Họ không cung cấp nổi cho vợ những nhu cầu cần thiết cho cuộc sống hàng ngày, không đảm bảo cho con có được sức khỏe lành mạnh và người ốm đau thì không được chữa trị đầy đủ. Người cần được bảo vệ không phải là các ông chủ mà chính là những công nhân yếu thế. Nếu ngày mai tôi trở về Pittsburgh làm việc thì tôi không bao giờ phải lo tới những tranh chấp với công nhân. Việc tôi lo lắng và quan tâm nhất ấy là việc quan tâm tới người nghèo, tới các công nhân bị xúi giục dù họ rất tốt bụng. Những việc này sẽ chiếm trọn tâm trí tôi, làm cho tôi phải động lòng thương cảm; và như vậy họ cũng phải cảm động vì những việc tôi làm.

Khi tôi trở về Pittsburgh, năm 1892, sau vụ đình công ở Homestead, tôi tới nhà máy và gặp một số công nhân lớn tuổi. Họ là những người không có dính dáng tới vụ bạo động hồi trước. Họ nói rằng nếu như tôi có ở nhà máy khi ấy thì chẳng bao giờ xảy ra vụ đình công đó. Tôi nói với họ rằng nhà máy đã rất hào phóng với họ khi đồng ý chia cho họ như vậy, đến tôi cũng không thể chia cho họ nhiều hơn mức nhà máy đã đưa ra. Tôi cũng nói rằng trước khi nhận được điện của họ ở Scotland thì Thống đốc bang đã có mặt tại hiện trường cùng với quân đội và yêu cầu phải dùng đến luật pháp để ổn định tình hình. Như vậy, vấn đề sau đó đã nằm ngoài tầm kiểm soát của các đối tác của tôi. Tôi nói thêm:

“Các ông đã bị xúi giục một cách thật tồi tệ. Đáng lẽ ra các ông nên đồng ý với quyết định của các đối tác của tôi.

Họ phân chia như vậy là rất hào phóng. Tôi không nghĩ là tôi có thể chia được cho các anh nhiều như vậy”.

Một trong những công nhân cán đã trả lời tôi:

“Ồ ông Carnegie, đây không chỉ là vấn đề về tiền bạc.

Công nhân có thể để cho ông đá họ nhưng họ không cho phép kẻ khác giật tóc họ”.

Tình cảm chiếm một phần rất lớn trong đời sống thực tế kể cả với tầng lớp công nhân. Những ai không hiểu công nhân thì thường cũng không tin vào chuyện này. Nhưng tôi dám chắc rằng trong số những bất đồng giữa công nhân và chủ lao động thì những tranh chấp phát sinh từ vấn đề tiền lương không chiếm tới một nửa trong đó. Các tranh chấp nảy sinh chủ yếu là do các chủ lao động không đối xử xứng đáng và đánh giá đúng về công nhân.

Cuốn sách Phúc âm về sự giàu có

Sau khi cuốn sách Phúc âm về sự giàu có của tôi được xuất bản⁴⁷, tôi cần tuân thủ những điều mà tôi đã viết trong sách nên tôi không tiếp tục làm giàu nữa. Tôi quyết định ngừng việc tích lũy của cải và bắt đầu thực hiện một nhiệm vụ khó khăn và nghiêm túc hơn đó là phân phát của cải của tôi một cách hợp lý. Mỗi năm lợi nhuận của chúng tôi đạt mức 40 triệu đô la và triển vọng lợi nhuận sẽ tăng thêm trong tương lai là rất lớn. 47 Cuốn Phúc âm về sự giàu có (do công ty Thế kỷ xuất bản năm 1900 ở New York) gồm rất nhiều bài báo viết giữa những năm 1886 và 1899 và được đăng trên Diễn đàn tạp chí Đương thời, bán Nguyệt san, tờ Thế kỷ mười chín và tờ Người thủ lĩnh Scoland. Gladstone muốn được in bài viết trên tờ tạp chí Bắc Mỹ sang tiếng Anh. Nó được đăng trên tờ Ngân quỹ Pall Mall và lấy tên là Phúc âm về sự giàu có. Giám mục của Gladstone là ngài Hugh Price và Tiến sĩ Herman Adler đã chất vấn về bài viết này và ông Carnegie đã trả lời họ.

Thép đã lên ngôi và đánh bật các loại vật liệu yếu thế hơn. Chúng tôi rõ ràng có một tương lai rất sáng lạn phía trước; nhưng cho tới lúc này, tôi nghĩ rằng công việc phân phát tài sản của tôi cũng đủ cho tôi phải bận rộn tới khi tôi về già. Như mọi lần, Shakespeare đã tác động kỳ diệu đến suy nghĩ của tôi và tôi đã nghĩ tới câu nói sau:

“Việc phân phát sẽ chấm dứt dư thừa, Và mỗi người sẽ có đủ để chi tiêu”.

Vào thời điểm này, tháng 3 năm 1901, ông Schwab nói với tôi là ông Morgan có nói rằng ông ta thực sự muốn biết tôi đã muốn nghỉ việc chưa; nếu muốn thì ông ta sẽ có thể thu xếp. Ông ta cũng nói là đã bàn bạc với các đối tác của tôi và họ đã quyết định bán nhà máy vì ông Morgan đã trả với mức giá rất hấp dẫn. Tôi nói với ông Schwab rằng nếu đối tác của tôi muốn bán thì tôi cũng đồng ý. Cuối cùng chúng tôi đã bán nhà máy cho ông Morgan.

Đầu tiên là tôi ủng hộ cho các công nhân trong nhà máy. Những bức thư và bài viết sau sẽ nói rõ về món quà này:

New York, N. Y. 12/3/1901.

Nhân dịp nghỉ việc, tôi dành tặng bốn triệu trái phiếu năm phần trăm đặt cọc đầu tiên để tỏ lòng biết ơn sâu nặng đối với những công nhân đã giúp tôi có được thành công như ngày hôm nay. Số tiền này dùng để trợ giúp cho những người gặp phải tai nạn và trợ cấp một khoản nhỏ cho những người cần tới sự giúp đỡ khi về già.

Ngoài ra, tôi cũng tặng một triệu trái phiếu loại này để tôn tạo và duy trì hoạt động của các

thư viện, hội trường mà tôi đã xây cho công nhân.

Để đáp lại, các công nhân Nhà máy Homestead đã gửi cho tôi bức thư sau:

Munhall, Pa. 23/2/1903.

Ông ANDREW CARNEGIE

New York, N. Y.

Thưa ngài:

Chúng tôi, những công nhân nhà máy thép Homestead, mong rằng qua bức thư này và thông qua Ủy ban của chúng tôi có thể gửi tới ông lời đánh giá cao vì những việc quảng đại ông đã làm khi thành lập “Quỹ hỗ trợ Andrew Carnegie”. Trong tháng trước, chúng tôi đã có được bản báo cáo về tình hình hoạt động của quỹ này. Chúng tôi không thể nói hết được sự cảm phục vì mối quan tâm mà ông luôn dành cho công nhân. Chúng tôi tin rằng “Quỹ hỗ trợ Andrew Carnegie” là quỹ mang lại phúc lợi nhiều nhất cho các công nhân. Mỗi người chúng tôi đều thấy rằng những người phải sống trong cảnh tối tăm và thất vọng đã thấy được ánh sáng, hy vọng và niềm tin trong cuộc sống.

Chân thành cảm ơn:

HARRY F. ROSE, thợ cán

JOHN BELL, JR, thợ rèn

J. A. HOTTON, người quản lý giờ giấc

WALTER A. GREIG, thợ điện

HARY CUSACK, quản lý kho

Các công nhân lò Lucy tặng tôi chiếc đĩa bạc rất đẹp có khắc những dòng sau:

QUỸ ANDREW CARNEGIE

LÒ LUCY

Vì lợi ích công nhân Công ty Carnegie, ông Carnegie với tấm lòng quảng đại của mình đã lập “Quỹ Andrew Carnegie” nên tại buổi họp đặc biệt của công nhân lò Lucy, chúng tôi đồng lòng muốn gửi tới ông Carnegie sự biết ơn chân thành và chúng tôi đánh giá cao những việc làm cao cả của ông. Hơn thế nữa, công nhân đều mong muốn và cầu mong cho ông sống lâu để tận mắt chứng kiến thành quả từ những việc làm tốt đẹp của ông. JAMES SCOTT, chủ tịch

LOUIS A. HUTCHINSON, thư ký

JAMES DALY

R. C. TAYLOR Ủy ban

JOHN V. WARD

FREDERIC VOELKER

JOHN M. VEIGH

Tôi nhanh chóng phải sang châu Âu và như thường lệ, một số đối tác của tôi không thể tiễn tôi ra tận tàu nên đã tạm biệt tôi. Nhưng than ôi! Tôi cảm thấy lần này khác quá! Chúng tôi nói và làm tất cả những gì có thể. Một sự thay đổi thực sự đã diễn ra. Tôi nhận thấy rõ điều này. Sự thay đổi thực sự sâu sắc nên trong lời tạm biệt có cái gì đó cũng giống như lời tiễn biệt vậy.

Vài tháng sau, khi trở lại New York, tôi cảm thấy mình hoàn toàn lạc lõng. Tuy nhiên, tôi cũng rất vui khi nhìn thấy một vài “cậu bạn” đang đứng trên bờ chào đón tôi.

Họ vẫn là những người bạn cũ nhưng lần này hoàn toàn khác so với trước đây. Tôi không còn đối tác nữa song tôi vẫn còn những người bạn. Đây giống như một sự mất mát to lớn đối với tôi, nhưng tôi đã vượt qua được sự trống trải này. Bây giờ tôi phải thực hiện nhiệm vụ của riêng mình, phân phát số tài sản dư dật của tôi một cách khôn ngoan và hợp lý. Công việc này sẽ làm cho tôi cảm thấy rất hứng thú.

Một hôm tôi tình cờ nhìn thấy dòng chữ sau trong tờ báo có giá trị nhất, tờ Người Mỹ gốc Scotland. Đây là tờ mà tôi đã đọc được rất nhiều điều có ý nghĩa. Dòng chữ như sau:

“Chúa đã gửi chỉ cho người ta dệt vải”.

Tôi cảm thấy như thể lời này được viết trực tiếp cho tôi. Tôi luôn suy nghĩ về điều này và quyết định ngay lập tức dệt tấm vải của mình. Quả thực Chúa đã gửi cho tôi những sợi chỉ phù hợp nhất. Và Tiến sĩ J. S Billings, người phụ trách các thư viện công cộng của New York tìm đến với tôi như là người trợ giúp của Chúa. Ngay lập tức tôi đã trao cho ông ta 1. 250.000 đô la để xây dựng 68 thư viện chi nhánh, dự tính số thư viện này sẽ tặng cho thành phố New York. Sau đó, tôi cũng tặng cho Brooklyn 20 thư viện nữa.

Như tôi đã nói, cha tôi là một trong năm người đầu tiên ở Dunfermline đã hợp tác trưng bày sổ sách ít ỏi của mình cho những người kém may mắn hơn được sử dụng. Tôi làm theo những gì cha tôi đã làm bằng việc tặng cho thành phố quê hương của tôi một thư viện - đây là thư viện mà mẹ tôi đã đặt viên đá móng đầu tiên. Như vậy, thư viện công cộng này thực sự là món quà đầu tiên mà tôi đã tặng. Sau lần trao tặng này, tôi lại tặng cho thành phố Allegheny một thư viện công cộng và tòa nhà hội trường. Thành phố này chính là quê hương đầu tiên của tôi ở Mỹ. Tổng thống Harrison đã đối xử rất tốt với tôi khi cùng tôi từ New York đến khai

trường các thư viện và hội trường mà tôi trao tặng. Sau dịp này, Pittsburgh cũng xin một thư viện và tôi cũng cho. Tôi còn xây nhà bảo tàng, phòng tranh, các trường kỹ thuật và trường Margaret Morrison cho nữ thanh niên để tặng cho Pittsburgh. Vào ngày 5/11/1895, những tòa nhà này được khai trương đưa vào hoạt động. Ở Pittsburgh, tôi đã kiếm được rất nhiều và tôi cũng đã bỏ ra 24 triệu đô la để dùng vào việc xây dựng những thư viện và các tòa nhà khác ở đây⁴⁸. Những gì tôi trao tặng vào đây chẳng thấm vào đâu so với những gì tôi nhận được. Trao tặng cho Pittsburgh là điều hoàn toàn nên làm.

Món quà lớn thứ hai tôi tặng là việc xây dựng Viện Carnegie ở Washington. Ngày 28/1/1902, tôi đã bỏ ra 10 triệu đô la bằng trái phiếu 5%, số này đã được thêm vào đủ để nâng tổng số giá trị tiền mặt lên 25 triệu đô la. Tổng số giá trị quà tặng cho Viện Carnegie ở Pittsburgh lên tới 28 triệu đô la.

Số 48 tăng thêm được tính theo bảng kết quả giá trị trái phiếu đạt được. Tôi rất muốn được tham vấn Tổng thống Roosevelt⁴⁹ về chuyện này và nếu có thể thì sẽ đề nghị Ngoại trưởng là ông John Hay làm Chủ tịch viện. Ông John Hay rất sẵn lòng đảm nhận vị trí này. Các bạn bè cũ của tôi là S. Hewitt, Tiến sĩ Billings, William E. Dodge, Elihu Root, Đại tá Higgison, D. O. Mills, Tiến sĩ Weir Mitchell cùng một số người khác làm giám đốc để trợ giúp cho Chủ tịch Viện.

49 Franklin Delano Roosevelt (30/1/1882 - 12/4/1945) là Tổng thống thứ 32 của nước Mỹ từ năm 1933 - 1945.

Khi tôi đưa bảng danh sách những người có khả năng và đồng ý đảm nhận các chức vụ trong Viện cho Tổng thống Roosevelt xem, ông ta nói: “Anh không thể kiếm đâu ra một danh sách hoàn hảo hơn thế này”. Ông ta rất ủng hộ việc thành lập Viện và đã thông qua một đạo luật của Quốc hội ngày 28/4/1904 với nội dung như sau:

Việc thành lập Viện nhằm thúc đẩy việc nghiên cứu, khảo sát, đánh giá rộng rãi và chuyên sâu, thúc đẩy ứng dụng tri thức để nâng cao đời sống của nhân dân và đặc biệt là để thực hiện, trợ giúp nghiên cứu trong các ngành khoa học, văn học hoặc nghệ thuật, cuối cùng là để hợp tác với nhà nước, các trường đại học, cao đẳng, trường kỹ thuật, các tổ chức xã hội và các cá nhân.

Những thành tích của Viện được rất nhiều người biết tới thông qua các tạp chí phát hành nên việc liệt kê chi tiết các thành tích ra đây là không cần thiết. Tuy nhiên, tôi có thể kể ra hai trong số những thành tựu tiêu biểu mà nó đạt được. Viện chúng tôi đang thực hiện cuộc khảo sát trên khắp thế giới bằng loại thuyền gỗ và đồng có tên là “Carnegie” để sửa chữa những sai lầm trong các cuộc khảo sát trước đây. Chúng tôi đã phát hiện nhiều chuyển khảo sát đại dương trước đây đã mắc phải nhiều sai lầm do sự sai lệch của la bàn. Đồng thì không có từ tính trong khi sắt và thép lại có từ tính rất cao. Như vậy chứng tỏ những khảo sát trước đây rất dễ

nhầm lẫn. Một trường hợp điển hình là việc tàu Cunard bị mắc cạn ở gần Azores. thuyền trưởng Peters của tàu “Carnegie” cho rằng nên kiểm tra trường hợp mắc cạn này và phát hiện ra thuyền trưởng của con tàu xấu số kia đã đi theo lộ trình trên bản đồ hải quân. Do vậy, anh ta không phải là người có lỗi. Chính những khảo sát lộ trình ban đầu đã sai. Cuối cùng, những sai lầm gây ra do sự sai lệch của la bàn đã được nhanh chóng khắc phục.

Đây chỉ là một trong số rất nhiều đỉnh chính mà chúng tôi đã báo cho các nước có giao thông đường thủy trên biển. Những lời cảm ơn của họ là phần thưởng quý giá đối với chúng tôi. Qua những món quà trao tặng, tôi hy vọng thế hệ trẻ sau chúng tôi một ngày nào đó có thể đáp trả được, ít nhất là ở một chừng mực nào đó những gì mà họ đã nhận được từ những người đi trước. Điều làm tôi thấy thỏa mãn nhất là khi thấy rằng ở một khía cạnh nào đó họ đã bắt đầu làm được những gì mà tôi trông đợi. Ngoài việc phục vụ bằng loại tàu “Carnegie” khảo sát di động trên khắp thế giới, chúng tôi còn có một trạm quan sát cố định trên đỉnh Wilson ở California tại độ cao 5886 feet. Giáo sư Hale chịu trách nhiệm quản lý và làm

việc ở đây. Có một năm ông ta tham dự buổi họp mặt của các nhà chiêm tinh học hàng đầu tại Roma. Ông ta đã công bố một số khám phá trong nghiên cứu của mình nên những người có mặt ở đó đã quyết định lần họp năm sau sẽ tổ chức tại đỉnh Wilson. Và năm sau, họ đã họp ở đây.

Khi ấy đỉnh Wilson là một đỉnh độc nhất vô nhị. Các máy ảnh đặt ở độ sâu 72 feet dưới lòng đất có thể chụp được hình ảnh các ngôi sao mới. Lần chụp thứ nhất, chúng tôi phát hiện được một số hành tinh mới. Tôi cho là 16 hành tinh đã được phát hiện. Lần thứ hai, chúng tôi chụp được 60 hành tinh mới. Lần thứ ba, được khoảng hơn một trăm hành tinh và một vài hành tinh còn lớn hơn mặt trời tới 20 lần. Một số hành tinh ở rất xa, phải tới tám năm ánh sáng. Những khám phá này khiến chúng ta phải cúi đầu mà thừa nhận “những gì chúng ta biết thì chẳng là gì so với cái ta chưa biết!”. Khi chúng tôi thay loại kính lớn gấp ba lần so với loại hiện hành, những gì chúng tôi thấy thật là kỳ diệu! Tôi chắc rằng nếu có loài nào đó sống ở trên mặt trăng thì chắc chắn chúng tôi sẽ trông thấy nó rõ ràng.

Nhiệm vụ thứ ba là việc tôi lập Quỹ Anh hùng. Đây là quỹ mà tôi rất quan tâm. Tôi đã nghe về vụ tai nạn nghiêm trọng tại một mỏ than gần Pittsburgh và về việc người quản lý cũ là ông Taylor dù sau này đã tham gia vào công việc khác nhưng vẫn vội vàng tới hiện trường để hy vọng có thể giúp được ai đó trong vụ tai nạn. Ông kêu gọi những người tình nguyện và họ đã hăng hái làm theo ông. Ông dẫn họ xuống mỏ để cứu những người đang mắc kẹt ở dưới. Nhưng than ôi, người lãnh đạo anh dũng đã hy sinh ngay dưới mỏ đó.

Tôi không thể không nghĩ tới câu chuyện này. Ông Richard Watson Gider là người bạn thân

thiết của tôi đã gửi cho tôi bài thơ đầy ý nghĩa sau. Tôi đã đọc lại vào buổi sáng sau vụ tai nạn và quyết định lập Quỹ Anh hùng.

Thời hòa bình

“Người ta nói rằng: khi trống trận và tiếng reo hò

Không còn vang lên nữa, ồ, thì cũng không còn

Dòng dõi anh hùng trên cõi đời này

Nhưng lời này đâu còn chi ý nghĩa khi cánh tay bé nhỏ

Vung lên chiến thắng gã khổng lồ ngang ngược

Đã ức hiếp người yếu thế lâu nay.

Những người vợ mặt mày tê tái

Lặng đứng im trước tai ương của chồng;

Đứa con thơ lặng mình không cựa quậy

Kéo mình đau càng làm mẹ đau hơn;

Người trí thức vốn hiền lành cũng đứng lên thách thức

Bất chấp sự phản đối của hội đồng tôn giáo để tôn vinh danh

hiệu vĩ đại;

Người anh hùng nhân dân giữa thời hòa bình,

Cả thế giới đều tôn vinh ca ngợi;

Người bé nhỏ dám hy sinh thân mình

Mong cứu lấy bao người trong gian nguy”.

Tôi đã lập Quỹ Anh hùng với số tiền năm triệu đô. Số tiền này được dùng để thưởng cho những người có hành động anh hùng, dũng cảm trong cuộc sống. Ngoài ra còn được dùng để hỗ trợ cho gia đình có những người anh hùng đã hy sinh hết mình vì phục vụ hoặc cứu những người đồng đội. Quỹ này cũng hỗ trợ cho các chủ lao động hoặc những người khác trong việc ủng hộ gia đình có những người thân bị thương vong vì tai nạn. Ngày 15/4/1904, Quỹ Anh hùng được thành lập và tỏ ra có hiệu quả ngay từ buổi đầu. Tôi có ý định lập quỹ này từ lâu dù không ai gợi ý cho tôi. Theo tôi biết thì chưa có một ai có ý tưởng về việc lập quỹ này; như vậy nó chính là “đứa con ruột của tôi”. Sau này, tôi mở rộng phạm vi hoạt động của quỹ sang cả quê hương của tôi là nước Anh. Trụ sở quỹ được đặt ở Dunfermline và các hoạt động

của nó do Ủy viên nghiệp đoàn Carnegie Dunfermline điều hành. Công việc điều hành đã mang lại nhiều thành quả tốt đẹp.

Quỹ Anh hùng dần dần mở rộng hoạt động sang cả Pháp, Đức, Italia, Bỉ, Hà Lan, Na Uy, Thụy Điển, Thụy Sĩ và Đan Mạch.

Vua Edward của nước Anh có ấn tượng rất tốt về tình hình hoạt động của quỹ này. Ông ta đã gửi cho tôi bức thư viết tay sau để ca ngợi quỹ này cũng như những quà tặng khác mà tôi dành cho quê hương tôi.

Tôi rất vui mừng vì nhận được bức thư này và đây là nội dung của nó.

Lâu đài Windsor, ngày 21/11/1908

Kính gửi ông Carnegie;

Từ lâu tôi đã muốn gửi tới ông lòng mến mộ của tôi vì những việc làm hào phóng của ông đối với nhân dân ở đất nước này, và cũng chính là quê hương ông. Việc ông quan tâm để đảm bảo rằng những món quà ông trao tặng sẽ được dùng vào đúng mục đích còn có ý nghĩa lớn lao đáng ca ngợi hơn là giá trị của món quà. Tôi muốn nói với ông rằng tôi đánh giá cao và ghi nhận những việc làm cao cả quảng đại của ông và những dịch vụ có ý nghĩa lớn lao có thể mang lại lợi ích cho đất nước.

Tôi hy vọng ông sẽ vui lòng nhận bức chân dung của tôi mà tôi đang gửi tới cho ông như là một món quà nhỏ thể hiện tấm lòng biết ơn của tôi.

Hãy tin ở tôi, ông Carnegie thân mến.

Kính thư

EDWARD R. I

Lúc đầu, một số tờ báo ở Mỹ còn nghi ngờ về giá trị của Quỹ Anh hùng và người ta đã chỉ trích bản báo cáo hàng năm đầu tiên của quỹ này. Tuy nhiên, mọi chuyện giờ đã khác. Giờ đây tất cả mọi người đều rất ủng hộ những hoạt động của quỹ. Nó đã chiến thắng và mong sao nó sẽ tồn tại thật lâu trước khi người ta mất hết niềm tin vào nó!

Người anh hùng trong thời quá khứ man di sẽ phải đánh thương hoặc giết chết đồng loại thì mới được coi là anh hùng; trong thời văn minh ngày nay, anh hùng phải là người phục vụ hoặc là cứu giúp đồng loại. Đây chính là sự khác biệt của sức mạnh tinh thần với sức mạnh cơ bắp, sự khác biệt giữa thời đại văn minh và thời kỳ mông muội. Những kẻ dã man tàn bạo thì sẽ nhanh chóng bị diệt vong vì chúng ta cuối cùng cũng đã thấy những kẻ tàn sát lẫn nhau thì cũng giống như những kẻ ăn thịt lẫn nhau vậy. Tuy nhiên, người anh hùng trong thời đại

văn minh sẽ không bao giờ đi vào quên lãng, miễn là còn có người tồn tại trên trái đất này. Những việc làm anh hùng của họ cũng giống như việc làm của thần thánh, người ta sẽ không bao giờ quên. Quỹ Anh hùng hoạt động chủ yếu như là một quỹ trợ cấp. Bây giờ nó đã trợ cấp được cho một số người, một số anh hùng, những người vợ góa hay là con cái của các anh hùng. Lúc đầu người ta đã nhận thức sai lầm một cách kỳ lạ về quỹ này. Một số người cho rằng mục đích của quỹ là để khuyến khích người ta làm những việc anh hùng và rằng những việc này chỉ nhằm để được khen thưởng. Tôi không bao giờ nghĩ như vậy. Đây quả là một ý nghĩ lỗ bịch. Anh hùng thật sự không màng chi tới khen thưởng.

Họ suy nghĩ và hành động chỉ vì đồng loại đang gặp nguy hiểm mà không nghĩ gì cho bản thân. Quỹ này chỉ trợ cấp hoặc hỗ trợ cho người có hành động anh hùng thực sự mà vì làm thế mà anh mang thương tật hoặc cho người thân của những anh hùng đã hy sinh để cứu tính mạng của người khác. Quỹ Anh hùng đã có một khởi đầu tốt đẹp và khi người ta hiểu rõ mục đích và sự phục vụ của nó thì sẽ càng được mọi người ủng hộ hoan nghênh.

Hiện nay trên danh sách Quỹ Anh hùng ở Mỹ của chúng tôi có 1430 anh hùng hoặc gia đình của họ được trợ cấp.

Quỹ giáo dục và quỹ hưu trí

Việc tôi lập quỹ hưu trí trị giá 15 triệu đô la dành cho các giáo sư đại học có tuổi (Quỹ Carnegie vì sự tiến bộ của ngành sư phạm) vào tháng 6 năm 1905 - món quà quan trọng thứ tư có ý nghĩa quan trọng đối với tôi - đòi hỏi tôi phải tuyển chọn 25 uỷ viên từ các chủ tịch học viện giáo dục của Mỹ vào Ban quản trị. Khi 24 vị này, vị còn lại là Chủ tịch Harper của Đại học Chicago vắng mặt vì bị ốm, gặp tôi tại nhà để bàn về việc quản lý, tôi có cơ hội được tiếp xúc với những người sẽ trở thành bạn bè thân thiết của mình. Ông Frank A. Vanderlip ngay từ ngày đầu đã cho thấy khả năng phục vụ tuyệt vời của mình vì ông đã có được những kinh nghiệm quý báu khi làm việc với Tổng thống Washington. Chủ tịch của chúng tôi, Tiến sĩ Henry S. Pritchett, là một người không thể thiếu được đối với quỹ này.

Tôi quan tâm rất nhiều tới quỹ tài trợ này. Tôi biết rằng nhiều người sẽ sớm được hưởng lợi từ quỹ này như tôi. Tôi tin rằng họ xứng đáng với công lao và đóng góp của họ. Trong tất cả các nghề, giáo dục là một nghề có lẽ ít được đối xử công bằng nhất và có thể là được trả lương ít nhất mặc dù nó có thể xếp ngang hàng với những nghề cao quý nhất. Những người làm công tác giáo dục đã cống hiến cả đời cho thế hệ trẻ, nhưng chỉ nhận được khoản thù lao rẻ mạt. Lần đầu tiên khi tôi đảm nhận chức vụ thành viên trong ban quản trị của đại học Cornell, tôi bị sốc khi được biết lương của các giáo sư rất thấp. Nó có khi còn ít hơn so với lương một số thư ký của tôi. Như vậy thì họ không thể nào có thể dành dụm được gì khi về già. Chính vì lý do này mà các trường đại học không có quỹ hưu trí buộc phải giữ lại những người không còn khả năng hoặc là không còn đáp ứng được tiêu chuẩn giảng dạy. Như vậy sự hữu ích của quỹ này thì không còn phải nghi ngờ gì nữa. Danh sách đầu tiên của những người được trợ cấp đã khẳng định rõ điều này. Danh sách đó có tên những người được cả thế giới biết tới. Họ đã có những cống hiến quý báu cho kho tàng tri thức nhân loại. Một trong số những người được trợ cấp hoặc có khi là các bà vợ góa của họ đã viết cho tôi những bức thư rất cảm động. Tôi sẽ giữ những bức thư này vì tôi biết lúc cảm thấy buồn phiền, tôi có thể tìm được niềm vui khi đọc lại chúng.

Bạn tôi là ông Thomas Shaw (giờ là Nghị sĩ Shaw) ở Dunfermline đã viết một bài báo cho tờ tạp chí Anh nói rằng nhiều người nghèo ở Scotland không thể đóng nổi học phí để cho con theo học đại học mặc dù một số người đã hy sinh hết mình cho con cái được học hành.

Sau khi đọc bài báo của ông Shaw, tôi nảy ra ý định trao tặng mười triệu trái phiếu 5%. Một nửa trong số 104.000 đô la lợi tức hàng năm từ số trái phiếu trên sẽ dùng để trả học phí cho những sinh viên xứng đáng và nửa còn lại sẽ dùng vào việc nâng cấp các trường đại học.

Khi đọc nội dung của quỹ này, Bá tước Elgin cảm thấy không yên tâm khi chịu trách nhiệm về một quỹ không cụ thể và không chặt chẽ. Ông muốn biết nhiệm vụ cụ thể của ông là gì. Thực tế là tôi đã trao quyền cho đa số các uỷ viên trong ban quản trị. Họ có quyền thay đổi đối tượng thụ hưởng và phương thức xin trợ cấp phòng trường hợp sau này các thành viên đều cho rằng mục đích và phương pháp đã được quy định cho các trường đại học ở Scotland sẽ trở thành lỗi thời và không cần thiết trong thời đại mới. Ông Balfour người Burleigh đồng tình với Bá tước và Thủ tướng Balfour cũng nghĩ như vậy. Thủ tướng nói rằng trước đây ông chưa bao giờ nghe thấy ai lập di chúc mà lại sẵn sàng trao cho người khác lắm quyền như vậy. Ông ta hỏi lý do mà tôi đã làm như thế.

“Ồ”, tôi nói, “thưa ngài Balfour, tôi chưa bao giờ thấy một tổ chức nào có thể làm luật cho thế hệ tương lai. Thực tế trong nhiều trường hợp, có những người cố gắng làm luật cho chính thế hệ của họ ở hiện tại cũng không thành công nữa là”.

Mọi người cùng với thủ tướng đều cười và sau đó ông nói:

“Ông nói đúng, nói rất đúng. Tôi cho rằng ông là người trao tặng đầu tiên có được cái nhìn khôn ngoan kiểu này”.

Tôi đề xuất rằng đa số các thành viên đều có quyền nhưng Nghị sĩ Balfour đề nghị rằng số người có quyền quyết định tới các vấn đề liên quan của quỹ không nên nhiều hơn hai phần ba số thành viên. Bá tước Elgin đồng ý và mọi người cùng tán thành. Tôi chắc chắn rằng đó là một quyết định hết sức đúng đắn và sau này nó sẽ chứng tỏ điều đó. Tất cả các phần quà có giá trị lớn của tôi về sau cũng được trao tặng theo cách nói trên. Trong tương lai, cách làm này sẽ cho thấy tính hiệu quả của nó. Bá tước Elgin ở Dunfermline không còn e ngại việc ông sẽ trở thành Chủ tịch của quỹ này. Khi tôi nói với Thủ tướng Balfour rằng tôi hy vọng Elgin sẽ đảm nhận trách nhiệm làm Chủ tịch thì ông ta trả lời ngay: “Ông không thể tìm được ai phù hợp hơn thế ở nước Anh này”.

Tất cả chúng tôi đều đồng ý với quyết định trên. Vấn đề là: chúng tôi phải tìm đâu ra những người có khả năng tương ứng với Bá tước?

Việc tôi được bổ nhiệm làm Hiệu trưởng Đại học St.

Andrews năm 1902 là một sự kiện rất quan trọng trong cuộc đời tôi. Tôi được tham gia vào môi trường đại học mà trước đây, tôi là một kẻ xa lạ. Cuộc gặp lần đầu tiên của tôi với khoa, đặc biệt là lúc tôi ngồi vào chiếc ghế cũ của các vị Hiệu trưởng tiền nhiệm đáng kính đã đảm nhiệm vị trí này trong suốt gần 500 năm qua kể từ khi trường Andrews thành lập, đã để lại trong tôi ấn tượng sâu sắc. Tôi đọc nhiều bài phát biểu của các vị hiệu trưởng trước đây

để chuẩn bị cho bài phát biểu của tôi. Có một đoạn phát biểu đáng chú ý nhất mà tôi đọc được trong bài phát biểu của Hiệu trưởng Stanley là việc ông đã khuyên các sinh viên “đọc Burns để tìm ra thần học của bạn”. Đó là điều mà một chức sắc và một người yêu quý Nữ hoàng Victoria nên trình bày với các sinh viên của Đại học John Knox rằng đây là dấu hiệu cho thấy thần học đã phát triển như thế nào qua năm tháng. Những quy tắc ứng xử cao đẹp nhất có trong thơ của Burns. Quy tắc thứ nhất đó là: “Tự vấn lương tâm luôn làm ta sợ hãi”. Tôi coi điều này là phương châm sống đầu tiên của đời tôi. Và thứ hai là:

“Nỗi sợ hãi địa ngục và giá treo cổ

Sẽ khiến kẻ tội lỗi biết cải tà quy chính;

Nơi bạn cảm thấy giữ được danh dự

Hãy lấy đó làm giới hạn”.

Bài diễn văn của Hiệu trưởng John Stuart Mill với các sinh viên trường St. Andrew rất đáng chú ý. Ông mong muốn cống hiến hết khả năng của mình cho các sinh viên. Việc ông quan tâm tới âm nhạc như là phương thức để có một đời sống thanh cao và niềm vui thuần khiết là điều rất cao quý. Đó cũng chính là kinh nghiệm riêng của tôi.

Việc các hiệu trưởng của bốn trường đại học ở Scotland cùng với vợ hoặc con gái được mời đến họp mặt một tuần ở Skibo khiến tôi và bà Carnegie rất hài lòng. Cuộc gặp mặt đầu tiên có sự tham dự của Bá tước Elgin là chủ tịch của Quỹ tín dụng các trường đại học Scotland, và ngài Balfour người Burleigh, Bí thư Scotland và phu nhân Balfour. Sau đó, “tuần lễ hiệu trưởng” trở thành phong tục của chúng tôi. Các hiệu trưởng đều trở thành bạn bè với nhau và do vậy họ có được tiếng nói chung với nhau. Đây là điều tốt với các trường đại học và một tinh thần hợp tác đã được khuyến khích. Hiệu trưởng Lang cầm tay tôi, khi rời khỏi cuộc gặp mặt lần đầu tiên, và nói:

“Hiệu trưởng các trường đại học Scotland phải mất tới 500 năm mới có thể học được cách bắt đầu nhiệm kỳ của mình như thế nào. Gặp gỡ nhau trong một tuần như vậy là một giải pháp”.

Tôi rất lấy làm cảm kích vì lại được các sinh viên bầu vào vị trí Hiệu trưởng nhiệm kỳ hai mà không hề có một sự tranh cãi nào. Tôi rất thích “Buổi tối của hiệu trưởng”. Đây là buổi mà các sinh viên đã dành cho tôi. Họ không mời thêm bất cứ thành viên nào trong khoa tới tham dự. Chúng tôi luôn luôn có những thời gian vui vẻ bên nhau. Sau buổi tối đầu tiên, Hiệu trưởng Donalson trao cho tôi bản nhận xét ngài Bí thư gửi cho ông: “Hiệu trưởng nào đó quở trách chúng tôi, hiệu trưởng nào đó nói bóng gió với chúng tôi, cả hai đều quan cách nhưng ông Carnegie thường ngồi giữa chúng tôi và trò chuyện với chúng tôi”.

Tôi thường quan tâm tới vấn đề trợ giúp cho các viện giáo dục cao cấp hơn. Tuy nhiên, tôi cho rằng các trường đại học chính của chúng tôi như trường Harvard và Columbia với số lượng sinh viên có khoảng từ năm tới mười nghìn sinh viên⁵¹ là đủ nhiều rồi; việc tăng thêm sinh viên là không hợp lý; các viện nhỏ hơn (đặc biệt là các trường cao đẳng) cần được giúp đỡ nhiều hơn và việc sử dụng nguồn của cải dư dật để trợ cấp cho các trường này sẽ hiệu quả hơn. Vậy là sau đó tôi đã quyết định làm theo dự tính này và thấy hài lòng vì đó là một quyết định khôn ngoan. Sau này, chúng tôi thấy rằng quỹ giáo dục tuyệt vời của ông Rockefeller, Ban giáo dục phổ thông và chính chúng tôi đều đang hoạt động trong lĩnh vực mang lại nhiều lợi ích này nhưng vì không có sự tư vấn nên đôi khi kết quả không như mong đợi. Ông Rockefeller muốn tôi tham gia vào uỷ ban của ông và tôi đồng ý. Việc hợp tác có lợi cho cả hai bên và hiện giờ chúng tôi đang làm việc rất ăn ý.

Quỹ trợ cấp mang tên Giáo sư Stanton của Khoa kinh tế Đại học Kenyon ở Ohio được thành lập để ghi nhận công ơn của ông Edwin M. Stanton. Khi tôi còn là một cậu bé ở Pittsburgh, ông đã rất tử tế chào đón tôi lúc tôi chuyển điện tín cho ông. Lúc tôi là Trợ lý của Bộ trưởng Scott ở Washington, Edwin rất thân thiện với tôi. Tôi rất vui lòng đặt tên các bạn tôi cho những công trình và các quỹ mà tôi trao tặng ví dụ như: Quỹ Giáo sư Hanna ở Đại học dự bị Miền Tây, Cleveland; Thư viện John Hay ở đại học Brown; Quỹ Elihu Root thứ hai cho Hamilton, Thư viện Bà Cleveland cho Wells. Khi tôi tưởng nhớ tới những người mà tôi đã biết, yêu mến và kính trọng, tôi hy vọng sẽ có thêm những quỹ và công trình như vậy nữa. Tôi cũng muốn Thư viện General Dodge và Thư viện Gayley được xây dựng bằng tiền của tôi, tuy nhiên những người bạn này (General Dodge và Gayley) đã được các trường đại học của họ xây thư viện mang tên họ rồi.

Món quà đầu tiên của tôi cho trường Hamilton có tên là Quỹ Elihu Root. Người có khả năng nhất trong các Bộ trưởng của chúng tôi và theo ý kiến của Tổng thống Roosevelt thì đó là “người khôn ngoan nhất mà ông từng biết” chịu trách nhiệm quản lý quỹ này. Tuy nhiên, người quản lý dường như không có đề cập tình hình của quỹ này cho người có quyền hạn của trường Hamilton. Khi tôi trách anh ta thì anh ta cười và nói rằng: “Ồ, tôi hứa món quà sau ông tặng chúng tôi, tôi sẽ không lừa ông nữa”.

Sai lầm này không lặp lại với món quà thứ hai. Tôi cẩn thận không giao vấn đề này trực tiếp cho ông ta. Quỹ Root của Hamilton⁵² lần này được thiết lập ngoài phạm vi ảnh hưởng của ông. Root là người đàn ông vĩ đại. Ông là người vĩ đại nhất trong những người vĩ đại vì ông là con người rất tài giỏi và lại rất mực giản dị. Tổng thống Roosevelt tuyên bố rằng ông sẽ bỏ bằng tay và đầu gối từ Nhà trắng tới tận thủ đô nếu điều đó có thể đảm bảo việc bổ nhiệm ông Root vào vị trí Tổng thống với nhiều triển vọng thành công. Người ta cho rằng ông không

có lợi thế vì ông đã từng tư vấn cho các tập đoàn, hơi có tính mỉa mai, quá giản dị và khiêm tốn nên khó thuyết phục được người nghe⁵³. Đảng của ông đã quyết định sai lầm khi không ủng hộ ông Root.

Tôi rất hài lòng và vui sướng vì có liên hệ với Viện Hampton và Tuskegee. Các viện này đã tôn vinh người da màu mà trước đây chúng tôi bắt làm nô lệ. Việc tôi được quen biết ông Booker Washington là một vinh hạnh rất lớn lao. Tất cả chúng ta phải bỏ mũ, nghiêng mình kính cẩn trước một con người không chỉ đã tự giải thoát mình khỏi kiếp nô lệ mà còn giúp cho hàng triệu đồng bào của mình có một cuộc sống cao đẹp hơn. Một vài ngày sau khi tôi trao món quà trị giá 600.000 đô la cho Tuskegee, Chủ tịch Washington gọi tôi tới và hỏi liệu ông có thể đưa ra một đề nghị được không. Tôi trả lời: “Tất nhiên rồi”.

Năm 1920, tại cuộc gặp Tưởng nhớ cuộc đời và sự nghiệp của Andrew Carnegie tổ chức vào ngày 25 tháng 4 tại tòa nhà Hội cơ khí ở New York, ông Root có bài phát biểu nói về ông Carnegie như sau: “Ông là người thuộc dòng dõi những nhà dựng nước vĩ đại. Ông biến sự phát triển của nước Mỹ thành một kỳ quan thế giới. Ông ấy là người tử tế nhất mà tôi được biết. Sự giàu có không hề làm con tim ông chai cứng, cũng không làm cho ông quên ước mơ tuổi trẻ của mình. Ông là một người tử tế, đầy lòng thương người, luôn cảm thông với người khác và có những động cơ làm việc thật cao cả. Tôi mong muốn tất cả những người nghĩ rằng ông là người giàu có cho người khác của cải vì mình không cần tới nữa biết thêm hàng trăm việc tốt đẹp mà ông đã làm không ai hay biết”.

“Ông đã rất tử tế khi quy định một khoản tiền trong quỹ ấy để chu cấp riêng cho vợ chồng tôi sau này.

Chúng tôi rất lấy làm biết ơn nhưng ông Carnegie này, chúng tôi thực sự là không cần tới nhiều đến vậy nhưng đối với đồng bào của tôi thì đó là cả một gia tài. Một số người có thể cho rằng tôi không còn là một người nghèo phục vụ mọi người mà không hề nghĩ tới chuyện tiết kiệm tiền nữa. Liệu ông có phản đối khi thay đổi điều khoản mà ông đưa ra bằng cách rút bớt khoản tiền ông dành cho tôi và chỉ để lại cho chúng tôi “một khoản phù hợp” được không? Tôi sẽ đặt niềm tin vào các uỷ viên trong Ban quản trị. Bà Washington và bản thân tôi chỉ cần ít thôi”.

Tôi đã làm vậy. Tuy nhiên, khi ông Baldwin muốn hỏi bức thư gốc, ông ta nói với tôi rằng ông Washington đã không đồng ý. Bức thư gửi cho ông ta thì ông ta sẽ giữ mãi. Ông ta sẽ cất nó vào một nơi riêng biệt còn bức thư thay thế thì ông cất vào trong tập hồ sơ.

Đây là tính cách của một nhà lãnh đạo dân tộc. Thật chưa có một người anh hùng nào mà lại hy sinh quên mình vì người khác nhiều như ông: Ông ấy là người có tất cả các đức tính cao đẹp.

Chỉ cần biết được những con người tốt đẹp và cao cả như ông cũng khiến cho người ta trở nên tốt

đẹp hơn -bản chất con người ở mức độ cao quý nhất cũng giống như thần thánh trên cõi trần. Nếu như có ai hỏi người đàn ông nào trong thời đại này hay thời đại trước đây đã vươn lên từ đáy xã hội tới đỉnh vinh quang thì câu trả lời chính là ông Booker Washington. Ông đã đứng lên từ kiếp nô lệ để lãnh đạo đồng bào mình giống như việc Mose và Joshua⁵⁴ đã từng giải thoát dân tộc mình.

Từ khi tôi bắt đầu sự nghiệp của mình, tôi đã trao tặng đàn organ cho các nhà thờ. Tôi đã tặng cho gần một trăm tín đồ của nhà thờ giáo hội Swedenborgian ở Allegheny một cây đàn organ, nhà thờ mà trước đây cha tôi ủng hộ sau khi từ chối xây tặng một nhà thờ mới cho số lượng tín đồ ít ỏi như vậy. Các nhà thờ khác từ nhà thờ Công giáo lớn của Pittsburgh cho tới các nhà nhỏ bé ở thôn quê cũng đã nhanh chóng viết đơn xin được tặng đàn. Như vậy, tôi đã phải rất bận rộn để giải quyết công việc này. Tất cả các nhà thờ dường như đều muốn có một chiếc đàn mới tốt hơn chiếc cũ mà họ đang có. Và khi đã có được chiếc mới thì chiếc cũ lại bị bỏ không.

Một vài người thì lại xin đàn cho những nhà thờ rất nhỏ. Trường hợp này giống như trường hợp Swedenborgian.

Có những nhà thờ đã mua đàn trước khi viết đơn xin chúng tôi, tuy nhiên, nếu chúng tôi hoàn trả tiền mua đàn cho họ thì họ cũng rất sẵn lòng đón nhận. Tuy nhiên, cuối cùng thì một hệ thống trao tặng đàn chặt chẽ đã được thiết lập. Chúng tôi đưa ra bản in các câu hỏi và người xin được tặng đàn phải điền câu trả lời rồi gửi cho chúng tôi thì chúng tôi mới có quyết định cuối cùng là có cấp cho hay không. Bộ phận chuyên trách này giờ đã được hệ thống hóa và hoạt động hiệu quả vì chúng tôi tặng đàn tùy theo cỡ của nhà thờ.

Trên miền cao nguyên khô cằn của Scotland, tôi đã bị buộc tội là đã làm ảnh hưởng tới việc thờ phụng của người Cơ đốc bằng việc tặng đàn cho nhà thờ. Các tín đồ giáo hội nghiêm khắc ở đây cho rằng việc không sử dụng giọng hát thiên phú để ca ngợi Chúa mà lại “thờ phụng Chúa bằng loại khí cụ đó” là một hành động xấu xa. Sau đó tôi quyết định sẽ cần phải có một người khác cũng làm việc mà người ta cho là tội lỗi như việc tôi đang làm. Do vậy, tôi yêu cầu mỗi hội đoàn phải trả một nửa số tiền cho chiếc đàn mà họ muốn có. Nửa còn lại thì tôi trả. Theo cách làm này, bộ phận chuyên trách về đàn của chúng tôi vẫn hoạt động bình thường và tiếp tục phát triển công việc này. Nhu cầu mua sắm đàn mới vẫn tăng rất nhanh. Hơn thế nữa, vì số tín hữu ngày càng đông nên người ta phải xây thêm các nhà thờ mới và như vậy người ta lại cần phải mua thêm đàn. Tôi thấy việc này có khả năng tồn tại lâu dài. Bằng việc yêu cầu các hội

đoàn trả một nửa số tiền cho chiếc đàn mới, tôi đảm bảo được việc chi tiêu một cách hợp lý và xứng đáng. Theo kinh nghiệm, tôi thấy việc để cho hội đoàn nghe nhạc thánh trong khoảng thời gian nghỉ giữa buổi lễ và giúp họ thoát khỏi sự căng thẳng mệt mỏi nhờ tiếng đàn sau mỗi buổi lễ sẽ khiến họ cảm nhận được điều gì đó về Chúa trời. Điều này khiến tôi thấy rằng việc chi tiền tặng đàn là một việc làm đúng đắn. Như vậy chúng tôi tiếp tục duy trì sự hoạt động của uỷ ban về đàn organ.

Trong tất cả những việc làm từ thiện của tôi, tôi thấy quý hưu trí cá nhân của tôi đã đem lại cho tôi nhiều điều quý giá nhất. Bạn không thể có được cảm giác nào sánh được với cảm giác mãn nguyện khi mang lại cuộc sống thoải mái lúc về già cho những người bạn đã biết từ lâu rằng họ là người rất tốt, tử tế và xứng đáng được giúp đỡ. Những người này không có điều kiện sống một cuộc sống sung túc dù họ chẳng có lỗi gì nhưng nay họ đã yên tâm vì được bạn giúp đỡ. Chỉ cần bỏ ra một khoản tiền nhỏ là bạn đã có thể giúp họ có được niềm vui sống rồi. Tôi thật ngạc nhiên khi thấy rất nhiều người nhờ nhận sự giúp đỡ khi về già đã có được cuộc sống hoàn toàn khác biệt, hạnh phúc thay vì khổ sở. Tôi đã chứng kiến một số trường hợp kiểu này khi còn đang làm việc và tôi thấy thật hạnh phúc khi biết được điều đó. Không một người nào trong danh sách tôi đưa vào mà lại không hoàn toàn xứng đáng. Tất cả họ đều xứng đáng nhận được sự giúp đỡ. Không ai nói công khai về sự giúp đỡ này. Không ai biết là ai được giúp đỡ. Không một lời nói nào bị lộ ra cho ai biết. Đây là câu trả lời thú vị và thỏa đáng nhất cho câu hỏi mà nó sẽ không bao giờ hết trong tôi: “Tôi đang làm gì để xứng đáng với những gì tôi nhận được”. Ồ, những người bạn yêu quý trong danh sách trợ cấp hưu trí đã cho tôi câu trả lời thỏa đáng và câu trả lời này luôn là nguồn động viên thật sự cho tôi. Tôi đã nhận được quá nhiều những gì tốt đẹp trên đời; do vậy tôi không bao giờ cầu xin Thượng Đế thêm điều gì nữa. Chúng ta đang sống theo quy luật vũ trụ và nên cúi đầu thỉnh lặng mà tuân lệnh vị quan tòa lương tâm... Chúng ta chẳng cầu xin điều gì, chẳng sợ gì mà chỉ làm nhiệm vụ của mình cách ngay thẳng, chẳng mong chờ phần thưởng ở kiếp này hay kiếp sau.

Thực sự cho thì có phúc hơn là nhận. Những bạn bè thân thiết của tôi cũng sẽ làm như vậy với tôi nếu họ ở trong trường hợp của tôi. Tôi chắc chắn về điều này. Tôi đã nhận được nhiều lời biết ơn quý giá. Một số người nói với tôi là mỗi buổi tối cầu nguyện họ đều nhớ tới tôi và họ cầu mong cho tôi được nhiều ơn lành. Thường thường, để đáp lại thì tôi cũng không thể không nói thật lòng mình với họ.

Tôi nói: “đừng cầu nguyện, đừng cầu xin điều gì thêm cho tôi nữa. Tôi đã nhận được quá nhiều so với lẽ công bằng rồi. Bất cứ uỷ ban công bằng nào nếu xem xét trường hợp của tôi cũng sẽ lấy đi hơn một nửa những gì mà tôi đã được nhận”. Đây không phải là lời nói suông mà là điều tôi thực sự nghĩ ở trong lòng.

Quỹ hưu trí cho công nhân đường sắt cũng tương tự như quỹ trên. Một số công nhân có tuổi của chi nhánh Pittsburgh (hoặc là các bà vợ góa của họ đã được quỹ hưu trí trợ cấp. Quỹ này đã có từ nhiều năm trước và tồn tại cho tới tận ngày nay. Tất cả các công nhân đường sắt có thành tích làm việc cho tôi khi tôi còn là quản lý của Pennsylvania hoặc là các bà vợ góa của họ cần được giúp đỡ thì đều nhận được sự trợ giúp của quỹ này. Lần đầu tiên khi tôi gặp các công nhân ở Pennsylvania thì tôi vẫn chỉ là một công nhân bình thường và biết tên tuổi của từng người. Họ rất tử tế đối với tôi. Tôi quen biết hầu hết những công nhân được hưởng trợ cấp của quỹ hưu trí.

Họ đều là những người bạn thân thiết.

Cung điện Hoà bình và Pittencrieff

Cũng giống như các dân tộc nói tiếng Anh⁵⁷, hoà bình cuối cùng cũng đã sớm xuất hiện trong suy nghĩ của tôi. Năm 1869, khi ở nước Anh, nhà vua tàn bạo lên ngôi, rồi sau đó con tàu chiến lớn nhất từ trước đến giờ được hạ thủy, người ta đã xì xạo bàn tán (mà vì một lý do nào đó ngày nay đã bị quên lãng) về việc làm thế nào mà con tàu đó lại có thể dễ dàng bắt hết thành phố này đến thành phố khác của nước Mỹ phải nộp đồ cống nạp cho nó. Không gì có thể chống lại nó. Tôi đánh điện cho ông John Bright khi ấy đang ở trong Nội các Anh (bức điện gần đây mới được mở ra):

"Hãy để mọi người nói điều họ muốn, tôi xin nói một cách chắc chắn rằng mặt trời trên thiên đường đã từng chiếu sáng trên ước Anh và nước Mỹ thống nhất, vì vậy, chắc chắn một lúc nào đó mặt trời sẽ lại mọc, chiếu sáng và chào đón Hợp chủng quốc Hoa Kỳ - Liên minh Anh - Mỹ." (Trích trong Andrew Carnegie của Alderson, Con người và tác phẩm, tr. 108. New York, 1909.)

"Việc làm đầu tiên và tốt nhất cho nhà vua, đó là đem về nước thi thể của Peabody"⁵⁸

Tôi đã không ký tên vào bức điện đó. Thật lạ lùng nhưng đúng là tôi đã làm như vậy, và nhờ thế nhà vua đã trở thành sứ giả của hoà bình chứ không phải của sự huỷ diệt. Nhiều năm sau đó tôi gặp lại Ngài Bright tại một bữa tiệc nhỏ vào buổi tối ở cung điện Birmingham và đã nói với ông ta rằng tôi chính là người đánh điện nặc danh trẻ tuổi. Ông ấy rất ngạc nhiên vì bức điện không hề có chữ ký kèm theo, và nói rằng trái tim ông đã rất xúc động. Tôi tin chắc điều ông ấy nói là sự thật. Ông ấy xứng đáng với tất cả sự ngợi khen.

Năm 1887, tôi đã có vinh dự lớn lao được giới thiệu Hội đồng Trọng tài với Tổng thống Cleveland ở Washington. Ông tiếp đón các thành viên một cách thân mật và đảm bảo sẽ hợp tác chân thành với họ. Từ ngày đó, việc xoá bỏ chiến tranh ngày càng có ý nghĩa quan trọng đối với tôi, hơn mọi các vấn đề khác. Tôi đã thực sự hào hứng trước hoạt động đáng ngạc nhiên của Hội nghị La Hay đầu tiên. Hội nghị này được triệu tập chủ yếu là để cân nhắc việc giải trừ quân bị (một việc khi đó chỉ có trong mơ), nhưng nó đã tạo ra một viễn cảnh về một toà án ổn định và thường trực để giải quyết các tranh chấp quốc tế. Tôi thấy đó là một bước tiến vĩ đại nhất mà loài người từng thực hiện cho hoà bình thế giới và lại được George Peabody, thương gia và là nhà bác ái người Mỹ, mất tại London vào năm 1869.

thực hiện như thế theo cảm hứng chứ không hề được đưa ra thảo luận từ trước. Chính vì vậy, ý tưởng tuyệt vời này đã làm cho cả hội nghị rất thích thú.

Nếu Ngài Holls (cái chết của ông khiến tôi thực sự xót xa) còn sống đến ngày nay, và là đại biểu của Hội nghị thứ Hai sắp tới cùng với vị lãnh đạo của ông, Andrew D. White, thì tôi nghĩ

rằng hai người này có thể sẽ thành lập được một Toà án Quốc tế cần thiết cho việc thủ tiêu chiến tranh. Ông chính là người đã đi từ La Hay đến nước Đức vào lúc nửa đêm, theo yêu cầu của người lãnh đạo của mình, và gặp Ngoại trưởng Đức, rồi Hoàng Đế Phổ, và cuối cùng đã thuyết phục được họ tán thành Toà án Tối cao, không rút các đại biểu của mình về như đã đe dọa.

Đây là một hành động xứng đáng đưa Ngài Holls vào danh sách những người phục vụ nhân loại vĩ đại nhất.

Than ôi, cái chết đã đến với ông khi ông vẫn đang trong thời kỳ huy hoàng nhất.

Ngày thành lập Toà án Quốc tế sẽ trở thành một trong những ngày đáng nhớ nhất trong lịch sử thế giới. Nó sẽ rung lên hồi chuông báo tử chấm dứt hành động con người giết hại con người - một tội ác tội tệ nhất và đen tối nhất. Tôi tin rằng một ngày nào đó Toà án này sẽ được tôn vinh ca tụng ở khắp nơi trên thế giới. Có lẽ thời điểm đó cũng sẽ không còn lâu nữa. Vào thời điểm đó, không ít những người cho đến nay vẫn được ca tụng là các anh hùng sẽ bị lãng quên vì họ đã thất bại trong việc thúc đẩy hoà bình và lòng tốt, thay cho chiến tranh.

"Tôi cho rằng ngày nay biện pháp duy nhất cần thiết để duy trì hoà bình thế giới là một thoả thuận giữa ba hoặc bốn cường quốc văn minh đứng đầu (và ngày càng có nhiều các cường quốc muốn tham gia - càng nhiều càng tốt), cùng nhau cam kết hợp tác chống lại những kẻ phá rối hoà bình thế giới khi vấn đề đó nảy sinh" (Andrew Carnegie, trong bài phát biểu khi khánh thành tượng bán thân của William Randall Cremer tại Cung điện Hoà bình ở La Hay, ngày 29 tháng 8 năm 1913.)

Khi trên đường từ La Hay trở về, Andrew D. White và Ngài Holls đã gợi ý tôi nên gửi tặng số tiền quỹ cần thiết để xây dựng một Ngôi đền Hoà bình ở La Hay. Tôi đã nói với họ rằng tôi sẽ không bao giờ đủ tự tin để làm vậy, rằng nếu Chính phủ Hà Lan thông báo cho tôi biết về ý nguyện xây dựng một ngôi đền như vậy và hy vọng tôi sẽ cung cấp tiền bạc cho họ, thì lời yêu cầu đó chắc chắn sẽ được cân nhắc đầy thiện chí. Họ ngần ngại, nói rằng điều này khó có thể xảy ra với bất kỳ một chính phủ nào. Vậy nên tôi nói tôi sẽ không bao giờ có thể hành động theo cách đó.

Cuối cùng, Chính phủ Hà Lan đã đưa ra lời thỉnh cầu thông qua Công sứ của mình ở Washington là Ngài Baron Gevers, và tôi cảm thấy rất vui mừng. Tuy nhiên, khi viết cho ông ấy, tôi vẫn cẩn thận nói rằng các hối phiếu của Chính phủ Hà Lan sẽ được trả đúng hẹn. Tôi không gửi tiền mà họ rút tiền từ chỗ tôi, và hối phiếu một triệu rưỡi đã được giữ như một kỷ vật. Tôi cảm thấy thật vinh dự khi được thực hiện một nhiệm vụ cao cả như vậy, đó là cấp tiền xây dựng Ngôi đền Hoà bình này - công trình linh thiêng nhất trên thế giới bởi mục đích của nó

cũng thiêng liêng nhất. Tôi không loại trừ đền thờ Thánh Peter hay bất cứ công trình nào được xây dựng để tôn vinh

Chúa - người mà như Luther đã nói: “chúng ta không thể phục vụ hay trợ giúp; Ngài không cần sự giúp đỡ từ chúng ta”. Đền thờ này là để mang lại hoà bình, điều mà các tạo vật lầm lỗi của Ngài đang rất cần. “Phục vụ con người chính là thể hiện cao nhất của lòng tôn kính Chúa”.

Ít nhất thì tôi cũng cảm thấy như vậy với Luther và Franklin.

Năm 1907, khi bạn bè đến gặp và đề nghị tôi nhận chức Chủ tịch Hội Hoà bình của New York mà họ đã quyết định thành lập, tôi đã từ chối, viện cớ rằng tôi rất bận với bao vụ việc, điều này là có thật; nhưng sau đó lương tâm tôi đã không để tôi yên vì đã từ chối. Nếu tôi không sẵn sàng hy sinh bản thân mình cho mục đích hoà bình thì tôi có thể hy sinh vì cái gì đây? Tôi có ích cho cái gì chứ? Thật may mắn là vài ngày sau đó, Đức cha Lyman Abbott, Đức cha Lynch và một số nhà hoạt động vì chính nghĩa có tên tuổi khác đã gọi điện thuyết phục tôi cân nhắc lại. Tôi hiểu mục đích của họ và thành thật bảo họ không cần phải nói nữa. Lương tâm tôi đã bị dẫn dắt tôi vì đã từ chối nên tôi sẽ chấp nhận chức Chủ tịch và thực hiện sứ mạng của mình.

Khi ấy, thật bất ngờ tôi đã được nhận huân chương đầu tiên của mình. Chính phủ Pháp đã phong tặng tôi danh hiệu Hiệp sĩ và huân chương Bắc đẩu bội tinh, và tại Bữa tiệc Hoà bình ở New York do tôi chủ trì, Nam tước d'Estournelles de Constant đã xuất hiện trên sân khấu trong một bài diễn thuyết đầy thuyết phục, đã trao cho tôi huân chương và y phục giữa tiếng vỗ tay của quan khách. Đó thực sự là một niềm vinh dự lớn lao và tôi đánh giá cao điều đó bởi vì đó là một sự công nhận đối với những gì tôi đã làm vì sự nghiệp Hoà bình của thế giới.

.....

Không có món quà nào tôi đã trao hay có thể trao lại có thể bằng món quà dành cho Thung lũng Pittencrieff, Dunfermline. Nó chứa đầy tình cảm trẻ thơ, tất cả đều thật trong trẻo và ngọt ngào. Sau đây, tôi xin được phép kể lại câu chuyện đó.

Một trong số những kỷ niệm về thời thơ ấu mà tôi còn nhớ là các cuộc đấu tranh của Dunfermline giành quyền sở hữu khu đất Tu viện và tàn tích Cung điện cho thị trấn. Ông Morrison của tôi đã mở đầu chiến dịch, hay ít ra cũng là một trong số những người khởi xướng chiến dịch đó. Sau đó, các bác Lauder và Morrison của tôi đã tiếp bước ông tôi trong cuộc đấu tranh này. Bác Morrison được ca ngợi vì đã bị kết án là xúi giục và dẫn đầu một nhóm người phá vỡ một bức tường. Người dân thành phố đã giành được chiến thắng tại phiên toà cao nhất, và khi đó, giới địa chủ đã ra lệnh: từ đó về sau “không người nào nhà Morrison nào được phép đến Thung lũng”. Tôi, một người nhà Morrison giống như người anh họ Dod

của tôi, cũng bị ngăn cấm. Đã xảy ra mâu thuẫn giữa nhiều thế hệ địa chủ ở Pittencrieff và cư dân trong vùng.

Theo như tôi biết, thung lũng này là độc nhất vô nhị. Nó nối liền Tu viện và Cung điện, phía Tây và phía Bắc nằm dọc hai trong số các con đường chính của thị trấn.

Diện tích của nó (khoảng 60 đến 70 mẫu) được che chắn rất tốt, những vùng đồi cao được bao phủ nhiều cây. Với bọn trẻ ở Dunfermline nơi đó luôn có ý nghĩa như là một thiên đường. Đương nhiên với tôi cũng vậy. Khi tôi nghe đến thiên đường, tôi dịch nghĩa từ đó thành thung lũng Pittencrieff, tin rằng nó cũng gần giống với thiên đường như bất kỳ thứ gì tôi có thể nghĩ đến. Chúng tôi sẽ rất hạnh phúc nếu như một lúc nào đó, chúng tôi bất chợt được nhìn vào bên trong nơi ấy dù chỉ là thoáng qua thông qua một cái cổng nhà nghỉ đang mở hay qua phía trên một bức tường, hay từ dưới tấm phen sắt phía trên dòng suối.

Hầu như chủ nhật nào Bác Lauder cũng dẫn “Dod” và “Naig” đi dạo quanh Tu viện để đến một nơi có thể ngắm nhìn Thung lũng từ trên cao - những con quạ đang chao liệng quanh những cây cao lớn ở phía dưới. Với lũ trẻ con chúng tôi, vị địa chủ của khu đất này là hiện thân của chức tước và sự giàu có. Như chúng ta đã biết, Nữ hoàng sống ở Lâu đài Windsor, nhưng bà không sở hữu Pittencrieff, không phải bà! Ngài Hunt của Pittencrieff sẽ không đổi Thung lũng cho bà hay bất kỳ ai khác. Điều này thì chúng tôi chắc chắn, vì tất nhiên là không ai trong chúng tôi có thể làm vậy. Trong tất cả những toà lâu đài trên không (không hề nhỏ) của tuổi thơ tôi - vâng, của những năm tháng đầu tiên trong cuộc đời người đàn ông của tôi, không gì có thể sánh với Pittencrieff về sự hùng vĩ. Bác Lauder của tôi đã dự đoán rất nhiều điều về tôi khi tôi trở thành một người đàn ông, nhưng nếu ông đoán trước được rằng một ngày nào đó tôi sẽ đủ giàu có và vô cùng may mắn để trở thành Địa chủ vùng Pittencrieff, thì có lẽ ông đã khiến tôi cảm thấy thật sung sướng. Và để sau đó có thể trao nó cho Dunfermline dưới hình thức một công viên công cộng - thiên đường của tuổi thơ tôi! Tôi sẽ không đánh đổi cái đặc quyền đó để có bất kỳ chiếc vương miện nào.

Khi bác sĩ Ross rĩ vào tai tôi rằng có lẽ Đại tá Hunt sẽ đem bán nó đi theo lời thuyết phục của người khác, hai tai tôi đã ngay lập tức vểnh lên. Bác sĩ cho rằng ông Đại tá sẽ bán nó với giá cắt cổ, và sau đó tôi không biết thêm gì nữa. Khi bị ốm ở London mùa thu năm 1902, tâm trí tôi lại miên man nghĩ về vấn đề này và tôi dự định đánh điện cho bác sĩ Ross đến gặp tôi. Một buổi sáng, bà Carnegie bước vào phòng tôi và bảo tôi đoán xem ai đã đến và tôi đã đoán là bác sĩ Ross. Chắc chắn rồi, chính là ông ấy. Chúng tôi nói về Pittencrieff. Tôi đề nghị rằng, nếu người bạn và người đồng hương của cả hai chúng tôi, Ngài Shaw ở Edinburgh (Nghị sĩ Shaw của Dunfermline) có gặp những đại diện của Đại tá Hunt, thì ông ấy có thể kín đáo cho biết là

một ngày nào đó khách hàng của họ có thể sẽ phải tiếc nuối vì đã không đồng ý với tôi, bởi ông ấy có thể sẽ không gặp được một người nào khác cũng mong mỗi mua giống như tôi đâu, còn tôi thì có thể thay đổi ý định hoặc qua đời. Khi bác sĩ nhắc đến điều này, Ngài Shaw cho biết ông đã hẹn gặp luật sư của Đại tá Hunt vào sáng tới vì có chút việc, và khi đó, chắc chắn ông sẽ nói lại điều đó.

Không lâu sau đó tôi đã đi tàu đến New York và tại đây, một hôm tôi nhận được điện tín từ Ngài Shaw thông báo rằng vị địa chủ sẽ chấp nhận mức giá 45.000 bảng. Liệu ông ấy có nên đồng ý không? Tôi trả lời: “Được, với các điều kiện của ông Ross”; và vào dịp Giáng Sinh, tôi nhận được câu trả lời của Shaw: “Xin chào, Ngài địa chủ Pittencrieff I” Vậy là tôi trở thành người sở hữu hạnh phúc của danh hiệu tuyệt vời nhất trên trái đất - theo sự đánh giá của tôi. Nhà vua - ông ấy chỉ là nhà vua thôi. Ông ấy không được sở hữu toà tháp của Vua Malcolm hay điện thờ Thánh Margeret, hay Thung lũng Pittencrieff. Không phải ông ta, con người tội nghiệp, mà là tôi, và tôi sẽ rất vui mừng được hạ cố chỉ cho Quốc vương xem những kho báu đó nếu ông ấy có dịp đến thăm Dunfermline.

Đã 12 năm kể từ khi Thung lũng được trao lại cho những người được uỷ thác, và đương nhiên là không một công viên công cộng nào lại thân thương với người dân hơn thế. Ngày lễ hàng năm của trẻ em, những cuộc triển lãm hoa và việc người dân vào công viên hàng ngày quả là điều đáng ngạc nhiên. Giờ đây, Thung lũng còn thu hút người dân từ các thị trấn lân cận. Bằng nhiều cách, những người được uỷ thác đã thực hiện rất thành công các điều khoản được ghi trong chứng thư uỷ thác, cụ thể là: Để mang đến cho cuộc sống đơn điệu của quần chúng nhân dân lao động ở Dunfermline nhiều “ngọt ngào và ánh sáng” hơn; để đem lại cho họ - đặc biệt là những người trẻ tuổi - một vài nét quyến rũ, một chút niềm hạnh phúc, một số điều kiện sống nâng cao mà cư dân nơi khác có thể đã từ chối, trẻ con của thị trấn quê hương tôi, dù nhiều năm sau đó, đã đi xa nhà đến đâu chẳng nữa, khi nhìn lại, sẽ vẫn cảm thấy rằng, chỉ những điều đơn giản đó cũng đủ để làm cho cuộc sống hạnh phúc hơn và tốt đẹp hơn. Nếu đây là thành quả từ những công sức mà các bạn đã bỏ ra thì có nghĩa là các bạn sẽ thành công, còn nếu không, các bạn sẽ thất bại.

Nhờ đoạn văn kiện này mà tôi trở thành bạn của Bá tước Grey, cựu Toàn quyền Canada. Ông ấy đã viết cho Bác sĩ Ross:

“Tôi cần phải biết được người đã viết văn kiện đó trong tờ Thời báo sáng nay”.

Chúng tôi đã gặp nhau ở London và ngay lập tức trở nên đồng cảm với nhau. Ông ấy là một tâm hồn vĩ đại mà ngay lập tức đi vào trái tim người khác lần đầu tiếp xúc.

Bá tước Grey ngày nay cũng là một thành viên của quỹ mười triệu đô la cho vương quốc

Ngài Carnegie đề cập món quà trị giá 10 triệu đô la tặng cho Tổ chức Ủy thác Carnegie tại Vương quốc Anh mà chỉ liên quan đến Earl Grey. Việc ông đề cập các món quà tặng của mình là không có chủ ý, bởi ông chỉ nhắc đến các món quà trong khoảnh khắc ông thích thú. Những món quà ông nhắc đến chỉ là một phần trong tổng số quà ông đã dâng tặng. Ông tặng Hội Hoà bình Nhà thờ trên 2 triệu đô la, Hội liên hiệp kỹ thuật 1.500.000 đô la, Cục quốc tế các nước cộng hoà Châu Mỹ 850.000 đô la và nhiều ban nghiên cứu, bệnh viện và giáo dục số tiền từ khoảng 100.000 đô la đến 500.000 đô la. Ông cũng đã tặng cho nhiều thành phố và thị trấn khác nhau hơn 2.800 toà nhà thư viện tổng trị giá trên 60 triệu đô la. Ông đã không hề nói đến món quà lớn nhất. Món quà trị giá 125 triệu đô la được tặng cho Tổng công ty Carnegie của New York vào năm 1911. Tổng công ty là người kế thừa tài sản còn dư theo di chúc của Ngài Carnegie và cho đến nay, người ta vẫn không biết Tổng công ty đó còn nhận được số tiền nào khác theo di chúc đó không. Mục tiêu của Tổng công ty, theo lời của Ngài Carnegie trong lá thư gửi cho những người được uỷ thác là: "Đẩy mạnh sự tiến bộ và truyền bá kiến thức cũng như sự hiểu biết giữa những người dân Mỹ thông qua việc giúp đỡ các trường kỹ thuật, các trường đại học, thư viện, quỹ nghiên cứu khoa học, quỹ anh hùng, các loại sách báo hữu ích và thông qua các tổ chức và các phương tiện khác nếu thấy thích hợp."

Do đó, Thung lũng Pittencrieff là một món quà dành cho cộng đồng có ý nghĩa nhất mà tôi từng ban tặng, hay có thể ban tặng. Sự khen thưởng xứng đáng là: cháu trai của Thomas Morrison - người lãnh đạo có quan điểm cấp tiến ở thời của ông; cháu của Bailie Morrison - con trai và người kế nghiệp Thomas Morrison; và trên hết, là con trai của người cha thiêng liêng và người mẹ quả cảm nhất của tôi, đã nổi dậy trục xuất các địa chủ và trở thành chất xúc tác trong việc chuyển nhượng Thung lũng và Công viên cho người dân Dunfermline mãi mãi. Đó là một câu chuyện lãng mạn thực sự mà không có một câu chuyện hư cấu nào có thể sánh được. Dường như có một bàn tay số phận lớn vờn trên nó, và tôi nghe thấy điều gì đó thì thầm: "Anh đã sống không hề vô ích - không hề vô ích".

Đây là niềm hạnh phúc lớn nhất trong sự nghiệp tôi! Tôi đặt nó riêng ra khỏi tất cả các món quà cộng đồng khác của mình. Quả thực là sự xoay vần của thời gian đem lại một số báo đáp kỳ lạ.

Các hoạt động từ thiện của Carnegie lên tới trên 350 triệu đô la - đây quả là một số tiền khổng lồ mà một người có thể tích góp được và sau đó phân phát cho người khác.

Đến nay đã 13 năm trôi qua kể từ khi tôi không còn tích lũy của cải mà bắt đầu phân phát nó đi. Tôi sẽ không bao giờ thành công trong cả hai việc đó nếu như tôi dừng lại với việc có đủ số

tiền để nghỉ hưu nhưng lại chẳng có gì để lui về. Tuy nhiên, từ trước khi chấm dứt công việc kinh doanh, tôi đã tạo dựng được cho mình thói quen và niềm đam mê đọc, viết và phát biểu trong các dịp đặc biệt, và cả các mối quan hệ nữa. Trong một vài năm sau khi nghỉ hưu, tôi không thể buộc mình đến thăm các nhà xưởng. Việc này, chao ôi, sẽ làm tôi nhớ lại biết bao người đã ra đi trước đó. Trong số những người bạn đầu tiên của tôi, chẳng mấy ai còn sống trên đời này để trao tôi cái siết tay của những năm tháng tuổi già. Chỉ một hay hai trong số những người bạn già đó gọi tôi là “Andy.”

Tuy nhiên, các bạn đừng nghĩ rằng tôi đã lãng quên các cộng sự trẻ hay cũng đừng nghĩ rằng họ không có vai trò gì quan trọng trong việc giúp đỡ tôi thích ứng với hoàn cảnh mới. Hoàn toàn ngược lại ấy chứ! Điều tuyệt vời nhất mà họ đã làm đó là nhanh chóng thành lập Hội Cựu chiến binh Carnegie và hội này chỉ thực sự thôi hoạt động khi thành viên cuối cùng qua đời. Bữa ăn tối tập trung hàng năm của chúng tôi, tại ngôi nhà riêng ở New York, là nguồn vui lớn nhất đến nỗi nó vẫn cứ tiếp diễn hết năm này sang năm khác. Một số cựu chiến binh phải lặn lội quãng đường xa xôi để có mặt và những gì diễn ra giữa chúng tôi đã đem khiến tôi cảm thấy rất đổi vui sướng. Tôi mang theo bên mình tình cảm yêu mến của “những cậu bé của tôi”. Tôi chắc là mình đã làm điều đó. Chắc chắn là như vậy bởi trái tim tôi cũng luôn hướng về chúng.

Tôi đã nhắc đến tình cảm này trong những lời cầu nguyện và trong hàng giờ suy ngẫm, và tôi tự nhủ rằng:

“Trừ sự may mắn ra, tôi thích có tình cảm này hơn là một vương quốc giàu có mà không có tình cảm – vâng tôi thích có nó hơn hàng nghìn lần.”

Tôi và bà Carnegie đã được vinh dự quen biết nhiều người bạn và các quý ông, quý bà vĩ đại, tốt bụng, nhưng những người này sẽ không thể nào làm thay đổi được tình yêu của chúng tôi dành cho “những cậu bé của mình”. Tôi cảm thấy sung sướng đến tột cùng khi biết rằng trái tim vợ mình cũng hướng về chúng giống như tôi. Bà chính là người làm lễ thánh cho ngôi nhà của chúng tôi ở New York bằng bữa tối dành cho các Cựu chiến binh. “Cộng sự là trên hết”, đó là khẩu hiệu của bà.

Không phải tự nhiên mà họ bầu bà Carnegie làm thành viên danh dự thứ nhất và cô con gái của chúng tôi làm thành viên thứ hai. Vị trí của họ trong trái tim chúng tôi rất vững chắc. Mặc dù tôi cao hơn về cấp bậc, nhưng chúng tôi vẫn là “anh em”. Hoàn toàn tin tưởng và có cùng mục tiêu, không vì bản thân mà vì nhau, cùng với tình cảm sâu sắc đã vun đúc chúng tôi thành anh em. Chúng tôi trước hết là bạn, rồi mới đến cộng sự. Vì thế, 43 người trong tổng số 45 cộng sự cùng chung vai sát cánh trong cuộc sống.

Một sự kiện khác cũng diễn ra hàng năm và mang lại niềm vui về mặt tin thần là “Bữa tối Văn

học” được tổ chức tại nhà. Người bạn yêu quý của chúng tôi, ông Richard Watson Gilder, Biên tập viên của tờ Thế kỷ được chọn làm người quản lý⁶¹

. Các đề từ và trích dẫn của ông lấy từ các bài viết của vị khách mời trong năm được đặt trên các tấm thiệp của khách mời một cách rất hợp lý làm mọi người đều cảm thấy vui vẻ. Tiếp sau đó là các bài phát biểu của những người mới học việc cũng góp phần tạo nên bầu không khí náo nhiệt cho bữa tối. John Morley là vị khách mời danh dự khi cùng với chúng tôi vào năm 1895, lời trích từ các tác phẩm của ông đã được viết lên tấm thiệp trên mỗi chiếc đĩa. Có một năm Gilder đến từ sớm trước khi chúng tôi tổ chức bữa tối vì ông muốn xếp chỗ ngồi cho khách. Công việc này đã được chúng tôi làm xong, nhưng ông đã đến bên tôi và bảo rằng ông đã quan sát các vị khách rất kỹ.

"Hôm qua chúng tôi có một ngày bận rộn ở Toronto. Sự kiện lớn là bữa tối vào lúc 6 giờ, tại bữa tiệc đó tất cả chúng tôi đều nói chuyện, A.C đưa ra bài phát biểu rất đáng chú ý, v.v... Tôi không thể nói cho bạn biết tôi thích sự kiện đó như thế nào. Không chỉ được ngắm nhìn những địa điểm mới mà còn được nói chuyện với những người đến dự. Thực tế, đó là kiểu giáo dục tự do. A. C thực sự là con người 'vĩ đại', đó là con người có trí tuệ vĩ đại và sức tưởng tượng diệu kỳ. Theo tôi nhớ thì không có bất kỳ người bạn nào có thể nhớ được nhiều các trích dẫn thơ đến như vậy ngoại trừ Stedman. (Phạm vi không nhiều bằng các trích dẫn từ Shakespeare, Burns, Byron, v.v...) Tầm nhìn của ông quả thực rộng lớn và mang tính tiên tri. Và nếu tôi không nhầm, ông có tư cách đạo đức đích thực. Ông không hoàn hảo, nhưng ông là người thú vị và nổi bật nhất, một nhà dân chủ thực thụ, các hoạt động từ thiện của ông có gốc rễ trong nguyên tắc sống và tính cách. Không phải ngẫu nhiên mà ông là bạn thân của những người cao quý như Arnold và Morley." (Lá thư của Richard Watson Gilder, do con gái của ông Rosamond Gilder hiệu đính, tr. 374. New York, 1916.)

Ông phát hiện ra rằng John Burroughs⁶² và Ernest Thompson Seton⁶³ đã từng ngồi cạnh nhau, và khi họ tham gia vào cuộc tranh cãi sôi nổi về những thói quen của muông thú, cả hai đã đi quá xa trong lời bình luận của mình và đã khó chịu với nhau. Gilder nói rằng sẽ không ổn khi xếp họ ngồi cạnh nhau. Ông đã tách họ ra. Tôi không nói gì cả, mà lên vào phòng ăn và thay những tấm thiệp trở lại như cũ. Guilden rất đổi ngạc nhiên khi thấy hai người đó lại ngồi cạnh nhau, nhưng kết quả lại như tôi mong đợi. Cuộc dàn hoà đã diễn ra và khi ra về, họ đã chào nhau như những người bạn tốt. Bài học là: Nếu bạn muốn làm người giảng hoà thì hãy xếp cho những người đối đầu ngồi cạnh nhau, khi đó họ phải cư xử cho phải phép.

Cả Burroughs và Seton đều thích cái bẫy mà tôi đặt sẵn cho họ. Thực ra chúng ta chỉ ghét những người mà chúng ta không biết. Mời kẻ đối đầu của bạn đến nhà dùng bữa tối và thậm

chỉ van xin người đó đến là con đường dẫn đến hoà bình. Phần lớn các cuộc cãi vã trở nên gay gắt là do các bên không hiểu và không giao tiếp với nhau nhưng lại nghe nói quá nhiều về sự bất đồng giữa họ từ những người khác.

Họ không thấu hiểu quan điểm của người khác và tất cả những gì xung quanh quan điểm đó. Người khôn ngoan là Ernest Thompson Seton (14/8/1860 - 23/10/1946) là người đi đầu trong trường học viết tiểu thuyết động vật, tác phẩm nổi tiếng của ông: Những động vật hoang dã mà tôi biết (Wild Animals I Have Known -1898).

Người biết chia tay ra để hoà giải ngay khi nảy sinh bất đồng. Người bất hạnh là người đến cuối đời vẫn không biết làm điều đó. Không gì có thể bù đắp cho việc mất một người bạn, thậm chí nếu người đó trở nên kém thân thiết với bạn so với trước đây. Người bạn đó vẫn là người mà bạn luôn có quan hệ thân thiết và khi tuổi tác cứ trôi đi, những người bạn cũng nhanh qua đời và rời xa bạn. Một người hạnh phúc là người nhận thấy rằng không có ai mà anh ta không muốn cầu mong cho họ hạnh phúc, sống lâu và gặt hái được thành công, hay không có ai mà anh ta muốn cản đường cũng như không có ai mà anh ta không muốn giúp đỡ trong khả năng của mình. Anh ta có thể cảm nhận được tất cả những điều này mà không cần phải được gọi nhớ lại một người bạn đáng khinh vì có tư cách đáng hổ thẹn. Đối với những việc như thế, không có điều gì ngoài sự tiếc nuối, tiếc nuối vô bờ. Tiếc nuối cho sự mất mát của chính bản thân mình vì tình bạn đích thực chỉ có thể nuôi dưỡng và lớn khôn từ những điều tốt đẹp.

"Khi tình yêu bắt đầu suy giảm và phai pha Tình yêu đó thường chỉ là một nghi lễ bắt buộc."

Sự vui vẻ trước đây có thể không còn nữa, nhưng một người vẫn có thể cầu cho người khác hạnh phúc.

Không ai trong số những người bạn của tôi nồng nhiệt hoan nghênh việc tôi thôi kinh doanh hơn Mark Twain.

Ông đã gửi cho tôi bức thư ngắn dưới đây vào đúng thời điểm báo chí đang bàn luận nhiều về của cải của tôi.

THƯA NGÀI và NGƯỜI BẠN KÍNH MẾN,

Có vẻ như, hiện nay, Ngài là người rất giàu có. Ngài có thể cho một người ngưỡng mộ ngài mượn một đô la rủi để mua cuốn Thánh ca không? Chúa Trời sẽ phù hộ cho ngài nếu ngài làm như vậy; tôi cảm thấy như vậy và tôi biết là như vậy. Và tôi cũng sẽ cầu nguyện cho ngài. Nếu có những lá thư thỉnh cầu khác thì cũng xin ngài đừng bỏ qua lá thư này.

Kính thư,

MARK

Tái bút: Xin đừng gửi cuốn Thánh ca, hãy gửi tiền. Tôi muốn tự mình lựa chọn.

M.

Khi ông đang nằm ốm tại New York, tôi đã thường xuyên đến thăm ông và chúng tôi đã có những thời gian tuyệt vời cùng nhau, vì ngay khi ốm liệt giường, ông vẫn minh mẫn như xưa. Trước khi đi Scotland, tôi có gọi điện để chào tạm biệt ông. Quỹ lương hưu dành cho các giáo sư trường đại học được công bố tại New York ngay sau khi tôi đi. Lá thư của Mark gửi cho “Thánh Andrew” đã đến tay tôi tại Scotland. Sau đây, tôi xin được trích một đoạn trong lá thư đó:

Ngài có thể nhận được tiếng thơm của tôi. Nếu ngài nói cho tôi biết những việc ngài đã làm khi ở bên cạnh tôi, ngài sẽ nhận được tiếng thơm đó ngay lúc ấy. Đó chỉ là tiền và “trách nhiệm” được đền đáp khi nó được truyền lại.

Những người thân thiết với ông Clemens (Mark Twain) sẽ đều công nhận rằng ông ấy là người có sức lôi cuốn. Joe Jefferson là người duy nhất được thừa nhận là anh em sinh đôi của Mark Twain cả về cử chỉ và lời ăn tiếng nói, và sức lôi cuốn của họ là giống nhau. “Bác Remus” (Joel Chandler Harris) cũng là người có sức lôi cuốn, George W. Cable cũng là người như vậy; vàng, và Josh Billings cũng là người có khả năng ấy. Những người như vậy giúp cho cuộc sống của bạn bè họ thêm rạng rỡ, bất chấp bản thân họ. Họ luôn toả sáng bất cứ nơi nào họ qua. Theo lời của Rip Van Winkle: “Tất cả vẻ đẹp đều giống nhau, ngay cả ở những người tiều phu.” Mỗi người trong số họ đều biết sống vì người khác và tràn đầy lòng nhân hậu.

Công chúng chỉ biết một khía cạnh của con người ông Clemens - khía cạnh hài hước. Có thể nhận thấy rõ rằng ông là người lên án mạnh mẽ các vấn đề chính trị và xã hội và ông là nhà đạo đức học có phẩm chất cao đẹp.

Buổi tiệc tổ chức sinh nhật lần thứ 70 của ông rất độc đáo. Yếu tố văn học có tác dụng tại buổi tiệc, nhưng Mark không quên yêu cầu nhà tỷ phú, ông H.H. Rogers, người bạn trong lúc khó khăn của ông, đến ngồi cạnh ông. Đúng là Mark. Không có ngoại lệ, những người dẫn đầu trong giới văn học đã tập trung vào các bài phát biểu về tác phẩm văn học của vị khách mời. Khi đến lượt tôi, tôi cũng nói đến vấn đề này và yêu cầu họ lưu ý rằng những gì người bạn của chúng tôi đã làm sẽ sống mãi cùng những gì ông viết. Ngài Walter Scott và ông không thể tách rời nhau. Người bạn của chúng tôi, giống như Scott, cũng đã bị huỷ hoại bởi những sai lầm của các cộng sự, những người đã bị phá sản. Hai hướng đi được vẽ ra trước mặt ông. Một con đường trơn tru, dễ dàng và ngắn - con đường hợp pháp. Giao nộp tất cả tài sản, vượt qua giai đoạn phá sản và bắt đầu lại từ đầu. Đây là tất cả những gì ông nợ các chủ nợ. Con đường khác, dài, đầy chông gai và mịt mờ, đó là sự đấu tranh trong cuộc sống với tất cả mọi

thứ đã hy sinh. Có hai con đường và đây là quyết định của ông:

“Vấn đề không phải là những thứ tôi nợ các chủ nợ, mà là những thứ tôi nợ chính bản thân tôi”.

Chính quyết định trong giai đoạn khủng hoảng đã chứng minh con người ông. Người bạn của chúng tôi từ một người bình thường bước qua lò luyện khắc nghiệt và trở thành một người anh hùng. Ông đã trả được nợ tới đồng fadinh cuối cùng bằng việc đi diễn thuyết vòng quanh thế giới. Ông là “Gã hài hước Mark Twain” như dư luận vẫn biết đến, nhưng bên cạnh đó, ông còn là một anh hùng, ông là cả hai con người đó và được xếp ngang hàng với Ngài Walter.

Ông có một người vợ quả cảm. Bà là người đã cứu sống ông và cùng ông đi chu du khắp thế giới với tư cách là thiên thần hộ mệnh và giúp ông đi đến thành công giống như Ngài Walter. Ông không bao giờ quên kể lại điều này cho những người thân thích biết. Trong cuộc đời tôi, chưa có ba từ nào lại khiến tôi cảm thấy đau nhói như những lời tôi nghe thấy khi gọi cuộc điện thoại đầu tiên cho ông sau khi bà Clemens qua đời. May thay tôi đã tìm thấy ông ấy một mình và trong khi tay tôi vẫn trong tay ông và trước khi cả hai chúng tôi cùng thốt ra một từ, ông đã xiết chặt tay tôi và thốt ra những lời sau: “Tổ ấm đã bị tan vỡ, tổ ấm đã bị tan vỡ.” Sự im lặng bao trùm. Tôi viết điều này nhiều năm sau đó nhưng vẫn còn nghe thấy những từ đó và trái tim tôi vẫn rung động.

Matthew Arnold và những người khác

John Morley và tôi đã nhất trí với nhau rằng người đàn ông có sức lôi cuốn nhất mà chúng tôi từng biết chính là Matthew Arnold. Ông ấy đúng là một người có sức “cuốn hút”, đây là từ duy nhất có thể miêu tả được một cách chính xác những ảnh hưởng mà ông đã mang lại khi ông xuất hiện và nói chuyện ở một nơi nào đó. Thậm chí, cả ánh mắt nhìn và sự im lặng trang nghiêm của ông cũng có sức lôi cuốn.

Ông ấy đã cùng đi xe ngựa với chúng tôi qua miền Nam nước Anh vào năm 1880 - William Black và Edwin A. Abbey cũng tham gia vào chuyến đi đó. Khi đến một ngôi làng xinh đẹp, ông hỏi tôi liệu có thể cho xe ngựa dừng ở đó vài phút không. Ông giải thích rằng đây là nơi người cha đỡ đầu của mình, Giám mục Keble, đã an nghỉ và ông muốn đếm thăm mộ của người. Ông nói tiếp:

“Ôi, cha Keble kính mến! Tôi đã khiến cha thật buồn phiền về quan điểm của tôi đối với các chủ đề thần học, tôi cũng đã rất buồn khổ về điều này, nhưng mặc dù cha vô cùng đau buồn, ông vẫn luôn là người ủng hộ tôi, ông đã đến Oxford và bỏ phiếu bầu tôi làm Giáo sư về Thi ca Anh.”

Chúng tôi cùng nhau đi bộ đến khu nghĩa địa yên vắng. Hình ảnh Mathew Arnold lặng yên trong suy nghĩ trước mộ của người cha Keble đã tạo cho tôi ấn tượng khó phai. Chủ đề về các quan điểm thần học của ông cũng được tôi đề cập sau này. Ông cho biết những quan điểm đó đã khiến cho những người bạn thân nhất của ông thất vọng.

Tôi còn nhớ rõ giọng ông thật buồn khi nói ra những từ cuối cùng này, ông đã nói thật chậm rãi. Chúng được nói ra từ tận sâu trong đáy lòng. Ông muốn truyền đạt thông điệp của mình. Phải có đủ kinh nghiệm thì mới có thể đón nhận được điều đó. Ngày nay, những lời giáo huấn của ông đã được lưu hành mà không bị chỉ trích. Nếu có người đàn ông nào mộ đạo một cách sâu sắc thì người đó chính là Mathew Arnold. Ông không bao giờ nói một từ bất kính nào. Về điểm này, ông và Gladstone đều không thể chê vào đâu được, tuy vậy, nói một cách vắn tắt, ông đã giết chết cái siêu phàm. “Việc chống lại các phép màu thần diệu đã khép lại. Phép màu không xảy ra.”

Arnold đến thăm chúng tôi tại Scotland vào năm 1887, và một hôm khi đang nói chuyện về thể thao, ông cho biết ông không bắn và không thể giết hại bất kỳ con vật có cánh và bay được trên bầu trời xanh trong, nhưng ông nói thêm rằng ông không thể từ bỏ việc câu cá - “các đồ đi câu rất thú vị.” Ông nói ông cảm thấy rất hạnh phúc khi đã được một vị Công tước nào đó mời đi câu cá vào ban ngày, khoảng hai hoặc ba lần một năm. Tôi không nhớ vị Công tước đó thuộc

kiểu người nào, nhưng có một cái gì đó không dễ chịu về con người này và điều này cũng đã được người ta nói tới. Khi được hỏi bằng cách nào mà ông lại trở nên thân thiết với vị Công tước kia như vậy, ông trả lời:

“À, công tước luôn là nhân vật quan trọng đối với chúng tôi, luôn luôn là nhân vật quan trọng, bất kể ông ta có trí tuệ hay tư cách đạo đức như thế nào. Tất cả chúng tôi đều là những kẻ đua đòi. Hàng trăm năm qua, chúng tôi đều như vậy, những kẻ đua đòi. Chúng tôi không thể bỏ được tính cách đó. Nó đã ăn sâu vào máu thịt chúng tôi.”

Ông vừa nói vừa cười, và tôi hiểu đó là một sự dè dặt đầy trí tuệ. Bản thân ông không phải là người đua đòi (trưởng giả học làm sang) nhưng là người vốn “cười trước những lời tuyên bố về dòng dõi”, vì nhìn chung “vấn đề dòng dõi” là vấn đề không có gì phải bàn cãi.

Tuy nhiên, ông rất thích những người có địa vị và giàu có, và tôi nhớ khi ở New York ông đặc biệt muốn gặp ngài Vanderhit. Tôi mạo muội nói rằng ngài Vanderhit trông không khác gì những người đàn ông khác.

“Đúng, nhưng đó là cách để biết được vài điều về người giàu nhất thế giới này”, ông trả lời. “Chắc chắn một người tự làm ra của cải của mình sẽ nổi bật hơn những người được thừa hưởng tiền bạc từ người khác.”

Một hôm, tôi hỏi ông tại sao ông chưa bao giờ viết phê bình văn học về Shakespeare và tạo dựng cho mình một vị trí trên ngai vàng của các nhà thơ. Ông trả lời ông cũng từng nghĩ đến việc đó nhưng ông lại cho rằng mình không đủ khả năng để viết về Shakespeare chứ chưa nói gì đến phê bình. Ông nghĩ việc đó sẽ không thành công.

Shakespeare quá tuyệt vời, chính vì vậy không thể đánh giá ông bằng bất kỳ nguyên tắc phê bình nào; và càng nghĩ về tài năng siêu việt của Người, ông càng muốn rút lui khỏi chủ đề đó. Tôi nói rằng tôi đã chuẩn bị cho chủ đề này, sau khi tặng vật của người cho đến ngày nay vẫn là vô song, và tôi đã nhắc lại những dòng thơ của người trong một bài thơ 14 câu:

SHAKESPEARE

Những người khác chờ đợi câu hỏi của chúng tôi. Các bạn không hề mưu mẹo.

Chúng tôi hỏi đến câu này đến câu khác—Các bạn vẫn thật tươi cười và rất tài năng,

Kiến thức nổi trội. Cho ngọn đồi cao nhất

Ai truất ngôi vua trên các vì sao,

In dấu chân kiên định ngoài biển khơi,

Khiến cho thiên đường của các thiên đường trở thành nơi anh ta ở.

Hãy miễn thứ nhưng hãy ngoại trừ ranh giới mịt mờ Cho việc tìm cái chết;

Và bạn, người đã tạo ra các vì sao và tia nắng mặt trời, biết rằng

Tự học, tự kiểm tra, tự trọng, tự bảo vệ,

Đã tồn tại trên trái đất một cách không đoán biết trước được

- Vậy đấy!

Tất cả những nỗi đau mà linh hồn bất tử phải gánh chịu, Tất cả những điểm yếu mờ dần, tất cả những nỗi đau chịu khuất phục,

Tìm thấy tiếng nói duy nhất của mình trong chiến thắng. Tôi biết Ngài Shaw (Josh Billings) và mong ông Arnold, tông đồ của sự ngọt ngào và ánh sáng, sẽ gặp được viên kim cương thô đó - thô nhưng vẫn là viên kim cương. May mắn thay, một buổi sáng Josh đã đến thăm tôi ở Khách sạn Windsor, nơi chúng tôi đang sống và nhắc đến vị khách của chúng tôi, đồng thời bày tỏ sự khâm phục đối với ông. Tôi trả lời:

“Tối nay, Ngài sẽ ăn tối với ông ấy. Các quý bà sẽ đi chơi, chỉ có Arnold và tôi sẽ ăn tối cùng nhau; thêm Ngài nữa, chúng ta sẽ tạo thành nhóm ba người.”

Là người nhũn nhặn, nên khi nghe tôi nói đến đó, ông đã tỏ ra lưỡng lự, nhưng tôi đã kiên quyết. Ông ấy sẽ không thể thoái thác; ông ấy phải đến để giúp đỡ tôi. Và ông ấy đã đến. Tôi ngồi giữa hai người bạn họ trong bữa tối và chúng tôi đã có một cuộc gặp gỡ thú vị. Ông Arnold rất thích cách Ngài Shaw nêu các vấn đề và thích các giai thoại phương Tây. Tôi chưa bao giờ thấy ông cười vui sướng hơn thế. Ngài Shaw đã kể hết sự kiện này đến sự kiện khác xảy ra trong 15 năm kinh nghiệm làm diễn thuyết của ông tại mọi miền của nước Mỹ với con số chục nghìn người.

Ông Arnold muốn nghe cách người diễn thuyết giữ được chân khán giả.

“Ồ, “ ngài nói, “ông không được để cho khán giả cười quá lâu nếu không họ sẽ nghĩ ông đang cười họ. Sau khi đem lại cho khán giả những giây phút giải trí, ông phải trở nên nghiêm chỉnh và thực hiện vai trò của mình một cách nghiêm túc. Ví dụ, “Có hai thứ trong đời mà không một ai chuẩn bị. Ai sẽ nói cho tôi biết đó là cái gì?” Cuối cùng một ai đó thét lên “Cái Chết”. “Ồ, ai nói cho tôi biết thứ kia?” Nhiều người trả lời - sự giàu có, hạnh phúc, sức mạnh, hôn nhân, thuế. Cuối cùng Josh bắt đầu, vẻ trang nghiêm: 'Không ai trong số các bạn nói được cái thứ hai.

Có hai thứ trên trái đất này mà không một ai chuẩn bị sẵn, và đó là con sinh đôi và nhà bị động đất”. Ông Arnold cũng làm như vậy.

“Ngài có tiếp tục sáng tác các câu chuyện mới không?”

“Có, luôn luôn. Ông sẽ không thể thuyết giáo hết năm này sang năm khác nếu ông không tìm được những câu chuyện mới, và đôi khi những câu chuyện này không thể đem đến những giây phút vui vẻ. Tôi có một câu chuyện cười mà tôi cảm thấy có thể làm cả nhà cười vui vẻ như muốn vỡ tung, nhưng tôi đã thử và nó không hiệu quả, tất cả là do tôi không thể tìm được từ cần thiết, chỉ một từ thôi. Một tối, trong khi tôi đang ngồi trước ống lửa ở Michigan thì từ đó chợt nảy ra trong đầu tôi và tôi biết từ đó sẽ tạo ra được hiệu ứng mà tôi mong muốn. Tôi đã thử nó với các cậu con trai và đã thành công. Từ đó có tuổi đời lâu hơn bất cứ từ nào tôi dùng. Tôi bắt đầu: “Đây là giai đoạn vô cùng quan trọng. Mọi người không tin cho tới khi họ hiểu rõ mọi ngọn ngành. Bây giờ có Jonah và chú cá voi.

Chúng muốn biết tất cả về giai đoạn đó và tôi cho rằng cả Jonah cũng như chú cá voi đều không hề hiểu về giai đoạn đó. Và sau đấy chúng hỏi rằng Jonah đang làm gì ở xã hội của chú cá voi.”

Buổi tối kết thúc bằng lời của Ông Arnold:

“Ồ, thưa ngài Shaw, nếu khi nào đó ngài đến thuyết giáo ở Anh, tôi sẽ rất vui mừng chào đón ngài và giới thiệu ngài với những vị khán giả đầu tiên của ngài. Bất kỳ một con người ngớ ngẩn nào được gọi là lãnh chúa cũng đều có thể giới thiệu ngài tốt hơn tôi, nhưng tôi vẫn rất thích được làm điều đó.”

Hãy tưởng tượng Mathew Arnold, tông đồ của sự ngọt ngào và ánh sáng, giới thiệu Josh Billings, người đi đầu trong số những người hay pha trò, với khán giả London.

Trong những năm sau đó, ông không bao giờ quên hỏi thăm “người bạn giống sư tử của chúng tôi, ngài Shaw.”

Gặp Josh tại Windsor vào một buổi sáng sau bữa ăn tối đáng nhớ, tôi đã ngồi cùng ông tại căn phòng lớn hình tròn. Ông rút ra cuốn sổ ghi nhớ nhỏ và nói:

“Arnold đâu?” Tôi phân vân muốn biết ông ấy sẽ nói gì với tạp chí này. Tạp chí Thế kỷ trả tôi 100 đô la một tuần, tôi đồng ý gửi cho họ những câu chuyện vặt xảy ra với tôi. Tôi sẽ cố gắng gửi cho họ một tin gì đó. Và đây là lời của Bác Zekiel, người quản lý ngân sách hàng tuần của tôi: “Tất nhiên, nhà phê bình là người vĩ đại hơn tác giả. Bất kể người nào có thể chỉ ra sai lầm mà một người khác mắc phải cũng đều là người thông minh một cách đáng bị nguyên rủa hơn kẻ mắc lỗi.”

Tôi kể cho Ông Arnold nghe câu chuyện Chicago, hay đúng hơn là câu chuyện về Chicago. Có một phụ nữ thuộc tầng lớp thượng lưu ở Boston đến thăm cô bạn học tại Chicago sắp lập gia đình và được rất nhiều người chú ý. Một buổi tối, khi được một nhân vật nổi tiếng hỏi điều

gì ở Chicago quyến rũ bà nhất, bà đã nhã nhặn trả lời: “Điều làm tôi ngạc nhiên nhất không phải là thương mại sầm uất, sự phát triển mạnh mẽ về mặt vật chất hay những khu dinh thự tráng lệ của các bạn, mà đó là trình độ văn hóa và vẻ đẹp tinh tế mà tôi tìm thấy ở đây.”

Ngay lập tức có tiếng người đáp lại:

“Ồ, chúng tôi vô cùng chóng mặt về tục thờ cúng ở đây, cô có thể tin chắc vào điều đó”.

Ông Arnold không được chuẩn bị để thưởng ngoạn Chicago, thành phố mà ông có ấn tượng. Tuy nhiên, ông đã rất ngạc nhiên và hài lòng về cuộc hội ngộ với “nền văn hóa và vẻ đẹp tinh tế”. Trước khi khởi hành, ông tò mò muốn biết mình sẽ tìm thấy cái gì hấp dẫn nhất. Tôi cười và nói có thể ông sẽ là người đầu tiên được dẫn đi xem cảnh tượng đẹp nhất tại đó mà người ta vẫn thường gọi là những lò sát sinh, ở đây có những máy móc mới thật hoàn hảo đến nỗi con lợn được đưa vào đầu này sẽ trở thành giăm bông khi ra ở đầu kia trước lúc người ta kịp nghe thấy tiếng kêu của nó. Sau một hồi im lặng, ông hỏi về nghi ngờ:

“Nhưng tại sao người ta nên đến các lò sát sinh đó, tại sao người ta nên nghe tiếng lợn kêu?” Tôi không thể đưa ra lý do, vì thế mà vấn đề đã dừng lại tại đó.

Kinh Cựu ước mà ông Arnold yêu thích nhất chắc chắn là Isaiah: ít ra những câu của nhà thơ đó (cách gọi của Arnold) mà ông thường trích dẫn đã dẫn đến kết luận này. Trong chuyến du lịch vòng quanh thế giới, tôi phát hiện thấy những cuốn sách thiêng liêng viết về các tôn giáo khác đã được tách khỏi mớ tạp nham vốn gom góp những truyện nói về truyền thuyết của chúng. Tôi nhớ ông Arnold có nói rằng nên đưa Kinh Thánh ra để bàn luận. Những viên ngọc quý của Khổng Tử và những người khác vốn đã làm say mê cả thế giới cần được lựa chọn cẩn thận và được xuất bản dưới dạng “tuyển tập”. Người tông đồ này không muốn giới thiệu về những phần bổ sung của một quá khứ mờ mịt.

Càng suy nghĩ kỹ về một vấn đề, người ta càng tin chắc rằng người theo đạo Cơ Đốc phải biết theo gương người phương Đông và loại bỏ vỏ trấu khỏi lúa mì - còn nguy hiểm hơn vỏ trấu, đó thậm chí là những chất thải độc hại và nguy hại. Trong “Đêm Thứ Bảy của Cotter”, Burns đã phác họa một người ngoan đạo giở cuốn Kinh thánh lớn để nguyện cầu ban đêm:

“Ông đã rất thận trọng khi lựa chọn cho mình một phần trong quyển Kinh Thánh.”

Chúng ta cũng nên lựa chọn riêng cho mình một phần và chỉ sử dụng phần chọn lựa đó. Về việc này, người mà tôi vô cùng biết ơn vì đã được quen biết ông và có vinh dự được làm bạn với ông đã chứng tỏ là người người thầy thực thụ trước tuổi, người thầy về thơ ca vĩ đại nhất trong phạm trù “tương lai và những điều không trông thấy được.”

Tôi dẫn Arnold rời khỏi ngôi nhà nghỉ hè của chúng tôi tại Cresson ở Alleghenies để ngắm

nhìn Pittsburgh vào buổi tối đầy sương khói. Trên đường từ nhà máy Edgar Thomson tới nhà ga xe lửa, có hai dãy bậc dẫn đến cây cầu bắc qua đường sắt, dãy bậc thứ hai hơi dốc một chút. Khi chúng tôi đi lên được ba phần tư quãng đường, ông ấy bỗng nhiên dừng lại để hít thở. Dựa mình vào thanh ray và đặt tay lên trước ngực, ông nói với tôi:

“À, một ngày nào đó điều đó cũng sẽ xảy đến với tôi, như đã xảy ra với cha tôi.”

Tôi không hề biết ông bị bệnh yếu tim, nhưng tôi không bao giờ quên chuyện này, và không lâu sau, tôi đã nhận được tin buồn về cái chết bất ngờ của ông sau khi ông đã cố gắng để tránh một chướng ngại vật ở Anh, tôi cảm thấy đau nhói khi thấy người bạn của chúng tôi đã tiên tri được số phận của mình. Đó là một mất mát to lớn đối với chúng tôi. Không có người nào tôi đã biết lại có thể áp dụng văn bia của Burns về Tam Samson thích hợp hơn thế:

“Mồ đất sét đã mòn theo những vết xe của Tam Samson nằm ở đây:

Những người cuồng tín đạo đức giả, hãy tha thứ cho ông!

Nếu giá trị chân thật trên thiên đường bùng thức, Bạn hãy cải thiện nó hoặc bạn sẽ đến gần chiến thắng của ông.”

Tên của một con người đáng kính đã đến với tôi ngay tại chính đây, Bác sĩ Oliver Holmes, thuộc Boston, bác sĩ của mọi nhà, bác sĩ chỉ mắc bệnh về cuối đời này hiện đang 80 tuổi. Ông mãi là một cậu bé. Khi Mathew Arnold qua đời, một số người bạn đã không ngần ngại quyết định xây dựng một tượng đài để tưởng nhớ ông.

Các nhà lãnh đạo chính trị ở Anh

Tại London, Nghị sĩ Roserbery, khi đó đang ở trong Nội các của Gladstone và là một chính trị gia đang lên, đã thật tốt bụng khi mời tôi ăn tối cùng ông và gặp gỡ ngài Gladstone. Tôi mang ơn ông vì đã đem đến tôi cơ hội được gặp người công dân đầu tiên của thế giới. Tôi cho là sự kiện này đã diễn ra vào năm 1885 vì cuốn Dân chủ thắng lợi của tôi ra đời vào năm 1886 và tôi nhớ vào dịp đó tôi đã đưa cho ngài Gladstone một vài con số đáng kinh ngạc mà tôi đã chuẩn bị cho buổi gặp đó.

Trong vấn đề xã giao, tôi chưa bao giờ làm bất kỳ điều gì mà tôi cho đáng tiếc như khi tôi từ chối lời mời ăn tối của ngài Gladstone, bởi vì tôi đã hứa đi ăn tối ở một nơi khác và biện hộ rằng lời mời từ người cai trị chân chính của nước Anh nên được coi như là một mệnh lệnh của người quyền cao chức trọng. Dù rất tiếc nhưng tôi vẫn phải giữ lời hứa đó và đã không đi gặp người mà tôi mong muốn được gặp nhất. Tuy nhiên, thật may mắn, đặc quyền đó lại đến với tôi khi tôi đến viếng thăm ngài tại Hawarden.

Nghị sĩ Rosebery khai trương thư viện đầu tiên tôi tặng, thư viện ở Dunfermline, và gần đây (năm 1905) ông khai trương thư viện mới nhất cũng do tôi tặng - thư viện ở Stornoway.

Sinh ra trong một gia đình lao động và bước chân vào Hạ nghị viện khi tuổi đời còn trẻ, thay vì đắm mình trong lối sống xa hoa, ông đã trở nên rắn rỏi hơn trước sóng gió cuộc đời, bởi ông vốn là người rất nhạy cảm và thiếu tính kiên trì khi theo đuổi các mục đích cần thiết để giành lấy quyền chỉ huy trên chính trường. Ông là người diễn thuyết có sức cuốn hút - một người tán dương tế nhị và nhẹ nhàng nhất đối với các chủ đề của các nhà diễn thuyết nào vào thời của ông.

Một buổi sáng tôi đến gặp ông như đã hẹn. Sau khi chào nhau, ông cầm chiếc phong bì đã được đặt cẩn thận trên bàn, đưa nó cho tôi và nói:

“Tôi muốn anh sa thải người thư ký của mình.”

“Đó là một yêu cầu quá sức đối với tôi, thưa ngài. Anh ta là người rất cần thiết và lại là người Scotland,” tôi trả lời. “Có vấn đề gì với anh ta vậy?”

“Đó không phải là chữ viết của ngài; mà là chữ của anh ta. Ngài nghĩ sao về một người đánh vần Rosebery thành hai từ r's'?”

Tôi nói nếu tôi nhạy cảm với điều đó thì cuộc sống đối với tôi sẽ không dễ chịu gì. “Mỗi ngày, tôi đều nhận được rất nhiều thư và tôi chắc rằng trong số đó, có khoảng 20 đến 30 phần trăm đã đánh vần nhầm tên tôi, từ “Karnaghie” cho đến “Carnagay.”

Nhưng ông ấy là người nghiêm túc nên những vấn đề nhỏ như vậy cũng đủ để khiến ông cảm thấy không vui.

Những con người hành động nên học cách cười trước những việc nhỏ và thưởng thức chúng, nếu không bản thân họ sẽ trở nên “nhỏ bé”. Một nhân vật có sức lôi cuốn nhưng đồng thời lại có tính nhút nhát, nhạy cảm, đồng bóng và kín đáo, những phẩm chất này có thể sẽ thay đổi khi ở trong Hạ nghị viện một vài năm.

Khi ông (là người của Đảng Tự do) gây ngạc nhiên cho Hạ nghị viện và tạo ra sự xáo động, tôi đã mạo muội nói với ông đôi chút về quan điểm dân chủ của mình.

“Hãy ủng hộ Quốc hội một cách mạnh mẽ. Hãy vứt bỏ tước vị cha truyền con nối, và tuyên bố ngài sẽ từ chối nhận một đặc quyền mà không phải mọi công dân đều có được. Vì thế, hãy trở thành nhà lãnh đạo thực sự của nhân dân, một vị trí mà ngài sẽ không bao giờ có được khi là một nhà quý tộc. Ngài còn trẻ, sáng suốt, quyến rũ, có tài diễn thuyết đầy lôi cuốn. Nếu ngài quyết tâm hành động, chắc chắn ngài sẽ trở thành Thủ tướng.”

Ông ấy rõ ràng rất thích thú nhưng trước sự ngạc nhiên của tôi, ông ấy đã nhẹ nhàng nói:

“Nhưng Hạ nghị viện không công nhận một gã quý tộc như tôi.”

“Đó là điều tôi nên hy vọng. Nếu tôi ở vào địa vị của ngài, và bị từ chối, tôi sẽ tiếp tục ra ứng cử chức vụ còn bỏ trống khác và giành được thắng lợi. Hãy khẳng định rằng một người đã từ chối các đặc quyền cha truyền con nối sẽ được trao tặng quyền công dân và người đó có đủ tư cách để đảm nhiệm bất kỳ chức vụ nào mà anh ta được bầu vào. Chắc chắn sẽ thắng lợi. Việc đó cũng giống như đóng vai Cromwell. Nền dân chủ tôn thờ những ai phá vỡ tiền lệ hoặc người tạo ra tiền lệ”.

Chúng tôi không nói về chủ đề đó nữa. Sau này, khi nào kể cho Morley về việc này, tôi sẽ không bao giờ quên lời nhận xét của ông:

“Người bạn của tôi, Cromwell, không sống ở Số 38 Quảng trường Berkeley.” Ông nói chậm rãi, nghiêm trang nhưng dứt khoát.

Người bạn tốt, Rosebery, ông ấy là người duy nhất gặp trở ngại do xuất thân từ tầng lớp quý tộc. Mặt khác, Morley, xuất thân từ tầng lớp thường dân, có cha là bác sĩ phẫu thuật đã trải qua biết bao khó khăn để con trai được theo học đại học, vẫn là “John thật thà”, không bị ảnh hưởng dù ở mức nhỏ nhất bởi cái gọi là phong tước và Bắc đẩu bội tinh, cả hai điều này có được đều nhờ công trạng. Điều tương tự đã xảy ra với “Bob” Reid, một nghị sĩ, người đã trở thành Bá tước Loreburn và Người đứng đầu Thượng viện, Nghị sĩ Haldane, người kế nhiệm cương vị này của ông; Asquith, Thủ tướng, Lloyd George và những người khác. Thậm chí những

người cai trị nước Mỹ chúng ta ngày nay cũng không phải là người dân chủ hay quan tâm chu đáo đến nhân dân hơn như thế.

Khi người công dân đầu tiên của thế giới qua đời, có một câu hỏi được đặt ra: ai sẽ là người kế tục Gladstone; ai có thể kế tục ông? Các thành viên trẻ của nội các đồng ý để cho Morley quyết định việc đó. Harcourt hay Campbell-Bannerman? Chỉ có một điều gây trở ngại cho Harcourt nhưng điều đó lại rất nguy hiểm - không có khả năng giữ bình tĩnh. Thật không may điều này đã từng khiến ông trở thành người không kiểm soát được bản thân nên không phù hợp với cương vị lãnh đạo. Do vậy, người có khả năng phán xét điềm tĩnh, chín chắn và sáng suốt là thực sự cần thiết.

Tôi có mối quan hệ thân thiết với Harcourt, người hết lời ca tụng nước Mỹ, khi ông trở thành chồng của con gái Morley. Cuộc điều tra dân số và các báo cáo bằng văn bản của chúng tôi, những thứ mà tôi thấy ông ấy nhận được, đã khiến ông cảm thấy vô cùng thích thú. Tất nhiên, sự thăng tiến của người đại diện cho thị trấn quê hương Dunfermline của tôi (Campbell-Bannerman)⁶⁵ đã khiến tôi rất vui, và còn nhiều hơn thế vì trong khi chuyển lời cảm ơn từ Toà thị chính đến những người có mặt, ông dùng những từ này:

“Tôi được bầu chọn là nhờ ngài Chủ tịch của tôi, ngài Bailie Morrison.” Ngài Bailie, người có quan điểm cấp tiến hàng đầu của Dunfermline, là bác của tôi. Ngày đó, chúng tôi là những gia đình cấp tiến và cho đến bây giờ vẫn vậy, cả nhà Carnegie và nhà Morrison, và là những người không tiếc lời ca tụng nước Mỹ. Chúng tôi cũng giống như những người đã ca tụng Washington và những cộng sự của ông là “những người biết và dám tuyên bố địa vị của con người” - một tuyên bố rất có giá trị. Chắc chắn rằng những người nói tiếng Anh trong xã hội có trật tự, kỷ cương sẽ nhanh chóng đưa ra quy tắc vàng về quyền công dân thông qua sự phát triển chứ không phải là một cuộc cách mạng:

“Địa vị, chẳng là gì ngoài con dấu trên đồng ghi-nê, Người ta sẽ giàu có vì một điều như thế.”

Vào mùa thu năm 1905, bà Carnegie và tôi tham dự buổi lễ trao danh hiệu Công dân danh dự Dunfermline cho người bạn của chúng tôi, tiến sĩ John Ross, Chủ tịch của Tổ chức Ủy thác Carnegie Dunfermline, người công nhân đầu tiên và hết lòng nhất vì lợi ích của thị trấn. Trong bài phát biểu của mình, Hiệu trưởng Macbeth đã cho khán giả biết rằng vinh dự này hiếm khi được trao tặng cho ai, rằng chỉ có ba đại biểu thị xã đang còn sống có được vinh dự đó - một là nghị sĩ của họ, H.Campbell-

Bannerman, sau này làm Thủ tướng, hai là Bá tước Elgin thuộc Dunfermline, cựu phó vương Ấn Độ, sau này làm Bộ trưởng thuộc địa và người thứ ba là tôi. Vinh dự này là một người bạn đồng hành tuyệt vời đối với tôi, người nằm ngoài cuộc đua vì tôi được coi là quan chức. Bá

tước Elgin là hậu duệ của gia đình Bruce. Hầm mộ của gia đình này nằm tại Tu viện Dunfermline, tổ tiên vĩ đại của ông nằm dưới quả chuông của tu viện. Người ta đã kể về cách Bộ trưởng Stanton chọn Tướng Grant là một người trong nhóm, người không thể làm chỉ huy. Một ai đó rất dễ phạm phải lỗi tương tự đối với Bá tước. Khi các trường Đại học của Scotland chuẩn bị tiến hành cải tổ, Bá tước là người thứ hai trong Ủy ban. Khi chính phủ của Đảng Bảo thủ thành lập Ủy ban về chiến tranh Boer, Bá tước, người thuộc Đảng Tự do, đã được bổ nhiệm làm Chủ tịch. Khi quyết định của Thượng nghị viện gây ra sự nhầm lẫn trầm trọng về Nhà thờ tự do thống nhất của Scotland, Ngài Elgin được bổ nhiệm làm chủ tịch của ủy ban để giải quyết vấn đề đó. Quốc hội đưa bản báo cáo của ông dưới dạng dự thảo luật và ông được chọn làm người chỉ đạo việc thực hiện nó. Khi những người được ủy thác của Quỹ các trường đại học Scotland đang được tuyển chọn, tôi đã bảo với Thủ tướng Balfour rằng có thể thuyết phục Bá tước Elgin hiện là một người vô cùng giàu có của Dunfermline nhận chức Chủ tịch. Ông nói rằng tôi không thể tìm ở nước Anh một người tốt hơn thế được. Điều này quả không sai. Vào một hôm sau đó, John Morley nói với tôi với tư cách là thành viên của Tổ chức ủy thác Dunfermline trước khi ông trở thành Chủ tịch:

“Tôi đã từng nghĩ rằng Elgin là người của công chúng và có địa vị cao nhưng cũng có nhiều vấn đề nhất mà tôi đã từng gặp, nhưng bây giờ thì tôi biết ông là một trong những người giỏi nhất. Bằng hành động, chứ không phải bằng lời nói, bằng óc phán đoán chứ không chỉ bằng lời nói suông.”

Vì thế mà hậu duệ của gia đình Bruce ngày nay là hiện thân của sự kết hợp giữa đức tính khiêm tốn và trí tuệ. Không ở phòng ban nào, sự tương phản giữa cựu thế giới và tân thế giới lại lớn như trong chính quyền thành phố. Trong thế giới cũ, gia đình sống tại nơi họ sinh ra hết đời này đến đời khác, không ngừng cống hiến cho thị trấn và môi trường xung quanh. Một người cha giành được chức Thị trưởng sẽ khơi dậy lòng khao khát đạt được chức vị đó ở người con trai của mình. Tài sản vô giá đó, niềm tự hào thành phố, được hình thành và lên đến đỉnh điểm là sự gắn bó với nơi mình sinh ra. Người ta luôn mong muốn được là Ủy viên Hội đồng thành phố để mỗi người đều có thể phục vụ thành phố trong thời đại và thế hệ của mình. Đối với những công dân giỏi nhất thì đây là mục tiêu đầy hoài bão và rất đáng trân trọng. Trên thực tế, ít người nhìn được xa hơn điều đó - danh hiệu Nghị sĩ quốc hội gần như được dành cho những người giàu có, liên quan đến những người sống ở London mà không cần được trả công. Tuy nhiên, điều này đã nhanh chóng được thay đổi và nước Anh đã tuân theo thông lệ toàn cầu trả lương cho những nhà lập pháp vì sự phục vụ của họ [Vào năm 1908; kể từ khi được thực hiện, mức lương là 400 pounds].

Sau việc đó, nước Anh tổ chức họp Quốc hội vào ban ngày giống như các nước khác trên thế

giới, khi đó các nghị sĩ cảm thấy khoẻ khoắn và sẵn sàng cho một ngày làm việc mới, thay vì phải giải quyết công việc cai trị đất nước với bộ óc đã mệt mỏi sau bữa ăn tối và sau khi đã dành cả ngày cho những công việc chuyên môn. Khi được hỏi liệu một người có thể dùng mưu mẹo để thắng một kẻ bất lương ở hiệp thứ hai với người chơi thứ ba không, Cavendish, chuyên gia chơi bài uýt, đã trả lời sau một hồi suy nghĩ, “Có, anh ta có thể sau bữa ăn tối.”

Ở Eastbourne, King's Lynn, Salisbury, Ilkeston và nhiều thị trấn cổ khác, tôi nhận thấy thị trưởng đều xuất thân từ tầng lớp dân thường và lao động bằng chính tôi tay của mình. Đa số những người trong hội đồng thành phố cũng đều như vậy. Tất cả đều dâng tặng thời gian của mình mà không đòi hỏi gì. Tôi vô cùng vui sướng khi được quen biết các thị trưởng và lãnh đạo trong hội đồng của nhiều thành phố ở Scotland và Anh, những người đã không quên Ireland nơi mà tôi đã có chuyến dạo chơi thực sự hấp dẫn nhờ vào đặc quyền của mình.

Không gì có thể tuyệt vời hơn sự đón tiếp dành cho tôi tại Cork, Waterford và Limerick. Thật ngạc nhiên khi nhìn thấy lời chào đón trên cờ được diễn đạt bằng những từ Xen-tơ tương tự như được các tá điền của Skibbo sử dụng, Cead mille failthe (có nghĩa là “một trăm nghìn lời chào đón”).

Danh hiệu công dân danh dự đã giúp tôi hiểu biết sâu sắc về cuộc sống của công chúng địa phương và tinh thần yêu nước ở Anh, nếu không điều đó sẽ trở nên vô vị. Tôi cảm thấy vô cùng thoải mái như ở nhà mình giữa những vị lãnh đạo thành phố cho nên những lúng túng khi nhìn thấy những lá cờ, những đám đông và mọi người qua những cửa sổ dọc đường đi dễ dàng được tôi đón nhận như một phần của nhiệm vụ trong ngày, và thậm chí bài phát biểu của Chánh quan toà cũng thường tô điểm cho những giai đoạn mới trong cuộc sống của tôi. Các nữ Thị trưởng cũng rất vui vẻ trong niềm tự hào và kiêu hãnh. Kết luận của tôi là Vương quốc Anh được phục vụ tốt hơn so với các quốc gia khác bởi những công dân hàng đầu của các thành phố do quần chúng bầu ra. Trong bộ phận quan trọng của chính quyền này, mọi thứ đều ổn từ trong ra ngoài. Bản thân quốc hội có thể bao gồm những nghị sĩ từ các hội đồng thành phố mà không làm suy yếu hiệu quả của nó. Có thể khi việc trả lương đầy đủ cho các nghị sĩ này được tiến hành, nhiều người trong số họ sẽ có mặt ở Westminster và điều đó là có lợi cho Vương quốc Anh.

Gladstone và Morley

Khi tôi và bà Carnegie đến làm khách tại nhà ông GLADSTONE ở Hawarden vào tháng 4 năm 1892, ông đã rất khen ngợi cuốn sách Chiếc xe bốn ngựa kéo của Mỹ ở Anh do tôi viết. Một hôm, khi đang sắp xếp các cuốn sách mà ngoài ông ra không ai được phép đụng đến, ông đã mời tôi đến nói chuyện tại thư viện mới của ông vào một buổi sáng nào đó. Khi đang đi loanh quanh các giá sách, tôi tìm thấy một cuốn sách rất đặc biệt và đã thốt lên với người chủ của cuốn sách (lúc này đang đứng trên đỉnh chiếc thang của thư viện, tay cầm một tập sách rất nặng):

“Ngài Gladstone, tôi tìm thấy cuốn sách Những nhân vật quan trọng vùng Dunfermline do một người bạn của cha tôi viết. Tôi có biết một vài người trong số họ khi tôi còn nhỏ.”

“Ồ phải, và nếu lần tiếp ba hay bốn cuốn sách nữa về phía bên trái, có thể cậu sẽ thấy một cuốn sách khác do một người vùng Dunfermline viết”, ông nói.

Tôi làm như ông bảo và thấy cuốn sách của mình Chiếc xe bốn ngựa kéo của Mỹ ở Anh. Nhưng trước khi làm điều đó, tôi nghe thấy ông ngâm nga từ trên đỉnh chiếc thang:

“Thánh địa Mecca có ý nghĩa như thế nào đối với người dân đạo Hồi, cũng như Benares đối với người Hindu, Jerusalem đối với người Thiên Chúa giáo, thì Dunfermline cũng có ý nghĩa đối với tôi như vậy.”

Chỉ vài giây sau khi những lời này vang vọng đến bên tai, tôi đã nhận ra đó chính là những lời mình đã thốt ra khi bắt gặp khung cảnh đầu tiên của Dunfermline trong chuyến đi đến đó từ phía Nam⁶⁶.

“Làm thế nào mà ông lại có được cuốn sách này?”, tôi hỏi ông. “Khi viết cuốn sách này, tôi chưa có vinh dự được biết ông nên không thể gửi tặng ông một bản”. “Chưa, lúc đó tôi chưa được làm quen với cậu, nhưng một ai đó, có lẽ là Rosbery đã cho tôi biết về cuốn sách này, tôi đã đọc nó và cảm thấy rất thích thú. Những lời cậu dành cho Dunfermline đã gây ấn tượng mạnh cho tôi, chúng cứ lảng vảng trong đầu tôi, có lẽ tôi sẽ không thể quên được những lời đó.”

66 Nguyên văn đoạn đó như sau: “Nhìn từ đồi Ferry Dunfermline thật đẹp biết bao, tu viện cổ vươn lên cao hơn tất cả đường như bao trùm cả

thành phố và đem lại vẻ quyến rũ cho những căn nhà ở thấp bên dưới. Không nơi nào ở Scotland rộng lớn, không có bất kỳ nơi nào mà tôi biết

có vẻ đẹp mê đắm và đa dạng như ở công viên nơi đây trong một ngày đẹp trời. Benares có ý

nghĩa như thế nào với người Hindu, thánh địa Mecca đối với người Hồi giáo, Jerusalem đối với người Thiên Chúa giáo thì Dunfermline cũng có ý nghĩa như vậy với tôi.” (Chiếc xe bốn ngựa kéo của Mỹ ở Anh, trang 282.)

Việc xảy ra 8 năm sau khi tôi viết cuốn Chiếc xe bốn ngựa kéo của Mỹ ở Anh, và đó là một trong những minh chứng cho trí nhớ tuyệt vời của ngài Gladstone. Có lẽ vì là một nhà văn tầm thường nên tôi thực sự biết ơn lời khen ngợi thú vị của ông.

Nhà chính khách này thường được công chúng gọi là “người đọc các bài thuyết giảng” vào các ngày Chủ Nhật và hay bị coi là người đa nghi. Tôi phải thú nhận là cho đến khi tôi thực sự biết rõ ông, tôi đã có lúc nghĩ rằng ông già đa nghi này quan niệm rằng tính cách đó chẳng ảnh hưởng gì đến ông. Nhưng tất cả những suy nghĩ này đều biến mất khi tôi thực sự hiểu tính cách của ông. Ông là một trong những người thực thà và chân thành nhất mà tôi được biết. Ngay cả trong cuốn nhật ký của mình (Morley có nhắc đến quyển nhật ký này trong cuốn Cuộc đời của Gladstone”) ông viết rằng khi đang thảo luận hàng giờ liền về ngân sách tại Hạ viện, ông vẫn nhận thức được mình đang bị đấng quyền năng chi phối. Hãy thử cho rằng chính đức tin sâu sắc vào sự trợ giúp của sức mạnh vô hình đã có sức ảnh hưởng lớn dù cho những người khác có thể thấy sốc khi nghĩ rằng đấng tạo hóa quan tâm đến vấn đề nhỏ nhất như ngân sách của ông Gladstone? Điều này nghe có vẻ báng bổ thần thánh, nhưng chúng ta biết rằng đối với ông Gladstone thì hoàn toàn ngược lại, đức tin của ông không trực tiếp liên quan đến Chúa và việc thực thi sứ mệnh của Người.

Vào đêm lễ hội Hoàng hậu Jubilee tháng 6 năm 1887, tôi và ông Blaine đến ăn tối tại nhà ngài Wolverton ở quảng trường Piccadilly để gặp ông bà Gladstone - đây là lần đầu tiên ông Blaine làm quen với ông Gladstone. Chúng tôi đi bằng xe ngựa từ Khách sạn Metropole nhưng người dân tụ tập quá đông nên đến giữa phố St. James chúng tôi phải xuống xe. Khi lên được vỉa hè, ông Blaine đi theo sau tôi. Tôi đã bắt gặp một viên cảnh sát, tôi cho anh ta biết tôi đang đi với ai, chúng tôi định đi đâu và nhờ anh ta đưa chúng tôi đến đó. Và thế là bằng tất cả quyền hạn của mình anh ta đã tìm được đường đi qua đám đông và chúng tôi chỉ việc đi theo anh ta. Nhưng cũng phải đến 9 giờ chúng tôi mới đến được nhà ngài Wolverton. Chúng tôi ra về khoảng sau 11 giờ. Ông Gladstone nói rằng ông bà có thể về nhà bằng cách đi qua Công viên Hyde Park và đi vòng lối sau. Họ định sẽ quay về nhà của mình ở Carlton bằng lối đó. Tôi và ông Blaine cho rằng chúng tôi nên đi qua đám đông trên phố vừa để hưởng không khí phố phường vừa tranh thủ quay về khách sạn. Chúng tôi đã làm đúng như vậy, và khi đang chậm chậm đi theo dòng người qua Cầu lạc bộ Cải cách, tôi nghe thấy có tiếng một người phát ra từ phía ngôi nhà bên phải tôi. Tôi bảo ông Blaine:

“Đó là giọng của ngài Gladstone”,

“Không thể như thế được. Ông ấy vừa chia tay chúng ta để về nhà mà”.

“Tôi không biết nhưng tôi nhận giọng tốt hơn nhận mặt, tôi chắc chắn đó là giọng ông Gladstone.”

Cuối cùng, tôi đi lên trước một vài bước. Chúng tôi tiến gần đến bên căn nhà và lùi lại. Tôi lại gần người được choàng kín và thì thầm:

“Điều gì khiến ông ra khỏi giường lúc nửa đêm?”

Đúng là ông Gladstone. Tôi bảo ông là tôi nhận ra giọng ông khi ông nói chuyện với bạn của ông.

“Vậy là người thống trị thực sự đang đi ra ngoài để ngắm những ánh hào quang được chuẩn bị cho người thống trị danh nghĩa”, tôi nói.

“Chàng trai, tôi nghĩ đã đến giờ cậu nên đi ngủ”, ông nói với tôi.

Chúng tôi đứng lại mấy phút với ông, ông cẩn thận không để lộ mặt và đầu ra khỏi chiếc mặt nạ. Lúc đó đã quá nửa đêm, ông ấy đã 80 tuổi, vậy mà như một cậu thanh niên sau khi đưa bà Gladstone về nhà an toàn, ông quyết định đến xem buổi lễ hội.

Lúc ăn tối, cuộc nói chuyện giữa ông Gladstone và ông Blaine xoay quanh vấn đề về sự khác nhau giữa thủ tục Nghị viện của Anh và của Mỹ. Suốt cả buổi tối, ông Gladstone đã hỏi ông Blaine hết sức cặn kẽ về cách thức hoạt động của Hạ viện Mỹ nơi ông Blaine đã từng là phát ngôn viên. Tôi thấy rằng ông Gladstone rất có ấn tượng với “vấn đề trước đó” và những quy tắc ngăn ngọn giúp chúng tôi tránh những cuộc tranh cãi. Có lúc cuộc nói chuyện còn đề cập cả những vấn đề khác nữa.

Có lẽ ông Gladstone là người quan tâm đến nhiều vấn đề nhất ở nước Anh. Khi tôi gặp ông lần cuối ở Scotland, tại nhà ông Armistead, ông vẫn còn rất minh mẫn và hoạt bát, sự quan tâm của ông với các vấn đề thời sự vẫn còn nguyên vẹn. Lúc đó, vấn đề được ông quan tâm nhất là những toà nhà cao tầng bằng thép ở nước Mỹ mà ông đã đọc được trên báo. Ông liên tục hỏi tôi về những toà nhà này, vấn đề làm ông thấy khó hiểu nhất là làm thế nào mà tầng năm hoặc sáu của những ngôi nhà này thường được hoàn thành trước tầng ba hoặc tầng bốn. Tôi đã giải thích cho ông rất rõ ràng về việc đó và ông cảm thấy rất hài lòng. Ông không bao giờ cảm thấy mệt mỏi khi tìm hiểu ngọn nguồn của vấn đề.

Ông Morley (dù là một Nghị sĩ nhưng ông vẫn thường lấy bút danh là John Morley) đã sớm trở thành một trong những người bạn Anh đầu tiên của chúng tôi khi làm biên tập cho tờ Điểm tin

hai tuần. Tạp chí này đã đăng những bài viết đầu tiên của tôi cho một tạp chí xuất bản định kỳ của Anh⁶⁷. Càng về già, tình bạn của chúng tôi ngày một thắm thiết, chúng tôi phải công nhận chúng tôi thực sự là bạn thân thiết của nhau⁶⁸. Chúng tôi thường

67 Chiếc xe bốn ngựa kéo của Mỹ ở Anh.

68 "Carnegie đã thể hiện sự thông minh, sáng tạo và một cá tính mạnh mẽ khi phân phát của cải cũng như khi ông thể hiện kỹ năng và tầm nhìn của mình trong việc có được những của cải đó. Chúng tôi đã biết nhau được hơn 20 năm thông qua Matthew Arnold. Tinh thần tươi mới, khỏe khoắn của ông đã dễ dàng đưa tôi, Arnold, Herbert Spencer và nhiều người khác sau này thoát khỏi những nhận xét vội vàng, thô kệch trong những lúc hào hứng. Những người có tài này sẽ làm như vậy đến khi nào họ muốn. Sẽ sáng suốt hơn nếu ta như công bằng với những cảm xúc của ông về những vấn đề lớn lao của thế giới - tri thức và ảnh hưởng của nó, những phát minh, ánh sáng, những cải thiện trong quan trao đổi những bức thư ngắn cho nhau (đôi khi là những bức thư dài) vào chiều Chủ Nhật. Chúng tôi không giống nhau, mà ngược lại, rất khác nhau. Nhưng chúng tôi gắn bó với nhau vì tính cách trái ngược sẽ bổ sung cho nhau. Tôi là người lạc quan, tôi luôn nhìn thấy điều tốt đẹp dù trong bất kỳ hoàn cảnh nào. Còn ông ấy là người bi quan, luôn nhìn mọi vật một cách ảm đạm, đôi khi còn tưởng tượng ra những thứ thật viễn vông. Thế giới đối với tôi thật đẹp, thật sáng lạng, trái đất thực sự là một thiên đường - tôi thật sự hạnh phúc và biết ơn số phận. Còn ông ấy ở đâu cũng có thể nhìn thấy vấn đề. Morley không bao giờ tỏ ra cuồng nhiệt về bất cứ điều gì, ông ấy lúc nào cũng rất cẩn trọng khi đưa ra các nhận xét của mình và mắt của ông thậm chí có thể phát hiện ra những chấm nhỏ trên ánh mặt trời.

Tôi kể cho ông nghe câu chuyện về một người bi quan không bao giờ thoả mãn với bất kỳ điều gì và một người lạc quan không bao giờ thất vọng về bất cứ điều gì khi được các thiên thần đón tại cổng thiên đường. Người bi quan nói:

"Nơi này rất tốt nhưng nó không hoàn toàn giống với những gì tôi đã nghĩ".

Người lạc quan vặn lại bằng một câu chuyện về một người được đưa đến nơi luyện ngục. Và con quỷ đã đặt hệ xã hội, cơ hội đồng đều cho các tài năng, hòa bình. Đây là những vấn đề lớn lao, chỉ một chút phóng đại cũng dễ dàng được sửa lại.... Một người được đánh giá cao trong thế hệ của mình." (John, Viscount Morley, trong Tuyển tập, tập II, trang 110, 112. New York, 1919.)

anh ta nằm trên bờ trong khi nó uống nước bên dòng suối - khi đó nhiệt độ rất cao. Một người bạn cũ nói với anh ta:

“Jim, sao cậu lại ra nông nổi này? Thật hết cách với cậu, cậu chắc chắn tiêu rồi.”

Anh ta trả lời: “Hừm, thậm chí có thể còn tệ hơn nữa.”

“Làm sao có thể, cậu đã xuống địa ngục rồi đấy?”

“Hừm” - cậu ta chỉ tay về phía quỹ sa tăng - có thể hẳn còn muốn tôi vác hẳn xuống đó.”

Cũng giống như tôi, Morley rất thích âm nhạc và thường đắm chìm trong tiếng đàn cất lên từ Skibo vào mỗi buổi sáng. Ông cũng yêu thích ôtarô (nhạc thánh ca) như Arthur Balfour. Tôi nhớ có lần họ cùng mua vé đi xem một vở ôtarô tại Cung điện Pha lê. Cả hai đều không có dấu hiệu bất thường nhưng họ có suy nghĩ giống như những triết gia; tuy nhiên một số biểu hiện gần đây của Balfour khiến ông ngày càng khó đoán hơn, điều này thì Morley không bao giờ muốn. Ông luôn luôn thực tế và chỉ làm gì đó khi đã chắc chắn. Không bao giờ ông bị lạc lối trên con đường của mình. Trong bài phát biểu của mình trước các biên tập viên từ khắp thế giới tại London mới đây, Morley đã đưa ra tuyên bố gây chấn động nhất của mình. Ông cho rằng chỉ một vài dòng của Burns đã giúp hình thành và duy trì tình hình chính trị, xã hội mà hàng triệu bài xã luận đã không làm được. Tiếp đó, ông cho rằng chỉ một vài dòng, một vài lời nói cũng có thể trở thành một sự kiện.

Chúng thực thi được những điều mà chúng miêu tả, “Quyền của con người” của Tom Paine là một ví dụ.

Khi ông đến Skibo sau bài phát biểu này, chúng tôi đã có cuộc chuyện với nhau về bài phát biểu đó. Tôi nói với ông về những lời tốt đẹp mà ông đã dành cho Burns và đề cập sáu dòng trong bài phát biểu của ông. Ông nói với tôi là ông không cần phải cho tôi biết đó là những dòng nào.

“Đúng vậy, tôi thuộc lòng những dòng đó”, tôi nói. Trong bài diễn văn sau đó, bài diễn văn được đọc tại buổi lễ khánh thành tượng của Burns trong công viên ở Montrose, tôi nhắc lại những dòng mà tôi nghĩ ông đã từng nhắc đến, và ông đã rất hài lòng về điều này. Một điều lạ là cả tôi và ông đã cùng được nhận danh hiệu Công dân danh dự của Montrose cách đây vài năm, chúng tôi đều là người có được vinh dự đó.

Cuối cùng thì tôi cũng thuyết phục được Morley đến thăm gia đình tôi ở Mỹ và vào năm 1904, ông đã đi thăm hầu hết nước Mỹ. Chúng tôi cố gắng sắp xếp để ông gặp gỡ những người đặc biệt cũng giống như ông. Một lần, Thượng nghị sỹ Elihu Root đến theo lời mời của tôi và Morley đã nói có cuộc nói chuyện rất lâu với ngài nghị sỹ này. Sau khi ngài nghị sỹ đã ra về, Morley nói với tôi là ông thực sự thích thú khi được nói chuyện với ngài nghị sỹ, có lẽ đó là chính khách Mỹ tuyệt vời nhất mà ông đã từng gặp. Ông đã không lầm. Không ai có thể giỏi

hơn Elihu Root về những hiểu biết và nhận xét sắc sảo đối với các vấn đề xã hội.

Morley tạm biệt chúng tôi để đến gặp Tổng thống Roosevelt ở Nhà Trắng, ông đã có những ngày tuyệt vời bên cạnh con người phi thường đó. Sau này ông nói với tôi:

“Tôi đã đến thăm hai kỳ quan của nước Mỹ, Tổng thống Roosevelt và thác Niagara.”

Đó là một lời nhận xét thông minh và chính xác, đó là hai kỳ quan lớn, không bao giờ biết nghỉ ngơi, sôi nổi, mạnh mẽ, cả hai đều làm bốn phận của mình như vốn có. Morley là người thích hợp nhất để tiếp quản Thư viện Acton, và món quà tôi dành cho ông có nguồn gốc như thế này: khi ông Gladstone cho tôi biết về tình hình của Ngài Acton, tôi đồng ý mua thư viện của Acton nhưng vẫn để Ngài sử dụng cho đến cuối đời. Nhưng thật không may, ông ấy đã không sống được lâu, chỉ thêm vài năm nữa, thế là tôi có toàn quyền với thư viện đó. Tôi quyết định Morley chính là người sẽ sử dụng tốt nhất thư viện này và đến cuối đời ông cũng sẽ để nó lại cho một học viện nào đó thích hợp. Khi tôi bắt đầu nói với ông về thư viện này thì ông ngắt lời tôi:

“Tôi phải nói với cậu là tôi đã biết về thư viện này từ khi cậu mua nó. Ông Gladstone không thể giữ bí mật vì ông ấy quá vui, thư viện của ngài Acton sẽ được bảo vệ mãi mãi”. Tôi và ông ấy rất thân thiết với nhau, nhưng chưa bao giờ có ai trong chúng tôi nói với nhau về điều này, vì vậy tôi rất ngạc nhiên khi Morley không bị bất ngờ. Sự việc này cho thấy sự gắn bó giữa Gladstone và Morley -

người duy nhất ông có thể chia sẻ những niềm hạnh phúc của mình về mọi việc. Tuy về những vấn đề liên quan đến thần học, họ hoàn toàn khác biệt, nhưng về điểm này Gladstone lại rất hợp với Huân tước Acton. Sau năm tôi gây quỹ cho các trường đại học của Scotland, Morley đã theo nhà vua đến Balmoral với tư cách là bộ trưởng và đánh điện mời tôi đến gặp ông trước khi tôi đi. Khi gặp nhau, ông thông báo với tôi là nhà vua rất cảm kích vì những gì mà tôi đã làm cho tổ quốc, nhà vua muốn biết có thể làm gì trong quyền hạn của mình để đáp lại điều đó.

Tôi hỏi: “Ông đã nói những gì?”

Morley trả lời: “Tôi nói tôi không nghĩ vậy”

“Ông làm vậy là đúng, có điều nếu nhà vua có thể viết cho tôi một vài dòng để thể hiện sự hài lòng của ngài về những gì tôi đã làm như ngài đã làm cho ông thì thật là quý, như vậy tôi có cái gì đó đáng tự hào để lại cho con cháu sau này”, tôi nói.

Và nhà vua đã làm như vậy. Bút tích của nhà vua đã được tôi nhắc đến nhiều lần trong cuốn sách này.

Thật may mắn vì đối với Morley, Skibo chính là nơi nghỉ ngơi lý tưởng nhất nên ông

thường đến thăm chúng tôi vào mỗi mùa hè và cả vợ của ông cũng đi cùng. Giống như tôi, ông cũng rất thích chèo thuyền, và lại thật may mắn đó cũng là phương thuốc tốt nhất cho cả hai chúng tôi. Morley luôn luôn là “Ngài John trung thực”. Với ông, không có sự quanh co, không nói những điều vô nghĩa, luôn vững vàng trong mọi vấn đề và trong mọi tình huống khẩn cấp. Ông cũng luôn luôn xem xét mọi việc với một trái tim lớn dù không mấy khi thể hiện hết tình cảm, đôi khi trong những dịp thích hợp ông vẫn thể hiện sự có mặt và sức mạnh của mình. Còn sau đó chỉ là sự im lặng.

Chamberlain và Morley trở thành bạn rất nhanh, tôi thường thảo luận với họ khi ở Anh. Khi vấn đề tự trị được đưa ra, người dân Anh rất quan tâm đến hệ thống liên bang Mỹ. Tôi được mời phát biểu ở rất nhiều thành phố để giải thích và ca tụng sự thống nhất của đất nước chúng tôi, nhiều bang hợp thành một, một chính phủ tự do nhất ở từng bang hợp thành một chính phủ liên bang mạnh nhất. Tôi gửi cho Chamberlain bài viết của Anna L. Dawes “Chúng tôi được lãnh đạo như thế nào” theo yêu cầu của ông và thảo luận với Morley, Gladstone cũng như nhiều người khác về chủ đề này. Tôi viết thư cho Morley nói rõ lý do vì sao tôi không ủng hộ Dự luật tự trị. Khi tôi gặp Gladstone, ông lấy làm tiếc vì tôi không ủng hộ và sau đó chúng tôi nói chuyện rất lâu về vấn đề này. Tôi phản đối việc không cho đại biểu Ireland tham gia nghị viện. Tôi nói rằng chúng tôi sẽ không bao giờ để cho các bang miền Nam thôi cử đại biểu đến Washington.

“Anh sẽ làm gì nếu họ từ chối?”, ông hỏi.

“Sử dụng tất cả các nguồn lực của nền văn minh - trước hết là dùng hệ thống bưu cục”, tôi trả lời.

Ông ngừng một lúc và nhắc lại lời tôi vừa nói:

“Dùng hệ thống bưu cục.” Ông cảm nhận được việc này sẽ gây nên sự ngưng trệ như thế nào nên ông im lặng và chuyển chủ đề.

Để trả lời cho những câu hỏi về việc tôi sẽ làm gì, tôi luôn chỉ ra rằng ở Mỹ có rất nhiều cơ quan lập pháp nhưng chỉ có một Quốc hội. Nước Anh cũng nên học tập mô hình này, một nghị viện và các cơ quan lập pháp địa phương (chứ không phải các nghị viện) cho Ailen, Scotland, và Wales. Nên thành lập thành những tiểu bang như New York và Virginia. Nhưng ở Anh lại không có tòa án tối cao như ở Mỹ để quyết định về các luật đã được các cơ quan lập pháp địa phương và quốc hội thông qua, tòa án mới là cơ quan quyền lực đưa ra quyết định cuối cùng chứ không phải cơ quan chính trị.

Nghị viện của Anh là cơ quan quyền lực cuối cùng của quốc gia đưa ra quyết định về các vấn

đề liên quan đến Ireland. Như vậy, các đạo luật mà cơ quan lập pháp địa phương của Ireland đưa ra sẽ được thảo luận tại Hạ viện trong phiên họp kéo dài ba tháng liền và Hạ viện sẽ đưa ra những phản biện. Nhưng nếu Hạ viện không bác bỏ, đạo luật đó sẽ có hiệu lực. Điều khoản này là để đảm bảo không xảy ra hiện tượng ly khai.

Khi đưa ra quan điểm này với Morley sau đó, ông cho biết là ý kiến này đã được đưa ra nhưng bị bác bỏ. Có lẽ Gladstone lúc đó đã nói: “Rất tốt, điều khoản này không cần cho tôi và những người có cùng suy nghĩ như tôi, nhưng lại cần thiết để đưa nước Anh tiến lên. Giờ tôi không thể tiếp tục vấn đề này được nữa. Trách nhiệm đó thuộc về các anh”.

Một buổi sang tại Hawarden, bà Gladstone nói với tôi:

“William kể với tôi là ông ấy đã có một buổi nói chuyện rất thú vị với anh”.

Hiển nhiên là như vậy. Ông ấy không thường được nghe chuyện của một người cộng hòa chính thống và ông ấy không thể hiểu được tại sao tôi không thể chấp nhận được việc thừa hưởng địa vị cha truyền con nối. Tôi lấy làm lạ khi người ta phải từ bỏ tên mà cha mẹ đặt cho. Điều đặc biệt thú vị là những tước vị mới đã khiến giới quý tộc cũ khó khăn như thế nào khi phải tươi cười với những quý tộc mới, những kẻ có lẽ đã mua tước vị này với giá trên dưới 10.000 bảng để góp vào quỹ của đảng.

Ông Blaine cũng ở chỗ tôi khi ở London, tôi cho ông Gladstone biết là ông Blaine rất băn khoăn và đau buồn khi thấy mình tay cầm chiếc mũ cũ kỹ trong một ngày giá lạnh tại bữa tiệc ngoài trời thể hiện lòng thành kính cho những người không có tước vị. Về mối quan hệ giữa nhà thờ và nhà nước, vấn đề này cũng được đề cập trong cuốn Nhìn về tương lai của tôi, có thể thấy trước được sự thống nhất của tất cả mọi người khi Đế quốc Anh không còn có thể mở rộng hơn nữa. Tôi đã luôn cho rằng việc tách nhà thờ ra khỏi nhà nước là điều hiển nhiên. Ở những quốc gia nói tiếng Anh khác, tất cả các tôn giáo đều như nhau, không tôn giáo nào được đặc quyền hơn.

Ông Gladstone hỏi tôi:

“Vậy cậu muốn dành cho hệ thống nhà thờ hiện nay bao nhiêu thời gian?”

Tôi trả lời là tôi không thể ấn định một ngày nào cụ thể, hơn nữa ông có nhiều kinh nghiệm hơn tôi trong việc tách nhà nước ra khỏi ảnh hưởng của nhà thờ. Ông gật đầu cười.

Khi tôi mở rộng sang chủ đề sự suy giảm dân số nước Anh so với các nước khác, ông hỏi tôi:

“Anh dự đoán tương lai nào cho nước Anh?”

Tôi nhắc đến Hy Lạp trong số các nước cổ đại, và rằng không phải ngẫu nhiên mà Chaucer,

Shakespeare, Spenser, Milton, Burns, Scott, Stevenson, Bacon, Cromwell, Wallace, Bruce, Hume, Watt Spencer, Darwin và nhiều người nổi tiếng khác đều nổi lên từ đây. Tài năng không phụ thuộc vào vật chất. Sau khi nước Anh không còn là nước công nghiệp lớn nhất nữa (không phải vì bị sa sút mà vì sự lớn mạnh của các nước khác), nước Anh vẫn có thể trở thành nước Hy Lạp hiện đại và có được sức mạnh về văn hóa đạo đức.

Ông bắt được những từ này và nhắc lại chúng một cách thích thú:

“Sức mạnh đạo đức, sức mạnh đạo đức. Tôi thích điều này.”

Chưa người nào làm tôi thích thú đến vậy. Tôi đến thăm ông lần nữa tại Hawarden, nhưng lần cuối cùng tôi gặp ông là ở nhà Nghị sĩ Randall tại Cannes vào mùa đông năm 1897 khi ông đang ốm nặng. Ông vẫn giữ được vẻ quyến rũ của mình và đặc biệt quan tâm đến em dâu tôi, Lucy, khi đó là lần đầu tiên cô ấy gặp ông và đã hoàn toàn bị ông cuốn hút. Khi chúng tôi đánh xe đi, cô thì thầm với tôi: “Đó là một con đại bàng bị ốm! Một con đại bàng ốm”. Không từ nào có thể miêu tả vẻ xanh xao, mệt mỏi của ông ngày hôm đó hơn thế. Ông không chỉ là một người vĩ đại, mà còn là một con người tốt bụng, tâm hồn cao cả luôn hướng về phía trước. Ông đã nhận được tước hiệu “Công dân lỗi lạc nhất thế giới”.

Cuốn sách thứ ba của tôi, Dân chủ thắng lợi bắt nguồn từ nhận thức rằng những người nước ngoài dù là người có hiểu biết nhất, kể cả người Anh cũng biết rất ít về nước Mỹ, và những thông tin ít ỏi mà họ biết lại thường sai lệch rất nhiều. Thật kỳ lạ là hồi đó những người Anh lỗi lạc này

lại không hề biết gì về nước Mỹ. Tôi không thể nào quên lần nói chuyện đầu tiên với ông Gladstone vào năm 1882. Khi tôi nói với ông rằng phần lớn những người dân nói tiếng Anh bây giờ đều là người cộng hòa và chỉ còn một số ít ỏi trong số những người theo nền quân chủ là người bảo thủ, ông đã thốt lên: “Sao cơ, làm sao có thể?”

“Ôi Gladstone,” tôi nói, “số lượng người nói tiếng Anh ở Mỹ còn nhiều hơn dân số của nước Anh và tất cả các thuộc địa của Anh cộng lại, kể cả nếu ta tăng gấp đôi số thuộc địa đó.”

“Làm sao có thể? Dân số nước Mỹ là bao nhiêu?”

“66 triệu, còn dân số nước ông chỉ nhiều hơn một nửa số đó”.

“Thật đáng ngạc nhiên!”

Xét về độ giàu có của nước Mỹ, ông cũng bị bất ngờ khi biết rằng con số thống kê của năm 1880 cho thấy nước cộng hòa có tuổi đời một trăm tuổi này có thể mua lại nước Anh và Ireland, tất cả các nguồn vốn và khoản đầu tư, sau đó trả hết nợ cho nước Anh mà vẫn không làm suy chuyển tài sản là mấy. Nhưng vấn đề gây sửng sốt nhất là vấn đề tự do thương mại. Tôi

cho ông biết Mỹ hiện nay là nước sản xuất lớn nhất thế giới. Tôi lấy dẫn chứng về những con số của Mulhall: năm 1880, giá trị sản xuất của nước Anh là 816 triệu bảng; con số đó của Mỹ là 1.126 triệu bảng. Lời duy nhất ông có thể thốt ra là:

“Thật không thể tin được!”

Khi tôi cho ông biết một số thông tin gây sửng sốt khác, ông hỏi:

“Sao không có nhà văn nào lấy chủ đề này và trình bày sự thật này một cách đơn giản và thẳng thắn cho thế giới biết?”

Thực tế là lúc đó tôi đang thu thập thông tin cho cuốn Dân chủ thắng lợi, trong cuốn sách này tôi sẽ thực hiện những gì mà ông nói, như tôi đã thông báo những tin này cho ông.

Cuốn Vòng quanh thế giới và Chiếc xe bốn ngựa kéo của Mỹ ở Anh hoàn toàn nói về chủ đề khác, và chính là khởi đầu cho cuốn Dân chủ thắng lợi được viết năm 1882. Tôi đã phải làm việc rất chăm chỉ. Tôi phải nghiên cứu và sắp xếp các con số nhưng càng làm tôi càng thấy hứng thú. Trong nhiều tháng liền có lẽ đầu tôi chỉ toàn những con số thống kê. Tôi không còn có ý niệm về thời gian, buổi ối mà tôi tưởng là giữa trưa. Do vẫn phải lo việc kinh doanh nên sự căng thẳng khi phải viết cuốn sách này đã khiến tôi bị một trận ốm nặng thứ hai. Có lẽ tôi sẽ phải suy tính thật kỹ trước khi làm việc gì đó với bất kỳ thứ gì thú vị như những con số.

Herbert Spencer và học trò của ông

Năm 1882, tôi cùng với Herbert Spencer và bạn ông là ông Lott là những người đồng hành trên chuyến tàu Servia từ Liverpool tới New York. Ông Morley đã viết giấy giới thiệu tôi cho ông Spencer, tuy nhiên trước đó, tôi đã gặp được nhà triết học này ở London. Tôi là một trong số các học trò của ông. Là một người đi đường dày dạn kinh nghiệm hơn, tôi chịu trách nhiệm về sự an toàn cho cả ông Lott và ông Spencer. Chúng tôi cùng ngồi chung một bàn trong suốt cuộc hành trình.

Một hôm, chúng tôi bàn luận nói về ấn tượng của mỗi người trong lần gặp đầu tiên với những người có tiếng tăm. Chủ đề bàn luận là xem họ có giống với những gì chúng tôi đã tưởng tượng trước khi gặp họ hay không. Mỗi người kể ra kinh nghiệm của riêng mình. Kinh nghiệm của tôi là người tôi tưởng tượng tới thì hoàn toàn khác xa so với con người thật trong thực tế.

Ông Spencer nói: “Ồ, ví dụ như trường hợp của tôi cũng giống như vậy sao?”

Tôi trả lời: “Đúng như vậy, hơn ai hết, ông giống như người mà tôi đã tưởng tượng về thầy giáo của tôi. Ông thầy triết học rất điềm tĩnh. Ông giống như đức Phật, chẳng hề bị xao động bởi chuyện gì; tôi chưa bao giờ thấy ông bị kích động chỉ vì vấn đề pho mát Cheshire hay pho mát Chedda”. Vậy mà hôm trước, khi người phục vụ đem pho mát Cheshire cho ông, ông đã giận dữ và nói:

“Chedda, Chedda chứ không phải là Cheshire, tôi muốn anh mang cho tôi pho mát Chedda cơ mà.” Mọi người cười ồ lên và ông Spencer là người cười nhiều nhất. Ông đã nói tới sự việc này trong chuyến hành trình được đề cập trong cuốn tự truyện của ông⁷⁰.

Spencer rất thích nghe kể chuyện và rất hay cười. Ông thích các câu chuyện của Mỹ hơn chuyện của các nước khác.

Tôi chỉ có thể kể được cho ông một vài câu chuyện của Mỹ, sau khi nghe xong ông cười rất vui vẻ. Ông rất muốn tìm hiểu về các khu vực miền Tây của chúng tôi. Khu vực này lúc đó là nơi thu hút sự chú ý của châu Âu. Ông lấy làm thích thú khi tôi kể cho ông chuyện về Texas. Khi một người di cư thất vọng trở về từ Texas khi đó là một vùng đất hoang cần đó được hỏi về Texas anh ta đã nói:

“Là một người xa lạ, những gì tôi có thể nói về Texas là nếu như tôi sở hữu Texas và Vùng đất Thánh thì tôi sẽ bán Texas.”

70. Tự truyện của Herbert Spencer, tập I trang 424, New York, 1904.

Texas đã thay đổi rất nhiều so với ngày trước! Texas hiện có hơn bốn triệu dân. Người ta nói

rằng đất đai ở đây có thể sản xuất được nhiều bông hơn so với sản lượng bông của cả thế giới sản xuất năm 1882.

Lúc tôi đưa nhà triết học (Spencer) tới Pittsburgh và lúc bắt đầu tới lối dẫn vào nhà, tôi nghĩ tới câu chuyện của người Mỹ. Câu chuyện như sau: có một vị khách bắt đầu đi tới lối vào trong vườn, khi ông ta mở cổng vườn ra thì một chú chó từ trong nhà lao về phía ông ta. Ông ta lùi lại và kịp đóng cổng vườn. Lúc đó chủ nhà gọi vọng ra: “Nó không cắn ông đâu. Ông biết đấy, những con chó hay sủa thì không bao giờ cắn người.”

Vị khách run rẩy nói: “ Vâng, cả tôi và ông đều biết điều này nhưng liệu con chó nó có biết như vậy không?”

Một hôm đứa cháu trai lớn tuổi nhất của tôi lặng lẽ mở cửa và nhím trộm vào chỗ chúng tôi ngồi. Nó bị bắt gặp khi đang nhìn chúng tôi. Sau đó, mẹ nó hỏi tại sao nó lại làm như vậy. Đứa cháu 11 tuổi của tôi trả lời:

“Mẹ à, con muốn trông thấy người đã viết trong sách rằng học ngữ pháp là không cần thiết.”

Spencer rất lấy làm hài lòng khi nghe câu chuyện này và thường nhắc lại nó. Ông đặt nhiều niềm tin vào đứa cháu này của tôi.

Một lần, tôi nói rằng tôi ngạc nhiên khi ông phản đối việc xây dựng đường hầm nối Calais với Dover. Spencer giải thích rằng bản thân ông cũng như bao người khác đều muốn đường hầm đó được xây. Ông không tin là lại có người phản đối việc xây dựng này. Tuy nhiên, ông lại ký vào tờ phản đối vì ông biết rằng những người dân quê ông là những người ít hiểu biết và nhút nhát nên dễ bị quân đội Anh cùng với các đơn vị hải quân làm cho hoảng sợ. Hơn thế nữa, quân đội sẽ thiết lập chủ nghĩa quân phiệt ở vùng quê này. Như vậy, sau này quân đội và hải quân sẽ được huy động về vùng này đông hơn. Ông cũng nói tới một chuyện đáng sợ đã từng xảy ra đó là việc xây dựng hàng triệu công sự mà hiện giờ đang bị bỏ hoang. Một hôm chúng tôi đang ngồi trong phòng của mình tại Khách sạn Grand. Căn phòng chúng tôi nhìn ra được Quảng trường Trafalgar. Khi những người canh gác thay ca thì tôi nói:

“Ông Spencer này, tôi chưa bao giờ thấy những người ăn mặc như Merry Andrew mà lại không cảm thấy buồn phiền và bức tức vì ở trong thế kỷ XIX, thời đại của những người văn minh nhất như chúng ta mà vẫn có những kẻ sẵn sàng chọn công việc - chỉ mới đây nghề này mới được coi là nghề hoàn toàn dành cho nam giới - nghiên cứu vũ khí để giết người khác một cách hiệu quả nhất.”

Ông Spencer nói: “Tôi cũng cảm thấy như vậy nhưng tôi sẽ nói cho ông biết cách mà tôi kìm nén sự giận dữ của mình. Mỗi khi giận dữ, tôi lấy lại bình tĩnh bằng cách nhớ tới câu chuyện

của ông Emerson như sau:

Những người trong hội trường Faneui đã la ó phản đối Emerson vì ông ta dám lên tiếng phản đối chế độ nô lệ.

Trên đường về nhà, ông ta hết sức giận dữ. Con giận giữ chỉ chấm dứt cho tới khi ông ta mở cổng vườn và ngược nhìn qua các cành cây du cao mọc trùm qua chiếc cổng và ngôi nhà nhỏ xinh của ông. Ông ta nhìn thấy những vì sao lấp lánh qua vòm cây. Các ngôi sao nói với ông:

Chuyện gì mà ông phải bức tức đến thế ? Tôi bật cười và Spencer cũng cười. Tôi cảm ơn ông ta vì đã kể chuyện đó cho tôi nghe. Tôi cũng thường nhắc lại câu hỏi này với bản thân mình: “Chuyện gì mà mình phải bức tức đến thế?” Tôi thấy làm như vậy đã giúp cho tôi giải toả được cơn giận dữ trong người.

Điểm đáng chú ý nhất trong chuyến thăm Mỹ của ông Spencer là buổi gặp mặt trong bữa tối tổ chức cho ông ở khách sạn Delmonico. Tôi lái xe đưa ông tới đó và thấy ông cảm thấy hết sức e ngại. Ông chẳng thể nghĩ tới chuyện gì khác ngoài bài phát biểu sắp sửa phải nói⁷¹.

Tôi cho rằng trước đây ông ít khi phải nói trước công chúng. Nỗi lo sợ lớn nhất của ông là ông không thể nói được điều gì có lợi cho người dân Mỹ. Họ là những người đầu tiên đã đánh giá cao các tác phẩm của ông. Ông có thể đã tham dự nhiều bữa tiệc lớn tuy nhiên chưa một lần nào lại có nhiều người quan trọng có mặt như lần này. Đây là bữa tiệc đáng chú ý. Việc ông Spencer được những người có tên tuổi nhất tỏ lòng tôn kính ngưỡng mộ quả là một điều hiếm có. Ông Spencer được tôn vinh hết mực khi ông Henry Ward Beecher kết thúc bài phát biểu của mình rồi nhìn xung quanh và nói với Spencer như sau:

“Tôi mang ơn cha mẹ tôi vì họ đã sinh ra thân xác tôi; còn ông, thưa ông, tôi mang ơn ông vì ông đã đem lại cho tôi tri thức của một con người. Vào thời điểm quan trọng nhất, ông đã chỉ cho tôi con đường an toàn để có thể vượt qua những cạm bẫy và chông gai; ông là người thầy của tôi.”

Beecher nói những lời trên trong một giọng điệu trầm lắng và khiêm tốn. Tôi nhớ là chưa lần nào tôi cảm nhận được tình cảm sâu sắc trong lời nói của ông như lần này; điều này chứng tỏ ông phải là người có lòng biết ơn thật sự. Ông Spencer rất cảm động khi nghe những lời nói trên.

Những lời nói chân thành đó đã làm tăng thêm giá trị của những lời nhận xét của ông Beecher. Ngay sau đó ông Beecher lại có bài phát biểu nữa liên quan tới vấn đề tiến hóa. Phần kết trong các bài phát biểu của ông ta khiến người ta rất chú ý bởi vì ông nói rằng ông mang ơn ông Spencer như là người thầy của mình. Điều này đã gây nên sự cảnh báo đối với

giới nhà thờ. Trong bài viết kết thúc cũng như trong bài phát biểu của ông, nếu tôi nhớ chính xác thì ông Beecher đã nói rằng mặc dù ông ta tin vào thuyết tiến hóa (theo trường phái của Darwin) ở một mức độ nào đó, tuy nhiên ông cũng cho rằng khi con người phát triển lên một trình độ cao nhất thì Thượng Đế đã ban tặng cho con người (chỉ có con người mà thôi) Thánh linh. Do vậy con người được tôn vinh giống như thần thánh. Beecher đã biện bác trong các bài phê bình của ông như vậy.

”Một việc đã xảy ra khi tôi đang ở trong tình trạng tồi tệ hơn nhiều so với lần cách đây 20 năm trước. Đáng lẽ hơn lúc nào hết, lúc ấy tôi cần phải được khoẻ mạnh cả về thể xác và tinh thần. Cả đêm tôi thao thức không ngủ được chút nào; ban ngày thì tôi giam mình trong phòng và đọc nhật ký. Tôi luôn bị ám ảnh về nỗi sợ hãi là mình sẽ bị thất bại. Khi tới lúc tôi phải xuất hiện trước mọi người ở Khách sạn Dolmonico, nơi tổ chức bữa dạ tiệc, tôi phải nhờ bạn bè giúp tôi tránh vào phòng ngoài cho tới phút cuối cùng. Như vậy, tôi có thể tránh được cảm giác bị phẫn khích bởi những lời giới thiệu và chúc mừng; khi Chủ tịch Evarts dắt tôi lên khán đài, tôi nài nỉ ông ta hạn chế cuộc trò chuyện giữa tôi với ông ta càng ngắn càng tốt; tôi cũng đã sẵn sàng để đón nhận những phản ứng chê bai từ phía khán giả. Tuy nhiên, thực tế cho thấy kết quả không tồi tệ như tôi lo sợ; sau khi ông Evarts nói lời giới thiệu, tôi có thể hoàn thành bài phát biểu đã được chuẩn bị trước mà không gặp phải khó khăn gì dù bài phát biểu đó không mang lại được nhiều kết quả cho lắm.” (Tự truyện của Spencer, tập II trang 478).

Mỗi lần tới Anh, tôi thường tới thăm ông kể cả sau này khi ông chuyển đến Brighton. Tại Brighton, ông có thể ngắm nhìn biển cả. Ông rất thích thú và cảm thấy hài lòng khi sống ở đó. Tôi chưa từng thấy ai thận trọng trong từng lời nói và hành động như ông - dù là trong lúc giận dữ nhất. Ông là người luôn muốn làm việc theo tiếng nói của lương tâm. Lúc này ông cũng thôi không còn hay mía mai các vấn đề liên quan tới tôn giáo nữa.

Tuy nhiên trong phạm vi thần học, ông không quan tâm nhiều tới tính đúng đắn của nó. Đối với ông, thần học là một hệ thống tư tưởng sai lầm, nó cản trở sự phát triển thực sự của con người. Ông coi vấn đề thưởng phạt thực ra chẳng có giá trị gì.

Ông cũng không bao giờ nói dài dòng như Tennyson khi thảo luận về các ý tưởng cũ.

Spencer luôn là một nhà triết học điềm tĩnh. Tôi cho rằng từ bé tới lớn - từ lúc ông sinh ra cho tới khi lớn lên - ông chưa bao giờ làm điều gì trái đạo đức hay bất công đối với ai. Ông chắc chắn là người có lương tâm nhất khi hành động. Chẳng mấy ai mong muốn được hiểu về người khác nhiều như việc tôi muốn được hiểu về Herbert Spencer vì chẳng mấy ai mang ơn sâu sắc người khác như tôi mang ơn Spencer và Darwin.

Những người trẻ tuổi nhanh chóng bị rơi vào trạng thái nổi loạn rất oái oăm. Họ cố gắng

thừa nhận với người khác là có thần thánh. Bề ngoài họ đồng ý với tất cả các tín điều nhưng bên trong thâm tâm họ lại diễn ra một cuộc đấu tranh quyết liệt. Nếu như là người có hiểu biết và can đảm thì họ có thể trở về với con người thực của mình. Ví như trường hợp của Carlyle, sau nhiều tuần suy nghĩ và đấu tranh tư tưởng, anh ta nói: “Nếu nhân danh Chúa mà bạn vẫn không tin được thì bạn đừng tin nữa.”

Với cách nghĩ này, anh ta đã hoàn toàn trút bỏ được nỗi nghi ngờ và sự sợ hãi.

Khi tôi cùng ba bốn người bạn của tôi đang ở trong trạng thái ngờ vực về thần học bao gồm cả về các yếu tố siêu nhiên và cả về chương trình cứu rỗi đã được trình bày qua nhiều cách và nhiều câu chuyện ngụ ngôn, tôi may mắn được tiếp cận với thuyết tiến hóa của Darwin và các tác phẩm của Spencer như: Số liệu về đạo đức, Nguyên tắc đầu tiên, Thống kê xã hội, Nguồn gốc loài người. Khi đọc những trang giải thích bằng cách nào mà con người đã giữ lại được những yếu tố có lợi cho họ như: giữ lại những điểm tốt và loại bỏ những điểm xấu, tôi nhớ là mình đã hiểu được sự thích nghi này một cách nhanh chóng và rõ ràng. Tôi không những đã thoát khỏi ảnh hưởng của thần học và các yếu tố siêu nhiên mà tôi còn hiểu được chân lý thật sự của sự tiến hóa. Tôi coi câu nói sau như phương châm của tôi, đồng thời là niềm vui thực sự của tôi đó là “Mọi chuyện đều tốt đẹp bởi vì mọi thứ đều phát triển theo hướng tốt đẹp hơn.” Con người được tạo ra không được trang bị bản năng tự làm mình suy thoái đi mà ngược lại từ những cấp bậc thấp, họ tiến hóa lên các cấp bậc cao hơn. Không ai có thể thấy trước được kết quả của quá trình tiến hóa tới sự hoàn hảo của loài người. Tuy nhiên loài người thì lúc nào cũng hướng lên phía trước; họ đứng dưới ánh mặt trời và luôn ngẩng cao đầu.

Con người là một cơ chế có tổ chức. Họ thừa kế một cách có chọn lọc bằng cách loại bỏ những gì có hại, đó là những gì không phù hợp, sai trái và sau khi qua thử nghiệm, họ đã tiếp thu những gì có ích đó là những cái đúng đắn phù hợp cho sự phát triển của họ. Chúng ta giả định rằng nếu con người cứ phát triển theo cách trên thì tạo hóa có thể đã làm cho cả thế giới và loài người trở nên hoàn hảo. Con người sẽ không phải chịu đau đớn và những việc khủng khiếp và họ sẽ giống như các thiên thần trên thiên đàng; mặc dù con người không tạo ra theo cách trên, song con người vẫn có khả năng để tiến hóa chứ không bị suy thoái. Giống như các sách thánh của các dân tộc khác, Kinh Thánh Cựu Ước và Tân Ước vẫn giữ được giá trị đã được ghi nhận trong quá khứ và các bài học quý giá trong hai cuốn kinh thánh này vẫn còn nguyên giá trị của nó. Giống như các tác giả cổ xưa đã viết Kinh Thánh, chúng ta cũng chỉ nên nghĩ tới đời này và nhiệm vụ của chúng ta ở đời này. Khổng Tử, một nhà hiền triết và đồng thời là một nhà giáo đã nói: “Sự khôn ngoan đó là hãy làm tốt nhiệm vụ ở đời này, đừng lo lắng gì về đời sau”. Chúng ta sẽ chỉ tính tới thế giới khác và nhiệm vụ của chúng ta ở đó khi chúng ta được sống ở

thế giới đó.

Tôi chỉ là hạt bụi nhỏ dưới ánh nắng mặt trời và ở trong vũ trụ bao la huyền bí này tôi chẳng đáng là gì.

Tôi nhìn lại bản thân mình và phát hiện ra một sự thật.

Tôi thấy Franklin hoàn toàn đúng khi cho rằng: “Việc thờ phụng đẹp lòng Thiên Chúa nhất ấy là việc phục vụ con người.” Tuy nhiên tất cả những điều này đều không ngăn cản hy vọng được sống bất tử. Việc được tái sinh một lần nữa trong tương lai thì còn tuyệt vời hơn so với việc chỉ được sống trong hiện tại mà thôi. Người ta đã được sinh ra ở hiện tại thì tại sao lại không thể được sinh ra một lần nữa trong tương lai sau này? Chính vì thế vẫn còn lý do để hy vọng có một cuộc sống bất tử. Chúng ta hãy cứ hy vọng⁷²

”A.C là một con người rất mạnh mẽ - gây ấn tượng mạnh, cứng đầu, hào phóng, bất thường, đôi lúc thì lại độc đoán khi bắt người khác phải

làm theo ý mình, và có lúc lại rất nhẹ nhàng, giàu lòng yêu thương, dễ xúc động, luôn luôn có một cái nhìn xa, phi thường và giàu trí tưởng tượng. Anh ta hoàn toàn có thể trở thành một Boswell nhưng tôi thuyết phục anh ta hãy cứ là “Boswell như bản thân anh hiện nay”. Anh ta là con người mâu thuẫn về nhiều mặt nhưng luôn luôn có một tấm lòng rất cao cả; anh muốn cho cả nhân loại đều là anh em, muốn cho cả thế giới có được hoà bình, và muốn mọi người có chung một tôn giáo thuần khiết - tôi muốn nói tới sự thuần khiết của tôn giáo khi nó không liên quan tới mê tín dị đoan - một tôn giáo thuần khiết để thay thế vị Thần trong sách giáo lý vấn đáp của người Westminster bằng một vị thần ngay thẳng công bằng.” (Thư từ của Richard Watson Gilder, trang 375).

Blaine và Harrison

Nếu một ai đó có được sự nổi tiếng nhờ danh tiếng của công ty mà người đó quản lý, thì họ cũng có thể được biết tới thông qua những câu chuyện mà họ kể.

Ông Blaine là người kể chuyện hay nhất mà tôi từng biết. Những câu chuyện mà ông kể thường rất dí dỏm hài hước và phù hợp với từng hoàn cảnh.

Bài diễn văn mà ông Blaine đọc ở Yorktown (tôi đã đi cùng ông tới đây) khá thuyết phục. Nó thể hiện một mối quan tâm đặc biệt tới tình bằng hữu thân ái của hai dân tộc nói Tiếng Anh. Bài diễn văn kết thúc với hy vọng là mối quan hệ hoà bình và bình đẳng giữa hai nước sẽ tồn tại trong nhiều thế kỷ tới. Khi nghe những dòng trên, tôi chợt phát hiện là từ “nhiều” được sử dụng không đúng chỗ. Vì vậy, tôi đã góp ý:

“Thưa ngài Bộ Trưởng, liệu tôi có thể thay một từ được không? Tôi không thích từ “nhiều”, tại sao không nói là “tất cả” những thế kỷ sau này?”

“Ồ, hay đấy! Đúng là nên như vậy.”

Và như vậy câu cuối trong bài diễn văn sẽ là “tất cả những thế kỷ sau này”.

Trên đường trở về từ Yorktown, chúng tôi đã có một buổi tối khá thú vị ở phía cuối mạn thuyền. Chúng tôi cùng nhau thưởng thức những bản nhạc do một ban nhạc của quân đội trình diễn và cùng nói về tác dụng của âm nhạc. Ông Blaine nói rằng bản nhạc mà ông thích nhất là bản Ngọt ngào từng chút. Đó là bản nhạc mà ông đã được nghe trong lễ tang cố Tổng thống Garfield cũng do ban nhạc này trình diễn. Đây cũng là lần đầu tiên trong cuộc đời mình ông thực sự xúc động bởi không gian đầy chất âm thanh ngọt ngào như vậy.

Cả ông và Gladstone đều thích loại nhạc giản dị. Ông cho rằng đó là bản nhạc tuyệt vời nhất trong buổi tối hôm đó. Họ đều có thể nghe Beethoven và các tác phẩm nhạc cổ điển nhưng không biết gì về nhạc của Wagner.

Khi tôi hỏi ông bài diễn văn nào là thành công nhất mà ông đã từng nghe trong các cuộc họp của Quốc Hội, thì ông cho rằng đó là bài diễn văn của một người Đức, cựu Thống đốc Pennsylvania, ông Ritter. Lần đó, Quốc hội đang thảo luận về dự luật cung cấp tài chính cho dự án nước sạch trong đất liền. Quốc hội bị chia rẽ. Các nhà làm luật nghiêm khắc thì cho rằng việc này trái với hiến pháp, chỉ có các cảng biển là thuộc quyền quản lý của chính phủ liên bang. Trong khi cuộc tranh luận đang diễn ra gay gắt mà vẫn chưa tìm ra lời giải đáp hợp lý, Thống đốc Ritter lần đầu tiên đứng lên phát biểu ý kiến. Im lặng bao trùm lên khắp căn phòng. Cựu Thống đốc người Đức đó sẽ nói gì, ông là người chưa bao giờ nói gì cả? Ông nói ngắn gọn như sau:

“Thưa các quý ngài! Tôi không biết nhiều về những điều luật cụ thể của hiến pháp, nhưng tôi biết một điều là tôi sẽ không góp một xu nào cho hiến pháp đó nếu nó không được rửa trong nước ngọt cũng như trong nước muối.” Cả căn phòng rộn lên một tràng cười, và dự luật được thông qua.

Tôi nghĩ rằng câu chuyện sau là câu chuyện hay nhất trong những câu chuyện hay của ông Blaine:

Trong những ngày vẫn còn có sự tồn tại của chế độ nô lệ và đường tàu hỏa còn nằm sâu trong lòng đất, ở một bên bờ của sông Ohio gần Gallipolis, có một người theo Đảng dân chủ tên là Judge French. Một hôm, trong một buổi nói chuyện thân mật với một vài người bạn là những người theo chủ nghĩa chống chế độ nô lệ, ông Judge đã thể hiện mong muốn được gặp người nô lệ bỏ trốn đầu tiên đã vượt qua được con sông Ohio và chạy về hướng bắc bằng đường ngầm bởi ông muốn tìm hiểu tại sao họ lại bỏ trốn. Ông đã gặp người nô lệ đó và dưới đây là cuộc đối thoại giữa họ:

Judge: Như vậy là anh đã bỏ trốn khỏi Kentucky. Tôi đoán vì ông chủ là người xấu?

Người nô lệ:Ồ không, thưa ngài, ông chủ của tôi là một người tốt và rất rộng lượng.

Judge: Hay là vì anh phải làm việc quá sức?

Người nô lệ: Không, thưa ngài, tôi chưa bao giờ phải làm việc quá sức cả!

Judge, hỏi một cách dè dặt: Hay là vì anh không đủ ăn?

Người nô lệ: Không đủ thức ăn ở Kaintuck ư?Ồ thưa ngài, chúng tôi có dư thừa thức ăn.

Judge: Hay là anh không có đủ quần áo?

Người nô lệ: Thưa ngài, tôi luôn có đầy đủ quần áo.

Judge: Hay nơi anh ở không tốt?

Người nô lệ: Làm ơn đừng bắt tôi nhớ lại căn nhà nhỏ xinh và ấm áp ở Kentuck!

Judge, sau một vài giây suy nghĩ: Anh có một ông chủ tốt, không phải làm việc quá sức, đủ ăn đủ mặc, một căn nhà nhỏ ấm áp. Vậy tại sao anh lại trốn khỏi đó?

Người nô lệ: Thưa ngài, lúc này thì tôi xin nói thật với ngài một điều. Ngài nên cúi xuống đây và xem cái này.

Ông Judge đã phát hiện được một chân lý lớn lao.

“ Tự do có muôn ngàn vẻ đẹp Người nô lệ, dù hài lòng với cuộc sống của mình, cũng không thể nào hiểu được điều đó”.

Việc những người da màu đông đảo dám liều lĩnh để có được tự do là bằng chứng rõ ràng nhất chứng tỏ rằng họ sẽ dần dần vươn lên và cuối cùng là đạt được địa vị đầy đủ của một công dân ở Mỹ.

Tôi chưa bao giờ nhìn thấy ông Blaine vui vẻ đến như vậy khi ông ở cùng chúng tôi ở Cluny. Ông dường như được trở lại thời thơ ấu ngày xưa và chúng tôi cùng nhau vui đùa rất vui vẻ. Ông chưa bao giờ câu cá bằng ruồi. Vì vậy, tôi đưa ông tới hồ Lagan. Lúc đầu ông bắt đầu một cách vụng về như tất cả những người khi mới tập câu khác. Nhưng rồi ông cũng nhanh chóng biết được cách câu. Tôi sẽ không bao giờ có thể quên được lần câu đầu tiên của ông:

“Bạn à, bạn đã dạy cho tôi biết thêm một trò vui mới. Có hàng trăm cái hồ câu cá ở Maine, và một ngày nào đó, tôi sẽ đến đó và câu cá hồi.”

Ở Cluny vào tháng 6 không có đêm tối. Chúng tôi đã múa hát trên thảm cỏ suốt từ rạng sáng tới tận khuya. Bà Blaine, cô Dogge, ông Blaine và một số vị khách khác đang cố gắng tập điệu vũ quay của người Scotland và “reo hò” như những người vùng cao nguyên. Trong suốt hai tuần ở đây, chúng tôi thực sự đã trở thành những dân chơi thứ thiệt. Một buổi tối sau đó, trong bữa ăn ở nhà chúng tôi tại New York, với khách mời chủ yếu từ Cluny, ông Blaine đã nói rằng những ngày nghỉ ở Cluny đã giúp ông hiểu được một kỳ nghỉ thực sự là như thế nào. “Đó là lúc những thứ tầm thường bé nhỏ nhất trở thành những điều lớn lao trong cuộc sống”. Ông Blaine biết tin Harrison được bổ nhiệm làm Tổng thống vào năm 1888 khi ông đang đi nghỉ cùng chúng tôi.

Ông bà Blaine, cô Margaret Blaine, ngài Thượng nghị sĩ và bà Hale, cô Dodge và Walter Edinburg cùng đi với chúng tôi trong chuyến đi từ London tới lâu đài Cluny. Khi tàu cập bến Linthithgow, chúng tôi nhận ra ngài thị trưởng và một vài vị quan toà đang đứng đợi chúng tôi ở khách sạn. Tôi đi cùng với họ trong khi ông Blaine bước vào một căn phòng cùng với bức điện tín mà ông đã cho tôi xem và hỏi tôi là trong đó viết gì. Bức điện có nội dung:

“dùng mật mã”. Bức điện này đến từ Hiệp hội Chicago do Thượng nghị sĩ Elkins viết. Một vài ngày trước, ông Blaine đã đánh điện thông báo sẽ từ chối việc được đề cử làm Tổng thống trừ khi Bộ trưởng Sherman của bang Ohio đồng ý. Như vậy chắc chắn là ông Elkins muốn trao đổi thư từ với ông Blaine mà không phải là với những người khác.

Tôi nói với ông Blaine rằng trước chuyến đi này, ngài Nghị sĩ đã gặp tôi và muốn chúng tôi sử dụng mật mã đối với những ứng cử viên sáng giá. Tôi đã đưa ra một vài mật mã và giữ lại một bản sao mà tôi kẹp trong ví. Tôi tìm lại và rất may là đã tìm thấy mẫu giấy đó. Blaine là “Người chiến thắng”, Harrison là “Lá bài chủ”, Phelps ở New Jersey là “Ngôi sao”,... Tôi đã đánh bức điện “Lá bài chủ” và “Ngôi sao”

A là mật mã được ông và bạn bè ông ở Mỹ chấp nhận. Khi cuộc tranh cãi kéo dài hoặc đi vào bế tắc là điều không thể tránh khỏi thì thông điệp sau từ ở căn nhà của Carnegie ở Scotland nơi mà ông Blaine đang ở được gửi tới nhà lãnh đạo có tên tuổi của Đảng Cộng hoà: “25/6. Quá muộn rồi Người chiến thắng không thay đổi ý kiến. Hãy thay Lá bài chủ và Ngôi sao.” WHIP. Và khi được dịch ra thì nó có nội dung như sau: “Quá muộn rồi. Ông Blaine không thay đổi ý kiến. Hãy chọn Harrison và Phelps.

Chúng tôi nghỉ vào buổi tối. Ngày hôm sau, toàn bộ đảng diễu hành qua các quan chức địa phương trên đường phố chính dẫn tới sân cung điện được trang trí đẹp mắt bằng cờ hoa. Tại đây họ đã đọc những bài diễn văn chào mừng chúng tôi. Ông Blaine được dân chúng chào đón nồng nhiệt và ông cũng đã đáp lại bằng một bài diễn văn ngắn. Ngay sau đó, ông nhận được một bức điện với nội dung: “Harrison và Morton được đề cử”. Phelps đã rút lui. Vậy là cơ hội để ông Blaine có thể dành được vị trí chính trị cao nhất đã trôi qua. Vị trí này được đa số phiếu người nói tiếng Anh lựa chọn. Dù sao đi chăng nữa, ông cũng đã được đề cử làm Tổng thống ở bang New York. Như vậy, rõ ràng là những kẻ gian lận đã bị vạch trần vì đã liên tục giở những thủ đoạn giống nhau trong những lần bầu cử liên tiếp.

Việc ông Blaine làm Bộ trưởng Ngoại giao trong nội các của Harrison là một thành công mang tính quyết định và Quốc hội liên bang Mỹ là vinh quang lớn nhất của ông. Cùng thời gian đó nhiệm vụ chính trị duy nhất của tôi là được bổ nhiệm làm Ủy viên quốc hội Mỹ. Điều này giúp tôi có rất nhiều cơ hội thú vị để tìm hiểu về các nước Cộng hoà Nam Mỹ và những khó khăn của họ.

Chúng tôi cùng tất cả các đại diện của các nước cộng hoà cùng ngồi lại với nhau ngoại trừ Brazil. Một buổi sáng, thông cáo mới về hiến pháp mới phê chuẩn được đưa ra. Brazil được kết nạp vào khối liên minh, tăng số lượng các nước thành viên lên 17 nước. Ngày nay, khối này có tất cả là 21 nước. Mọi người trong cuộc họp đều vỗ tay chào đón đại biểu Brazil vì nước này bỗng nhiên được kết nạp vào khối. Tôi nhận ra rằng các đại biểu Nam Mỹ có sự nghi ngờ về chủ định của Mỹ. Nhiệm vụ của chúng tôi là phải thừa nhận tinh thần độc lập hiển nhiên của mỗi quốc gia. Về vấn đề này thì tôi nghĩ chúng tôi đã thành công. Tuy nhiên, Chính phủ sẽ phải thể hiện sự tôn trọng cần thiết đối với tinh thần dân tộc của các nước miền Nam láng giềng. Chúng tôi không tìm kiếm sự kiểm soát, mà tìm kiếm một sự hợp tác thân thiện trên cơ sở tôn trọng lẫn nhau.

Năm 1891, Tổng thống Harrison đi cùng tôi từ Washington tới Pittsburgh để khai trương Hội trường và Thư viện Carnegie mà tôi đã tặng cho thành phố Allegheny như tôi đã nói tới. Chúng tôi đã đi qua Bantimo và Ohio bằng tàu hoả vào buổi sáng. Tổng thống tỏ ra rất

thích thú với phong cảnh nơi đây. Khi tới Pittsburg vào buổi tối, ông đã rất ngạc nhiên khi nhìn thấy những lò than cốc sáng rực cùng những ống khói với lửa dày đặc. Khi nhìn từ trên các đỉnh đồi xuống, Pittsburgh trông giống như “Toà nhà Thượng viện để lộ ra tất cả vẻ oai phong bên trong”. Đây là cách so sánh ông cảm thấy phù hợp nhất. Ông là vị Tổng thống đầu tiên đến thăm Pittsburg. Ông ngoại ông là Tổng thống Harrison cũng đã từng ghé thăm nơi này khi tới Washington bằng tàu hơi nước và ca nô sau khi đắc cử.

Buổi lễ khánh thành diễn ra rất long trọng vì sự có mặt của Tổng thống và tất cả mọi việc đều diễn ra tốt đẹp.

Hôm sau, Tổng thống muốn qua thăm nhà máy thép của chúng tôi. Khi tới đó, ông đã được mọi người đón tiếp nồng hậu. Tôi gọi người quản lý của từng bộ phận mà chúng tôi đi qua để giới thiệu với tổng thống. Cuối cùng, Schwab có mặt và Tổng thống đã quay sang nói với tôi: “Ông nghĩ sao ông Carnegie? Ông cho tôi gặp mặt với toàn những thanh niên sao?”

“Thưa ngài, liệu ngài có để ý tới họ là những thanh niên thế nào không?” “Ồ, những con người hăng say làm việc, phải khôn?”

Chuyến thăm của Tổng thống Harrison tới thành phố Allegheny bên kia sông chứ không phải Pittsburgh đã đem lại một kết quả khá tốt đẹp. Các uỷ viên hội đồng thành phố Pittsburgh nhắc tôi về lời đề nghị trước đây của tôi là dành tặng tiền cho Pittsburgh để xây hội trường và thư viện mà họ đã từ chối không nhận. Lúc đó thì thành phố Allegheny lại đề nghị điều này nên tôi đã làm theo đề nghị đó. Việc Tổng thống tới thăm

Allegheny để khai trương thư viện và hội trường chẳng để ý gì đến Pittsburgh làm thành phố này cảm thấy thua thiệt. Các nhà chức trách của thành phố lại đến tìm tôi vào buổi sáng sau khi Allegheny khai trương các toà nhà trên và hỏi tôi liệu tôi có thể thực hiện lại lời đề nghị mà tôi đã dành cho Pittsburgh hay không. Nếu có thể, thành phố sẽ đồng ý và chấp nhận đảm nhận tỷ lệ phần trăm chi phí bảo dưỡng lớn hơn mức trước đây tôi yêu cầu. Tôi rất vui mừng khi nghĩ về điều này. Vì vậy, thay vì tặng 250.000 đô la như ý định trước đây, lần này tôi đã bỏ ra hẳn một triệu đô. Ý tưởng của tôi lúc này lớn hơn, tôi sẽ xây dựng Viện Carnegie.

Những người đứng đầu thành phố Pittsburg hiện đang chi tiêu thoải mái cho các công việc liên quan đến nghệ thuật. Trung tâm sản xuất này đã có một nhà hát cũ từ lâu. Tại Mỹ cũng chỉ có Boston và Chicago là thành phố có thể tự hào về nhà hát của mình. Một câu lạc bộ của những người theo chủ nghĩa tự nhiên và một trường dạy vẽ đã được xây dựng. Thành công của thư viện, phòng tranh, bảo tàng, phòng hoà nhạc - tất cả trong một toà nhà lớn và đây cũng là một trong những niềm tự hào lớn lao trong cuộc đời tôi. Chúng chính là những công trình kỷ niệm của tôi bởi đây là nơi tôi sinh ra và lớn lên.

Ngày nay, tôi chính là đứa con đã hết lòng tận tụy với Pittsburg cổ kính đầy khói.

Khi Herbert Spencer ở cùng chúng tôi tại Pittsburg, ông đã biết chuyện lời đề nghị tặng thư viện cho Pittsburgh đã từng bị từ chối một lần. Khi tôi lại đề nghị tặng lần thứ hai thì ông viết thư cho tôi nói rằng ông không hiểu tại sao tôi lại có thể quyết định như vậy; ông sẽ không bao giờ làm thế; họ không xứng đáng với điều đó. Tôi viết lại rằng nếu như tôi đề nghị trao tặng cho họ chỉ để mong nhận được lời cảm ơn và lòng biết ơn của họ thì tôi đáng bị từng người bắn cung tên cho tới chết và họ sẽ kết luận rằng tôi trao tặng quà chỉ để mong được tôn vinh và ca ngợi mà thôi. Tôi lẽ ra cũng nghĩ như ông. Nhưng tôi luôn nghĩ rằng người Pittsburgh rất tốt bụng. Tôi đã nhờ họ mà có được thành công. Việc nghi ngờ một cách không căn cứ đối với họ sẽ chỉ làm cho tôi không làm được những điều tốt đẹp cho họ như việc xây dựng một công trình có giá trị lớn có ích cho những điều lớn lao hơn: Đây chính là công trình xây dựng Viện Carnegie và vì một định mệnh kỳ diệu nó đã được xây dựng thành công.

Chính sách ngoại giao Washington

Tổng thống Harrison đã từng là một người lính, và khi lên làm Tổng thống, ông ấy vẫn thường có ý định thực hiện các cuộc chiến tranh. Điều này khiến cho bạn bè của ông lo ngại. Ông phản đối việc phân xử vấn đề biển Behring khi ông Salisbury theo lệnh của Canada phải huỷ bỏ hiệp định Blaine, Tổng thống định sẽ thực hiện một số biện pháp mang tính cực đoan. Tuy nhiên, các nhà tham vấn đã ngăn cản được tổng thống. Tổng thống cũng đã quyết định ủng hộ Dự luật Cưỡng chế chống lại miền Nam.

Khi tranh chấp với Chilê nảy sinh, đã có lúc dường như không thể ngăn cản Tổng thống thực hiện các hành động có thể dẫn tới một cuộc chiến tranh. Cá nhân ông bị kích động rất nhiều bởi các nhà chức trách của Chilê đã phát biểu rất thẳng thắn về các hành động của ông.

Tôi tới Washington để xem liệu mình có thể làm được việc gì nhằm ngăn chặn sự bất hoà này hay không, bởi khi còn là một đại biểu của Hội nghị Liên Mỹ đầu tiên, tôi có quen biết một vài đại biểu từ các nước cộng hoà miền Nam láng giềng và có quan hệ tốt với họ.

Thật may mắn cho tôi, khi tôi vừa vào Khách sạn Shoreham thì tôi trông thấy Nghị sĩ Henderson của bang Missouri. Ông cũng là đại biểu tham dự Hội nghị Liên Mỹ. Ông ta dừng lại chào tôi và vừa nói vừa nhìn sang bên kia phố:

“Tổng thống đang ra hiệu muốn gặp ông đấy.” Tôi liền đi sang bên kia đường.

“Chào Carnegie, ông tới đây lúc nào vậy?”

“Tôi vừa tới thôi, thưa Tổng thống, tôi đang chuẩn bị vào khách sạn.”

“Ông đến đây làm gì thế?”

“Tôi muốn có chuyện muốn nói với ngài.”

“Vậy ư, vậy hãy vừa đi vừa nói chuyện!”

Cuộc nói chuyện rất sôi nổi. Tôi nói với ông rằng ông đã từng chỉ định tôi tham gia Hội nghị Liên Mỹ và ông cũng đã quả quyết với các đại biểu Nam Mỹ khi họ ra về là ông tổ chức một buổi duyệt binh không nhằm cho họ thấy rằng chúng tôi có quân đội mà trái lại chúng tôi không có quân đội gì cả và cũng không cần tới quân đội. Chúng tôi là người anh cả trong một gia đình các quốc gia cộng hoà và tất cả các tranh chấp, nếu xảy ra, đều sẽ được giải quyết theo tinh thần hoà bình. Giờ đây tôi thật sự bất ngờ và buồn bã khi thấy rằng ông đang thực hiện một đường lối khác, đe doạ sẽ gây chiến với Chilê chỉ vì một tranh chấp nhỏ nhặt.

Tổng thống nói: “Ông chỉ là một người New York và chẳng thể nghĩ tới cái gì ngoài tiền và

công việc kinh doanh. Những người New York là thế. Họ không quan tâm gì tới giá trị và danh dự của nước Mỹ.”

“Thưa Tổng thống, tôi là một trong những người Mỹ có thể thu được nhiều lợi nhuận nhất khi chiến tranh nổ ra, nó có thể mang lại cho tôi hàng tỷ đô la vì tôi là nhà sản xuất thép lớn nhất.”

“Ồ, điều này có lẽ đúng trong trường hợp của anh; tôi đã quên mất đấy!”

“Thưa tổng thống nếu như tôi tham gia chiến tranh thì tôi sẽ chọn một đối thủ có cùng tầm cỡ với tôi.”

“Liệu anh có thể để một quốc gia nào đó sỉ nhục mình chỉ vì tầm vóc của nó không?”

“Thưa Tổng thống, không một ai có thể làm tổn hại tới danh dự của tôi ngoại trừ chính tôi. Ta phải tự chịu vết thương danh dự.”

“Anh nhìn thấy những thuỷ thủ của chúng ta bị tấn công trên bờ và hai người trong số họ đã bị giết chết. Anh có thể chịu đựng được điều đó chẳng?” Tổng thống hỏi.

“Thưa Tổng thống, tôi không nghĩ danh dự của Hoa Kỳ có thể bị tổn thương vì những cuộc cãi lộn của những thuỷ thủ say xỉn được. Bên cạnh đó, hai người bị chết không có ai là thuỷ thủ Mỹ cả. Họ đều là người nước ngoài. Ngài có thể biết khi xem tên của họ. Nếu là tôi thì tôi sẽ sa thải viên thuyền trưởng vì đã để cho các thuỷ thủ lên bờ đang khi có bạo loạn trong thành phố và an ninh công cộng đã bị rối tung lên.”

Cuộc tranh luận vẫn còn tiếp diễn cho tới khi chúng tôi tới trước của Nhà Trắng khi trời đã tối. Tổng thống nói với tôi rằng ông đã có hẹn ăn tối hôm đó nhưng vẫn mời tôi tối hôm sau ăn tối cùng ông, khi ấy sẽ chỉ có mình gia đình ông và chúng tôi sẽ cùng nhau bàn luận tiếp.

“Tôi rất sẵn lòng, thưa ngài!”, tôi nói vậy. Và chúng tôi chia tay nhau.

Sáng hôm sau, tôi tới thăm ông Blaine, lúc ấy đang là Bộ trưởng Bộ Ngoại giao. Khi nhìn thấy tôi, ông vồn vã bước tới và đưa cả hai tay ra nắm chặt tay tôi.

“Này, tại sao anh không tới dùng bữa với chúng tôi tối qua? Khi Tổng thống nói rằng anh đang ở đây, vợ tôi đã bảo: ‘thử nghĩ mà xem, ông Carnegie đang ở trong thành phố và tôi có một ghế trống dành cho ông ấy.’”

Tôi đáp: “Ồ, ông Blaine, tôi thì nghĩ rằng thật may vì tôi đã không gặp ông” và sau đó kể hết mọi chuyện đã xảy ra với Tổng thống hôm qua.

Ông nói: “Quả đúng là may mắn, nếu không thì Tổng thống sẽ nghĩ tôi và anh thông đồng với nhau.”

Và tình hình sau này đã có sự thay đổi, đó là nhờ đường lối hoà bình của ông Blaine. Ông

Blaine đã nhiều lần giúp Hoa Kỳ tránh khỏi những vấn đề rắc rối trong quan hệ ngoại giao theo cá nhân tôi được biết.

Tôi đã có một buổi nói chuyện thân mật với Tổng thống vào hôm tới nhà ông ăn tối, tuy nhiên, hôm đó trông ông không được khỏe lắm. Tôi mạnh dạn nói với ông rằng ông nên nghỉ ngơi. Bằng mọi giá ông phải được nghỉ ngơi khỏi công việc. Ông nói rằng ông cũng đã định nghỉ ngơi vài ngày nhưng Thẩm phán Bradley ở Tòa án Tối cao mới qua đời nên ông phải tìm một người có thể thay thế được vị trí đó. Tôi nói với tổng thống rằng tôi có thể giới thiệu cho ông một người nhưng tôi không thể tiến cử được vì chúng tôi đã từng đi câu cá cùng nhau và là những người bạn quá thân thiết nên chúng tôi không thể đánh giá nhau một cách khách quan được. Tuy nhiên, Tổng thống có thể gặp ông ta một lần, đó là ông Shiras ở Pittsburgh. Tổng thống đã làm vậy và sau đó đã bổ nhiệm ông ta. Ông Shiras cũng nhận được sự ủng hộ tương đối nhiều từ các phía. Tuy nhiên, nếu không phải là do Tổng thống Harrison đã thực sự thấy được khả năng của ông Shiras thì dù tôi có đề nghị hay là những người khác đề nghị thì cũng không thể làm cho Tổng thống lựa chọn ông ấy. Tại một bữa tối, ông Joseph Chamberland và ông Charles Tennant là Chủ tịch của Công ty thép Scotland là khách mời. Trong suốt bữa tối đó, ông Joshep Chamberland nói rằng bạn của ông ta là Carnegie là một người rất tốt và họ đều rất vui mừng vì ông đã gặt hái được nhiều thành công. Tuy nhiên, ông không hiểu tại sao nước Mỹ có thể bảo hộ cho Carnegie một khoản trị giá một triệu bảng Anh mỗi năm hoặc hơn thế cho việc sản xuất ray thép.

Ông Blaine lên tiếng: “Ồ, chúng tôi không nhìn theo góc độ ấy. Tôi đặc biệt quan tâm tới kế hoạch làm đường ray và trước đây, chúng tôi thường trả cho các ông 90 đô la cho mỗi tấn ray thép. Bây giờ ngay trước khi tôi rời khỏi nước tôi, người dân nước tôi đã ký được những hợp đồng lớn với ông Carnegie chỉ với giá 30 đô la mỗi tấn thép. Tôi có cảm giác rằng nếu ông Carnegie và những người khác không mạo hiểm vốn để phát triển cơ sở sản xuất ở bên kia Đại Tây Dương thì có lẽ tôi sẽ vẫn phải trả ông 90 đô la cho mỗi tấn thép.”

Ông Charles chen vào: “Ông có thể vẫn phải trả theo mức giá này. 90 đô la là mức giá mà chúng tôi đã ấn định đối với người ngoài nước như các ông.”

Ông Blaine mỉm cười trả lời: “Ông Chamberlain, tôi không nghĩ ông có nhiều lợi thế để đấu lại với Carnegie đâu.”

Ông ta đáp lại: “Làm sao mà tôi có thể đấu lại khi ông Charles vạch trần tôi như thế chứ.” Khi ấy tất cả mọi người đều cười ồ lên.

Blaine là người có tài kể chuyện và những câu chuyện của ông có cái hay là ở chỗ: chưa bao giờ tôi nghe thấy một từ nào hay một câu chuyện nào mà không làm hài lòng người nghe kể cả

đối với những người nghe khó tính nhất. Ông nhanh nhẹn như một chiếc bẫy sắt vậy. Ông là một người đồng hành tuyệt vời. Lẽ ra ông có thể trở thành một vị tổng thống tuyệt vời luôn yêu chuộng hoà bình. Tôi nhận thấy ông thực sự là một người bảo thủ luôn mạnh mẽ ủng hộ hoà bình đối với tất cả các vấn đề trên thế giới.

Hay và MC Kinley

Hay là khách quen của chúng tôi ở Anh quốc và Scotland. Trước khi đến Skibo với chúng tôi năm 1898 thì ông được tổng thống Mc Kinley gọi về nước làm Bộ trưởng ngoại giao. Hiếm có ai ở bộ đó làm được như ông. Ông làm cho người ta có ấn tượng bởi sự tin cậy, trung thành tuyệt đối và những hoài bão lớn của ông.

Ông phản đối chiến tranh và coi đó là “Một hành động dã man, điên rồ và vớ vẩn nhất của loài người”.

Trên đường tới New York, khi tôi gặp ông và Henry White (thư ký công sứ - sau này là đại sứ ở Pháp) ở London thì vấn đề thôn tính Philipinnes đang là một vấn đề nóng bỏng. Tôi rất vui mừng khi nhận thấy các quan điểm của chúng tôi đều giống như những gì đã đặt ra trong chính sách truyền thống như việc không tham lam chiếm đoạt tài sản ở nơi xa xôi và không thực hiện bành trướng nước mình cũng như là không để nước mình bị lôi cuốn vào vòng xoáy của chiến tranh. Tại văn phòng của Hay, tôi cùng Hay và White đã bắt tay nhau rất chặt thể hiện sự đồng tình về điều này. Trước đây, Hay đã viết cho tôi một bức thư ngắn sau:

London, 22 tháng 8 năm 1898

Kính gửi ông Carnegie,

Tôi cảm ơn ông về món gà gô Skibo và lá thư thân thiện của ông. Thật hấp dẫn và ấn tượng khi tôi nghe được những lời tốt đẹp mà tôi chưa xứng đáng được như thế. Đối với tôi, những lời ấy dường như là đang nói về người khác, còn tôi chỉ hy vọng là mình có thể làm được như thế mà thôi. Tôi mong rằng trước khi tôi rời vị trí trong văn phòng, tôi vẫn có thể giữ được đôi điều tốt đẹp mà ông đã nói về tôi. Tôi đã đọc bài báo của ông trên tờ Người Bắc Mỹ với niềm đam mê hứng thú nhất. Tôi không được phép nói rằng tôi tán thành với ông nhiều tới mức nào. Câu hỏi duy nhất trong thâm tâm tôi bây giờ là phải mất bao lâu để chúng ta có thể rút khỏi Philipinnes. Tôi lấy làm biết ơn vì tôi không phải chịu trách nhiệm giải quyết vấn đề quan trọng này. Số phận lạ kỳ đã khiến ông phải thực thi chính nhiệm vụ mà ông đã tự chúc mừng mình vì sẽ không bao giờ phải đảm nhận nó.

Lúc đầu, ông đã một mình ủng hộ Trung Quốc trong vấn đề rắc rối của Nghĩa hoà đoàn và đã thành công trong việc bảo đảm cho nước này những điều khoản công bằng liên quan đến vấn đề hoà bình. Là công dân Anh, ông rất mực yêu quý và tôn trọng nước Anh. Ở đây ông có được sự ủng hộ hoàn toàn của tổng thống và ông cũng rất biết ơn nước Anh vì đã chống lại các cường quốc Châu Âu khác có ý định ủng hộ Tây Ban Nha trong cuộc chiến với Cuba.

Thượng nghị sĩ Hanna hỏi tôi có gặp “John”, người mà ông và Tổng thống Mc Kinley thường gọi là Hay không.

Tôi trả lời là chưa. Sau đó, ông đề nghị tôi đến gặp “John” và muốn tôi làm cho ông ấy vui vẻ hơn vì ông ấy đã rất thất vọng với những sửa đổi nói trên. Tôi đã làm theo lời ông. Tôi chỉ ra cho ông Hay rằng Hiệp ước Clayton-Bulwer đã được Nghị viện sửa đổi và bây giờ ít ai biết được điều

này và cũng chẳng ai quan tâm lắm. Hiệp ước Hay-Pauefote sẽ được thực hiện khi đã được sửa đổi và cũng sẽ chẳng ai quan tâm đến việc liệu nó vẫn nguyên trạng như ban đầu hay không. Ông không tin lắm về điều này và nghĩ nước Anh sẽ không có ý định nhượng bộ. Một thời

gian ngắn sau vụ việc này, trong khi tôi đang ăn tối cùng ông, Hay nói với tôi rằng tôi có khả năng như một nhà tiên tri thực sự và mọi việc đều diễn ra tốt đẹp.

Tất nhiên là mọi chuyện đều tốt đẹp. Nước Anh đã nói với chúng tôi rằng họ rất muốn kênh đào được xây dựng và sẽ làm những gì mà chúng tôi mong muốn. Bây giờ kênh đào đã được xây dựng và đối với tất cả người Mỹ nó không còn là một trở ngại quốc tế nữa. Có lẽ thời điểm đó chưa cần thiết phải xây dựng kênh đào đó nhưng việc bỏ ra ba hoặc bốn triệu đô la để xây kênh đào còn có ích hơn là việc xây những quái vật huỷ diệt trên biển để chống lại những kẻ thù không có thật. Một cách có thể là một tổn thất và thế là xong còn cách kia có thể sẽ là mầm mống của chiến tranh vì “gieo nhân nào gặt quả ấy”.

Lần cuối tôi nhìn thấy ông là lúc tôi ăn trưa ở nhà ông. Vào thời gian này, Hiệp ước Phân xử đã được Thượng nghị viện sửa đổi và đang được Tổng thống Roosevelt xem xét. Các nhà phân xử, đứng đầu là cựu Bộ trưởng Bộ Ngoại giao Foster, cố gắng thuyết phục Tổng thống thông qua bản hiệp ước sửa đổi đó. Chúng tôi đã nghĩ rằng có thể ông ủng hộ bản hiệp ước này nhưng qua cuộc nói chuyện với ngoại trưởng Hay, tôi nhận ra rằng khả năng mà Tổng thống đồng ý là rất ít. Tôi sẽ không ngạc nhiên nếu như Tổng thống Roosevelt phản đối về hiệp ước này cốt chỉ để làm nguôi ngoai cơn bệnh của bạn thân ông - ông John Hay. Tôi biết rằng sẽ phải rất khó khăn vất vả thì tôi mới có thể làm được điều gì đó làm phiền lòng tâm hồn cao quý này. Nhưng về mặt này, Hay lại rất cứng rắn - không chịu thua Nghị viện. Lúc trở về, tôi đã nói với vợ tôi rằng tôi nghĩ là tôi có thể sẽ không gặp lại ông ấy nữa.

Và thực sự chúng tôi đã không bao giờ gặp lại ông. Viện Carnegie ở Washington do Hay làm Chủ tịch và Ủy viên quản trị được ông rất mực ủng hộ và quan tâm. Chúng tôi rất biết ơn ông vì sự lãnh đạo khôn khéo của ông. Là một chính khách, ông đã có được tiếng tăm nhanh hơn và tạo được niềm tin tưởng chắc chắn hơn bất cứ ai mà tôi biết. Tôi nghĩ rằng không một chính

khách nào mà lại có được nhiều bạn bè thân thiết như ông. Từ lâu, tôi đã giữ lại được một trong những ghi chép của ông. Nếu như không phải tôi đã biết rằng Hay đối với bạn bè rất thân thiện, nhiệt tình và tốt bụng thì tôi có lẽ đã nghĩ rằng những ghi chép của ông về thứ văn chương phù phiếm của tôi chính là những lời tâng bốc hào phóng nhất. Ngày hôm nay khi tôi viết những lời này tôi nghĩ rằng thế giới đã bị mất mát rất nhiều bởi ông đã ra đi.

Việc chiếm đóng Philippines đã để lại một vết nhơ. Đó không chỉ là sự sáp nhập lãnh thổ mà còn là vì sự miễn cưỡng của Tây Ban Nha và việc trả cho Tây Ban Nha hai mươi triệu đô. Người Philipin từng là những đồng minh của chúng tôi trong cuộc chiến chống Tây Ban Nha. Dưới sự lãnh đạo của Tổng thống, nội các đã đồng ý rằng họ chỉ đòi hỏi một trạm lấy than ở Philippines. Lúc đầu điều này cũng được nhắc lại trong tài liệu gửi cho uỷ ban hoà bình ở Paris bằng điện tín. Tổng thống McKinley⁷⁶ đi thăm miền Tây và tất nhiên ông đã được ủng hộ khi nói về lá cờ và chiến thắng của Dewey. Ông trở về, định ninh nghĩ rằng việc rút quân sẽ không được nhân dân ủng hộ.

Và chính ông đã thay đổi hoàn toàn chính sách trước đây của mình. Một thành viên trong nội các của ông đã nói cho tôi biết rằng tất cả các thành viên trong nội các của ông đều phản đối sự thay đổi của ông. Một nghị sĩ nói cho tôi biết rằng thẩm phán Day là một trong những thành viên của Uỷ ban hoà bình ở Paris đã viết một bài phản đối sự thay đổi của ông. Nếu như bài viết này được xuất bản thì nó cũng thú vị không kém gì với bài Diễn văn chia tay của Tổng thống Oashington. Vì vậy đây là một bài viết khá là đặc sắc.

Trong thời gian này, Cornelius N. Bliss một thành viên quan trọng của nội các và là bạn của tôi, đã điện đến và yêu cầu tôi đến Washington gặp tổng thống để bàn về việc rút lui. Anh nói:

“Cậu có thể gây ảnh hưởng tới ông ấy, không ai trong chúng tôi có thể làm ông ấy thay đổi được kể từ sau khi ông ấy từ miền Tây trở về.”

Tôi đã đến Washington và có cuộc nói chuyện với ông nhưng ông đã rất kiên quyết. Ông nói: “Việc rút quân sẽ gây ra một cuộc nổi dậy trong nước”. Cuối cùng Tổng thống đã thuyết phục các bộ trưởng của ông ta rằng ông đã xử sự theo cách tuy cơ ứng biến và luôn luôn ý thức rằng đó chỉ là một cuộc chiếm đóng tạm thời, một giải pháp sẽ được đưa ra như vậy nội các đã phải đồng ý với quyết định của Tổng thống.

Tổng thống đã mời Schurman, Hiệu trưởng trường Đại học Cornell - người phản đối việc chiếm đóng đến và bổ nhiệm ông ta làm Chủ tịch uỷ ban tới thăm Philippines.

Sau đó, ông lại mời thẩm phán Taft là người đứng đầu chống lại sự vi phạm chính sách của Mỹ đến và chọn ông ta làm Thống đốc. Khi ông thẩm phán chỉ nói rằng thật là lạ khi Tổng thống lại

mời một người mà đã từng công khai phản đối việc thực hiện chiếm đóng. Tổng thống trả lời đó chính lại là lý do vì sao ông muốn ông ta đảm nhận chức vụ này. Quyết định của Tổng thống hoàn toàn đúng đắn, tuy nhiên, việc không xâm chiếm và việc từ bỏ lãnh thổ mà mình đã từng mua là hai việc hoàn toàn khác biệt nhau.

Điều này nhanh chóng được thể hiện rõ. Ông Bryan đến gặp tôi ở New York để bàn về vấn đề xâm chiếm Philippines vì mọi người đều biết việc tôi công khai phản đối vụ mua bán này. Sau đó tôi đánh điện cho ông ấy ở Omaha giải thích tình hình và giục ông ấy điện cho bạn bè ông biết họ có thể làm theo cách của họ. Câu trả lời của ông giống như những gì tôi đã đề cập - tốt hơn là cứ để cho Đảng Cộng hoà thông qua rồi sau đó mới công khai. Tôi nghĩ ông ta không cần thiết phải tham gia vào những vấn đề kiểu này vì nó thường mang lại kết quả xấu hoặc là nó chỉ mang tính chính trị của đảng phái. Nó đòi hỏi phải có lá phiếu quyết định của chủ tịch hạ viện thì mới được thông qua. Một lời nói từ ông Bryan sẽ cứu đất nước khỏi thảm họa. Nhiều năm sau đó, tôi không thể đối xử thân thiết với ông ta. Với tôi ông ta dường như là một người sẵn lòng hy sinh cả đất nước và sở thích cá nhân của mình chỉ vì lợi ích của đảng phái.

Khi tôi động viên Tổng thống Mc Kinley ngay sau cuộc bầu cử, tôi chia buồn với ông về việc phải lệ thuộc vào sự ủng hộ từ đối thủ hàng đầu của mình. Tôi giải thích vì sao mà ông ta đã giành được chiến thắng và gợi ý rằng ông nên gửi lời cảm ơn đến ông Bryan. Việc sở hữu một thuộc địa cách xa hàng ngàn dặm là vấn đề mới đối với Mc Kinley và thực sự cũng mới đối với tất cả các chính khách Mỹ. Họ không biết chút gì về các khó khăn và hiểm nguy có thể gặp phải. Lần này nước Mỹ đã mắc phải sai lầm có tính quốc tế và sai lầm này đã cuốn nó vào một vòng xoáy chủ nghĩa quân phiệt quốc tế và những cuộc chiến tranh phải huy động một lực lượng hùng hậu của hải quân. Kể từ đây các chính khách đã phải có một cách nhìn hoàn toàn khác!

Lúc ăn tối với Tổng thống Roosevelt ở Nhà Trắng cách đây vài tuần, ông ấy đã nói:

“Nếu như ông muốn gặp hai người ở Mỹ nóng lòng muốn rời khỏi Philippines nhất thì đây là chính họ”, ông chỉ vào Bộ trưởng Taft và chính ông.

Tôi đáp lại: “Thế tại sao Ngài lại không làm như thế?”

Nhân dân Mỹ sẽ rất hài lòng mà.”

Nhưng cả Tổng thống và thẩm phán Taft đều tin rằng nhiệm vụ của chúng tôi yêu cầu chúng tôi phải chuẩn bị để Philippines trở thành khu vực tự trị đầu tiên. Đây chính là chính sách “đừng lợi xuống nước trước khi biết bơi”. Tuy nhiên một ngày nào đó sẽ phải lợi xuống nước mà thôi.

Gặp gỡ hoàng đế Đức

Bài diễn văn với tư cách hiệu trưởng đầu tiên của tôi trước các sinh viên của trường đại học St - Andrews đã thu hút sự chú ý của Hoàng đế Đức. Ngài gửi lời báo tin cho tôi ở New York qua Herr Ballin rằng ngài đã đọc toàn bộ bài phát biểu ấy. Ngài cũng gửi cho tôi bản sao bài phát biểu của ngài trong lễ tôn phong người con trai cả. Sau đó ngài mời tôi tới gặp ngài nhưng do có nhiều cuộc hẹn khác, mãi đến tháng 6 năm 1907, tôi mới có thể đi được. Bà Carnegie và tôi đến Kiel, ở đây, ông Tower, Đại sứ Mỹ tại Đức và bà Tower đã gặp chúng tôi và đối xử với chúng tôi rất thân thiện và chu đáo. Trong ba ngày ở đây, nhờ họ mà chúng tôi đã gặp được một vài nhân vật được quần chúng mến mộ. Buổi sáng đầu tiên, ông Tower dẫn tôi đi cùng chuyến du thuyền của hoàng đế. Tôi đã không mong rằng mình sẽ gặp được Hoàng đế nhưng Người bất ngờ xuất hiện trên boong thuyền. Khi nhìn thấy ông Tower, Người hỏi điều gì khiến ông lên thuyền sớm như vậy.

Ông Tower giải thích rằng ông ta đã đưa tôi tới để đăng ký và rằng ông Carnegie cũng đang ở trên boong thuyền. Hoàng đế hỏi:

“Tại sao không giới thiệu ông ấy với ta lúc này, ta mong gặp được ông ấy.”

Tôi đang nói chuyện với các thủy sư đô đốc. Lúc này họ đang họp. Tôi không trông thấy ông Tower và Hoàng đế đang tiến lại gần từ phía sau. Bị chạm nhẹ trên vai, tôi quay lại.

“Ông Carnegie, đây là Hoàng đế.”

Mất một lúc tôi mới nhận ra rằng Hoàng đế đang ở trước mặt tôi. Tôi giơ hai tay và thốt lên rằng:

“Điều này đã xảy ra như tôi từng ước ao. Không cần lễ nghi. Con người của định mệnh đã xuất hiện một cách bất ngờ.”

Sau đó, tôi tiếp tục: “Thưa Hoàng đế, tôi đã cân nhắc mất hai đêm rồi mới chấp nhận lời mời hào phóng của Người, trước đây tôi chưa bao giờ làm vậy khi gặp một đức vua cả.”

Hoàng đế cười thân thiện: “Ồ, đúng rồi, đúng rồi ta đã đọc những cuốn sách của ông. Ông không thích những vị vua.”

“Không, thưa Hoàng đế, tôi không thích vua chúa nhưng tôi thích một con người thật đáng sau mỗi vị vua khi tôi nhận ra con người đó.”

“A! Ta biết một vị vua mà ông thích. Đó là vua Robert dòng họ Bruce người Scotland. Ông ấy là một anh hùng của ta khi ta còn trẻ. Ta lớn lên và xem ông ta như là một mẫu mực của mình.

“Vâng, thưa Hoàng đế, tôi cũng vậy và ông ấy hiện yên nghỉ ở Tu viện Dunfermline, thị trấn quê hương tôi. Khi còn nhỏ, tôi đã từng đi dạo quanh đài tưởng niệm hình vuông cao chót vót trên Tu viện - mỗi một khối đá lớn được khắc một từ “Vua Robert dòng họ Bruce” - với tất cả lòng nhiệt thành của một người theo đạo Công giáo và lần chuỗi tràng hạt cầu nguyện cho ông ấy. Nhưng Bruce còn hơn là một vị vua nữa, thưa Hoàng đế. Ông ấy là lãnh tụ của nhân dân. Tuy nhiên, ông ấy vẫn chưa phải là vị lãnh tụ đầu tiên mà chính Wallace mới là người đầu tiên. Hiện giờ tôi là chủ của toà tháp của vua Malcolm ở Dunfermline. Ngài mang dòng máu người Scotland của ông ấy. Chắc hẳn Ngài cũng biết khúc hát cổ tuyệt vời, “Ngài Patrick Spens”

“Nhà vua ngự trên tháp Dunfermline

Uống rượu vang đỏ”.

Tôi muốn một ngày nào đó có thể hộ tống Ngài đến toà tháp của tổ tiên Scotland của Ngài. Như vậy Ngài có thể tỏ lòng tôn kính và tưởng nhớ đến tổ tiên của mình.

Hoàng đế thốt lên: “Như vậy thì thật tuyệt vời. Người Scotland nhanh nhạy và thông minh hơn người Đức. Người Đức chậm lăm.”

“Thưa Hoàng đế! Khi nói bất cứ điều gì có liên quan đến người Scotland, để cho công bằng, tôi sẽ không đồng tình với Người.”

Hoàng đế cười, vẫy tay từ biệt và nói:

“Ta sẽ ăn tối cùng ông tối nay”. Sau đó, Người cáo lỗi và đi chào mấy thuỷ sư đang đi tới.

Khoảng 60 người cùng có mặt trong bữa tối và thực sự chúng tôi có một bữa tối thật tuyệt vời. Hoàng đế ngồi đối diện với tôi, vui vẻ nâng chén mời tôi uống. Sau khi Ngài cũng làm như vậy với đại sứ của chúng tôi là ông Tower ngồi bên phải Người, từ phía bên kia bàn, Người hỏi tôi - những người ngồi cạnh có thể nghe thấy - rằng tôi đã nói cho Hoàng tử Von Bulow ngồi gần tôi là người anh hùng của ngài là Bruce hiện đang an nghỉ tại thị trấn quê hương tôi ở Dunfermline và toà tháp tổ tiên của ngài ở Thung lũng Pittencreeff là sở hữu của tôi chưa. Tôi đáp lại: “Chưa ạ! Thưa Ngài, sở hữu toà tháp của tổ tiên ngài là niềm hạnh diện lớn lao của tôi. Tuy vậy, tôi cam đoan sẽ luôn trân trọng mối quan hệ của tôi với người anh hùng của Ngài.”

Một lần, chúng tôi ăn tối với bà Goelet trên thuyền của bà. Lần đó, Hoàng đế cũng có mặt và tôi nói với ngài rằng Tổng thống Roosevelt gần đây đã nói với tôi là ông mong muốn được phép rời khỏi đất nước để tới gặp ngài. Ông nghĩ rằng một cuộc nói chuyện quan trọng có giá trị sẽ đem lại một điều gì đó tốt đẹp. Tôi cũng tin như thế. Hoàng đế đồng ý và nói Người cũng rất muốn gặp Tổng thống và hy vọng một ngày nào đó Tổng thống sẽ đến Đức. Tôi gợi ý rằng Hoàng đế không bị ngăn cản bởi hàng rào hiến pháp nên ngài có thể dễ dàng tới gặp Tổng

thống.

“Ồ! Nhưng đất nước ta cần ta ở đây, làm sao ta có thể bỏ đi chứ?”.

Tôi đáp lại:

“Trước khi rời quê hương một năm, tôi đến các nhà máy để từ biệt nhân viên cao cấp. Tôi lấy làm tiếc khi để cho họ phải làm việc vất vả dưới cái nóng bức của ánh nắng mặt trời. Tuy nhiên, tôi nhận thấy rằng tôi đã có thời gian để nghỉ ngơi và dù tôi có mệt đến thế nào đi chăng nữa thì chỉ cần nửa tiếng đồng hồ trên tàu vượt Đại Tây Dương là tôi thấy hoàn toàn nhẹ nhõm. Người quản lý thông minh của tôi, Đại úy John, nói thêm: “Và còn nữa, thưa Ngài, tôi nghĩ đến sự nhẹ nhõm mà tất cả chúng ta có được.” Có thể các thần dân của Ngài cũng nghĩ như tôi, thưa Hoàng đế!”

Người nở một nụ cười rất thân mật. Câu chuyện đã chuyển sang một hướng mới. Người nhắc lại mong muốn gặp Tổng thống Roosevelt. Tôi nói:

“Vâng thưa Hoàng đế! Khi hai người đi cùng nhau tôi nghĩ tôi sẽ phải đi cùng hai người. Tôi e Ngài và ông ấy sẽ không hợp nhau đâu.”

Hoàng đế cười và nói:

“Ồ! Ta hiểu mà! Ông muốn chúng ta cưỡi ngựa cùng nhau chứ gì. Ta đồng ý nếu ông để cho Roosevelt điều khiển con ngựa phía trước còn ta điều khiển con ngựa phía sau.”

“A! Không, thưa Hoàng đế, tôi biết về thịt ngựa còn rõ hơn là nỗ lực điều khiển cỗ xe hai ngựa như thế. Các Ngài không bao giờ có thể điều khiển tốt được con ngựa phía trước. Tôi phải để hai Ngài ngồi sát liền ở càng xe, ngồi ngang hàng với nhau. Như thế thì tôi mới có thể kiểm chế được cả hai người. Tôi chưa bao giờ thấy người nào có hứng thú với những câu chuyện một cách say mê như vị Hoàng đế này. Ông là một người tốt. Tôi tin rằng ông ấy là người tử tế nhất, luôn lo cho hoà bình và tiến bộ của thế giới. Chỉ cần nói rằng ông đã, đang và mãi mãi ủng hộ hoà bình cũng làm cho người khác thấy rõ được điều đó. Hoàng đế lấy làm hãnh diện vì đã trị vì suốt 24 năm mà chưa một lần gây đổ máu. Ông cho rằng hải quân Đức quá nhỏ, không thể gây ảnh hưởng lớn tới Anh và không bao giờ có ý định trở thành kẻ thù của Anh. Thông qua Đại sứ Baron von Sternberg tôi gửi cho Hoàng đế cuốn sách Chính sách của Roosevelt mà tôi đã viết lời giới thiệu và khiến Tổng thống rất hài lòng. Tôi vui mừng vì nhận được một bức tượng đồng của Hoàng Chính sách của Roosevelt: các bài phát biểu, thư từ và tài liệu quốc gia liên quan đến sự thịnh vượng tự trị và các chủ đề liên quan, New York, 1908.

đế và một bức thư quý giá. Ngài không phải chỉ là một Hoàng đế mà còn là một cái gì cao hơn thế nữa - một người nóng lòng cải thiện tình hình hiện tại, không ngừng cố gắng phát huy

thái độ ôn hoà và ngăn chặn xung đột. Tôi tin rằng những gì Ngài làm là để bảo vệ hoà bình thế giới.

Đã có lúc tôi bị ám ảnh bởi cảm giác Hoàng đế thực sự là “con người của định mệnh”. Càng nói chuyện với Người tôi càng tin vào điều đó. Tôi hy vọng nhiều ở Người trong tương lai. Người sẽ làm điều gì đó thật sự tốt đẹp và vĩ đại, điều gì đó khiến Người trở nên bất tử. Người đã cai trị Đức 27 năm trong hoà bình. Tuy nhiên, người có khả năng kiến tạo hoà bình giữa các quốc gia văn minh bằng những việc làm tích cực thì có thể vẫn làm được điều gì đó lớn lao hơn so với thành tích 27 năm hoà bình đó. Duy trì hoà bình tại mảnh đất quê hương của chính mình thôi thì vẫn chưa đủ với một người nhận được lời mời tới các quốc gia văn minh hàng đầu để hợp tác và thiết lập cơ quan phân xử các tranh chấp quốc tế. Liệu Người sẽ đi vào lịch sử như một người gìn giữ hoà bình trong nước hay được tôn vinh như sứ giả hoà bình giữa những quốc gia văn minh, tương lai sẽ có câu trả lời.

Cách đây hai năm (1912) tôi đứng trước mặt Người tại một cung điện hùng vĩ ở Berlin để gửi cho Người bài diễn văn của Mỹ chúc mừng sự thống trị 25 năm trong hoà bình của Người. Khi tôi đưa hộp đựng bài diễn văn cho Người, Người nhận ra tôi. Người giang rộng cánh tay và thốt lên:

“Carnegie, 25 năm trong hoà bình và chúng ta hy vọng hoà bình sẽ còn kéo dài lâu hơn nữa.”

Tôi đáp lại:

“Trong nhiệm vụ cao cả nhất này, Ngài là đồng minh chính của chúng tôi.”

Khi đó, Ngài ngồi im lặng không động đậy, lần lượt cầm những bài diễn văn từ một sĩ quan và đưa chúng cho người khác để đặt trên bàn. Chủ đề chính của cuộc thảo luận là hoà bình thế giới. Theo tôi, đáng lẽ ra Người đã có thể và sẽ có thể xây dựng được nền hoà bình thế giới nếu như Ngài không bị kiềm chế bởi quân đội vốn vây bọc xung quanh ngài vàng và tồn tại lâu bền như chính bản thân Hoàng đế vậy. Và cho tới bây giờ ở Đức quân đội đã chứng tỏ được sức mạnh cai trị của nó mỗi khi nảy sinh những vấn đề có liên quan đến chiến tranh.

Hoà bình thế giới sẽ không thể có được trừ khi quân đội được kiểm soát.

.....

Hôm nay (1914) khi tôi đọc bài này, mọi chuyện quả đã thay đổi nhiều! Thế giới bị chấn động khủng khiếp do chiến tranh mà điều này thì chưa từng xảy ra trước đây! Con người tàn sát lẫn nhau như loài thú hoang! Tôi không mất hết mọi hy vọng. Trong những ngày gần đây, tôi đã thấy một vị lãnh đạo khác trên chính trường thế giới, người có thể biến mình thành bất tử. Người đó chính là Tổng thống hiện nay. Ông đã đem lại vinh dự cho đất nước mình trong vụ

giải quyết tranh chấp thu phí kênh đào Panama. Ông có ý chí bất khuất của một thiên tài và là niềm hy vọng mà chúng tôi đã được nghe nói tới.

“Đấng quân vương có thể làm những việc như thần thánh mà quân vương là do loài người sinh ra.”

Đối với một thiên tài thì chẳng có gì là không thể! Hãy xem Tổng thống Wilson! Ông ta là người mang dòng máu Scotland.

[Tôi đây bản thảo chấm dứt một cách đột ngột.]

Phụ lục

PHÚC ÂM VỀ SỰ GIÀU CÓ

của Vua thép

ANDREW CARNEGIE

– Trích từ Tư liệu Các tổ chức phúc thiện và tình nguyện ở Mỹ

GÓC NHÌN CỦA NGƯỜI ĐÀN ÔNG THỰC TẾ

Andrew Carnegie sinh năm 1835 tại Scotland, nước Anh trong một gia đình làm nghề dệt vải bằng khung cửi. Nghề dệt đã không còn chỗ đứng khi xuất hiện quá trình cơ khí hóa trong ngành công nghiệp dệt may, và có lẽ đây cũng là một trong những nguyên nhân tạo ra các cuộc vận động cải cách của giai cấp công nhân người Anh vào những năm 1830 và 1940. Đứng trước viễn cảnh tương lai ảm đạm của thành phố công nghiệp Scotland, gia đình Carnegie đã di cư sang Mỹ vào năm 1848.

Gia đình Carnegie quyết định định cư ở bang Pittsburgh, làm việc thủ công tại nhà, cha ông dệt vải còn mẹ ông đóng giày. Từ năm 12 tuổi Carnegie đã trở thành cậu bé luồn ống chỉ trong nhà máy dệt, kiếm được 2 đô-la một tuần. Một năm sau, ông rời nhà máy và trở thành người đưa tin cho Công ty Điện báo O'Reilly ở bang Pittsburgh. Trong vòng một năm rưỡi, ông trở thành người trực điện báo truyền tin nhanh nhất thành phố. Trong thời gian này, ông đã gây được sự chú ý với Thomas Scott, người giám sát cục Quản lý phía tây của Công ty đường sắt Pennsylvania. Năm 1853, Scott đề nghị chàng trai trẻ Carnegie làm thư ký riêng cho mình. Scott vốn là cánh tay phải đắc lực của J. Edgar Thomson, có tư tưởng cấp tiến về phương pháp quản lý, tổ chức quản trị của Công ty đường sắt Pennsylvania. Trong suốt cuộc Nội chiến, Scott đã mang Carnegie tới Washington để hỗ trợ ông trong việc tái thiết các tuyến đường sắt và điện báo tư, cùng với Tướng Henry Halleck – một người lính và luật sư dày dạn kinh nghiệm trong ngành đường sắt. Khi Carnegie rời ngành đường sắt để bước chân vào ngành công nghiệp thép, ông đã tích lũy rất nhiều kinh nghiệm quản lý học được từ Thomson và những đồng nghiệp của ông. Carnegie được xem là đại biểu cấp tiến điển hình của ngành quản trị kinh doanh hiện đại. Ông hiểu những thực tế từ nơi làm việc công nghiệp sơ khai đầu tiên, không chỉ bởi ông từng là công nhân trong xưởng sản xuất mà còn xuất phát từ những năm làm việc tại Công ty đường sắt Pennsylvania. Điểm nổi bật trong phong cách quản lý của ông là thường gặp gỡ trực tiếp các công nhân và tự mình giải quyết các vấn đề liên quan xảy ra.

Sự kết hợp giữa nền tảng truyền thống gia đình mang đậm tính cải cách xã hội của Anh và kiến thức cơ bản về nền công nghiệp, cộng thêm vai trò vừa là nghiệp chủ vừa là công nhân, đã giúp cho Carnegie sớm đánh giá cao những cải cách về kỹ thuật quản lý mới đối với các công xưởng, nhà máy cũng như với sự phát triển của tiến trình chính trị, kinh tế và xã hội của Mỹ. Ông đã tiên đoán trước về mối quan hệ tương lai giữa chủ nghiệp đoàn và công nhân.

Giữa thập niên 1880, khi xung đột giữa người lao động và nghiệp chủ đã dần rơi vào khủng hoảng sâu sắc, đặc biệt là vấn đề ngày làm việc 8 tiếng, Carnegie bắt đầu tổng hợp các quan điểm của mình về vấn đề này qua bài báo phân tích “Giải đáp của các nghiệp chủ với những thắc mắc của công nhân” được phát hành trước khi xảy ra vụ nổ bom Haymarket⁷⁹. Carnegie tiếp cận vấn đề một cách thực tế, khác với các nhà tiểu thuyết và nhà báo nhìn nhận qua các khía cạnh đạo đức và luân lý. Đứng trên lập trường của tác giả Progress and Poverty (Tiến bộ và nghèo đói) – Henry George, lập luận của Carnegie bắt đầu bằng việc thừa nhận trật tự công nghiệp mới là sự chuyển hướng cơ bản từ những trật tự trước đó. Ông đưa ra nhận định trên thông qua lịch sử các cuộc giải phóng người lao động từ chế độ phong kiến và nguồn gốc các phong trào giải phóng lao động hiện đại. Sau đó, ông tiến hành phân tích các thành quả của các cuộc giải phóng nhằm tìm ra biện pháp giải quyết sự bất bình đẳng về quyền lực trong hệ thống công nghiệp thông qua các mối quan hệ sở hữu công nhân, điều này sau đó đã trở thành điều lệ chính trong cam kết của Hiệp hội Người lao động, tổ chức công nhân lớn nhất ở Mỹ.

Xét về khía cạnh nhân đạo, Carnegie không tìm ra lý do nào để bác bỏ hình thức hợp tác xã, nên ông nêu lên câu hỏi về tính ứng dụng của nó. Đặc biệt ông nhận thấy hợp tác xã không thừa nhận tầm quan trọng của quản trị học là yếu tố để thành công trong kinh doanh:

Trên thực tế, ngày nay, các thành viên của giai cấp công nhân trên thế giới khó có thể tổ chức và điều hành kinh doanh nhà xưởng, thương mại và sản xuất cạnh tranh thành công với những doanh nghiệp được sở hữu bởi những người vốn được đào tạo chỉ nhằm mục đích kinh doanh. Nếu người xuất thân từ tầng lớp công nhân tổ chức kinh doanh thành công cũng chỉ được công nhận rằng chủ yếu do một vài nhà quản lý có tài năng kinh doanh đặc biệt và chiếm quy mô nhỏ so với vô số nghiệp chủ có truyền thống lâu đời. Khả năng kinh doanh đặc biệt này rất hiếm, có thể chứng minh qua tỷ lệ phần đa những người công nhân đều thất bại trong kinh doanh. Carnegie đánh giá mối quan hệ giữa nghiệp chủ và công nhân trong tương lai như sau: “Những nhà kinh doanh tài giỏi sẽ ngày càng đam mê kinh doanh khi thực hiện các thương vụ lớn, không phải vì mục tiêu khuếch trương thanh thế cá nhân mà vì lợi ích của những người công nhân”. Tuy nhiên ông không nhìn nhận điều này như một khả năng trực tiếp. (Đặc biệt, ý tưởng những nhà kinh doanh tài giỏi sẽ “thực hiện các thương vụ lớn, không

vì trước hết cho mục tiêu khuếch trương thanh thế cá nhân” là biểu hiện sơ khai về hệ tư tưởng về trình độ quản lý chuyên môn hóa cao sẽ trở thành quan điểm chủ đạo trong Thời đại tiên tiến.

Nếu nghiệp chủ sở hữu nghiệp đoàn quy mô lớn không có khả năng cạnh tranh và không hứng thú với quản lý công nghiệp đặt trong tầm nhìn xa, làm thế nào người Mỹ có thể giải quyết được vấn đề bất bình đẳng nội tại của thể chế công nghiệp? Carnegie đã chú trọng phân tích mối quan hệ giữa tầng lớp công nhân về hưu và nghiệp chủ của họ. (Phân tích này đã dự đoán trước các cuộc vận động Liên đoàn Công dân kéo dài một thập kỷ trong tương lai). Ông ủng hộ tổ chức công đoàn. Rõ ràng, ngay từ lúc còn trẻ ông đã chịu ảnh hưởng của phong trào hiến chương và xã hội cơ khí, ông đánh giá liên đoàn là tổ chức hướng dẫn người công nhân hiểu về mối quan hệ giữa vốn tư bản và lao động cũng như thể chế để rèn luyện họ thành “những người công nhân ưu tú, lành nghề nhất”.

Carnegie nhận thấy những bước tiến quan trọng trong xã hội công nghiệp nhằm mang lại sự hòa giải giữa người công nhân và nghiệp chủ thuộc về bản chất nội tại của chính những nghiệp đoàn. Thừa nhận thực tế rằng mối quan hệ công nghiệp đang hình thành mạnh mẽ, và chủ yếu bị tác động bởi không phải những nghiệp chủ, mà bởi lương của công nhân. Những nghiệp chủ không thể thỏa mãn lợi ích lâu dài về phúc lợi xã hội của công nhân thì cũng chính họ phải nhận lấy hậu quả khắc nghiệt khi mức độ hài lòng của công nhân xuống thấp vào cuối năm. Điều này có thể dẫn đến công nhân nghỉ việc. Carnegie khuyến khích giới nghiệp chủ duy trì những cuộc đối thoại với công nhân bằng cách “thành lập nhóm những công nhân ưu tú nhất đại diện cho ý kiến của đa số ” để lắng nghe ý kiến của họ, tuy nhiên, cần phải dựa theo một quy chuẩn nhất định. Ông khuyến khích các nghiệp chủ linh hoạt hơn với những mong muốn, yêu cầu của công nhân, chỉ rõ rằng “một sự nhượng bộ nhỏ của một bộ phận nghiệp chủ sẽ mang lại rất nhiều lợi ích cho chính họ”. Những thỏa hiệp này đôi khi chẳng đáng là bao, nhưng nó không chỉ cải thiện mối quan hệ, mà còn tăng hiệu quả sản xuất thông qua những ý kiến mang tính xây dựng về quy trình công nghiệp. Ông đã đề xuất mức lương phù hợp với biến động của thị trường dựa trên mức giá của sản phẩm:

Chúng ta cần tìm cách để người công nhân nhận được lương cao khi nghiệp chủ của họ bán sản phẩm giá cao, và do đó kiếm được lợi nhuận cao, ngược lại khi nghiệp chủ bán sản phẩm với giá thấp, thu về lợi nhuận thấp, khi đó nhân công của họ cũng chỉ nhận được mức lương thấp. Nếu hiểu rõ điều này, nghiệp chủ và công nhân đều “cùng hội cùng thuyền”, vui vẻ hợp tác thành công. Carnegie xét rất nhiều yếu tố bền vững, đa dạng dẫn chứng một loạt ví dụ về các hoạt động ở ngành công nghiệp sắt thép tại các nhà máy ở Chicago và Pittsburgh. Trong khoảng thời gian xuất bản cuốn *An Employer's View of the Labor Question* (tạm dịch: Trả lời

của nghiệp chủ đối với câu hỏi của người lao động) vào tháng 4 năm 1886 và bài báo thứ hai của ông, “Kết quả của cuộc đấu tranh lao động”, vào tháng 8 năm đó. Thời kỳ đó, nước Mỹ trải qua sự biến động lao động lớn nhất kể từ cuộc đình công lớn nhất của công nhân đường sắt vào năm 1877. Gần nửa triệu công nhân trên toàn quốc đình công đòi làm việc ngày 8 tiếng. Ở Chicago, trong không khí kích động, một quả bom đã bị ném ở quảng trường Haymarket, giết chết 7 cảnh sát, kích động sự cuồng loạn và sự đàn áp chính trị của các nhóm lao động cơ bản. Ở Chicago và trên toàn quốc, phản ứng của dân chúng trở nên khá kích động và gay gắt, các tai nạn do bạo lực khiến tình hình ở Chicago trở nên giống với cuộc bạo động cải cách cơ bản. Không đồng tình với giới trí thức và các nhà bình luận kinh tế, Carnegie vẫn giữ quan điểm về sự cần thiết của tổ chức lao động và yêu cầu về liên kết trong mối quan hệ giữa nghiệp chủ và công nhân, chứ không phải kháng cự lẫn nhau.

Khi bàn về sự kiện này, Carnegie đã mở đầu bài báo thứ hai “Kết quả của cuộc đấu tranh lao động” mà không bài xích người lao động – mà vì sự kích động của cộng đồng nghiệp chủ như sau:

Tư bản chuyển từ nỗi sợ hãi sang hoang mang, khi bắt đầu rút vào thành trì của nó. Nhiều người đứng đầu công luận của giới tư sản dường như đã mất đi tính tự chủ. Trong đó có không ít nhà kinh tế chính trị xuất sắc. Đó là nhóm công luận tuy ít nhưng đóng vai trò rất quan trọng trong đất nước. Xét những hiện tượng dựa trên những lập trường trước đây, những mối quan hệ cá nhân đặt trong tương quan hàng ngày đã không còn đồng nhất các quy tắc đạo đức cơ bản trong đa số tầng lớp công nhân Mỹ. Nhìn bề ngoài, một số người cho rằng thể chế cơ bản phụ thuộc vào mối quan hệ hòa thuận giữa nghiệp chủ và công nhân.

Khi mối quan hệ này bị phá vỡ hoàn toàn thì thể chế cũng bị sụp đổ, ngay cả khi mối quan hệ chỉ mới ẩn chứa rủi ro thì cũng đã gây nguy hiểm nghiêm trọng cho xã hội. Trước đây, xã hội cũng đã rơi vào tình trạng hỗn loạn do bất đồng về mối quan hệ giữa nghiệp chủ và công nhân. Nhiều

người cũng không ngại ám chỉ khâu yếu của thể chế dân chủ nằm trong sự hình thành các cuộc nổi dậy, bạo động của giới công nhân. Họ cho rằng việc bỏ phiếu cần giới hạn trong phạm vi những người có giáo dục, phần đa phải được tổ chức trong mối ràng buộc chặt chẽ hơn. Carnegie đã cố gắng chỉ ra thực tế của mối quan hệ giữa nghiệp chủ và công nhân khác với những cái được nhận thức “xa rời mối liên hệ hàng ngày”. Nói tóm lại, theo quan điểm của ông, xét trên một số biểu hiện quan trọng và nổi bật thì mối quan hệ giữa tư bản và lao động trong lâu dài đang có xu hướng hài hòa hơn. Carnegie tiếp tục khẳng định quan điểm đầu tiên của mình về biện pháp khuyến khích hòa giải công nghiệp, sử dụng những ví dụ điển hình rút

ra từ cuộc xung đột tháng 5 năm 1886. Lấy dẫn chứng từ cuộc đình công của công nhân đường sắt do Jay Gould đứng đầu vì sa thải Chủ tịch Liên đoàn Martin Irons. Carnegie cho rằng các nghiệp chủ nên đưa ra lý do thỏa đáng với các đại diện của Hiệp hội Người lao động: “Sự trung thành mà những người công nhân thể hiện với người lãnh đạo Hiệp hội Người lao động của họ có thể được chuyển sang những nghiệp chủ khi những nghiệp chủ này đối xử với họ theo cách họ xứng đáng được hưởng”. Ông trích dẫn tuyên bố của Irons: “Chỉ trong một giờ đối thoại ôn hòa, sự lịch sự của nghiệp chủ đã có thể ngăn ngừa những mâu thuẫn giữa hai bên”. Và ông khẳng định rằng: “Lắng nghe công nhân nói không làm ảnh hưởng tới cách quản trị khối tài sản khổng lồ của họ mà thậm chí, họ còn có thể tìm ra được nguyên nhân gây mâu thuẫn với những công nhân của họ. Và nếu xảy ra mâu thuẫn, họ nên gặp trực tiếp những người này hơn là chỉ cố gắng nửa vời nhằm xoa dịu họ”.

Luận điểm chính thứ hai của Carnegie là mối quan hệ giữa điều kiện làm việc và năng lực sản xuất, đặc biệt về thời gian làm việc trong một ngày. Đây cũng là vấn đề chính trong các cuộc đấu tranh vào năm 1886. Khi bàn về cuộc bãi công của công nhân Công ty đường sắt Đại lộ số 3 ở New York, ông khẳng định: “Đây là cuộc bãi công chính đáng. Các nghiệp đoàn nên lấy làm hổ thẹn khi bắt ép công nhân của họ làm việc 15-16 tiếng một ngày”. Ông tiếp tục đề cập đến cuộc vận động ngày làm việc 8 tiếng liên quan tới chế độ công nghiệp của ông:

Tuy nhiên, cuộc vận động ngày làm việc 8 tiếng có cơ sở vững chắc để tiến hành. Nhưng ta hãy bàn về cách giải quyết. Các công việc yêu cầu làm cả ngày lẫn đêm nên được chia thành 3 tổ, mỗi công nhân làm việc 8 giờ một ngày. Thông thường những nhà máy sản xuất thép đường ray trong thành phố đều phải vận hành như vậy. Người công nhân và nghiệp chủ nên phân chia chi phí phát sinh theo cho nhóm 3 người làm việc, những người công nhân thuộc nhóm sau phải được đáp ứng mức lương một nửa so với trước đây nhưng ngược lại, điều này mang đến năng suất lao động cao. Chúng ta cần phải quan tâm đến vấn đề này, đặc biệt trong suốt những tháng mùa hè nóng nực, người công nhân làm việc 12 giờ một ngày không thể làm việc hiệu quả như người công nhân làm việc 8 giờ một ngày. Rõ ràng là phương thức này giúp cho các nghiệp chủ thu được lợi nhuận trong kinh doanh. Khi đó, nghiệp chủ sẽ tận dụng các lợi thế từ hiệu quả sản xuất cao về sản xuất và vốn khi mà trên thực tế những chi phí chung khi thành lập doanh nghiệp vẫn còn chưa khấu hao hết.

Tuy nhiên, cũng không nên quá chú trọng đến việc tìm hiểu mối liên hệ giữa điều kiện làm việc và hiệu quả sản xuất. Điều này cho thấy sự tiếp cận hoàn toàn mới về tổ chức sản xuất và mối quan hệ sản xuất, được dựa trên tính hiệu quả (hiệu quả về chi phí) và đạo đức xã hội (chỉ mối quan hệ giữa người chủ và công nhân) hoàn toàn nhất quán với nhau. Luận điểm này cùng với sự tán thành của Carnegie về công đoàn, sự linh hoạt trong quản lý, quan

điểm tích cực về chia sẻ lợi nhuận/ thua lỗ, và của mối quan hệ giữa quản lý - lao động như mối quan hệ trong một tổ chức kinh tế đơn lẻ là hạt nhân của chủ nghĩa tư bản thịnh vượng, nỗ lực để giải quyết các vấn đề xã hội không chỉ trong ranh giới của lĩnh vực riêng, đặc biệt là trong các nghiệp đoàn kinh doanh.

Trước năm 1889, Carnegie đã mở rộng lập luận về lao động tới lĩnh vực sâu rộng hơn là mối quan hệ xã hội, chú trọng đặc biệt tới vai trò của tài sản cá nhân trong xã hội dân chủ. Trong cuốn *Wealth* (tạm dịch: Tài sản) (sau này được gọi một cách hài hước trong *The Gospel of Wealth* của nhà cải cách W. T. Stead), ông bác bỏ cả mục tiêu truyền thống là nhân đạo (từ thiện) và tiếp cận một cách khoa học hơn các phong trào của Tổ

chức từ thiện để viện trợ cho người nghèo. Theo quan điểm của Carnegie, các tổ chức từ thiện hữu ích thực tâm phụ thuộc rất ít vào sự phân biệt rõ rệt giữa những người xứng đáng và những người không xứng đáng được nhận từ thiện hơn là tấn công vào gốc rễ nguyên nhân của sự bất bình đẳng giữa chính bản thân họ.

Thừa nhận sự không công bằng cũng như kết quả của sự phát triển công nghiệp hiện đại, Carnegie lập luận rằng cạnh tranh, “đôi khi gây khó khăn cho một số cá nhân... nhưng lại tốt cho toàn bộ tiến trình phát triển loài người, bởi vì cạnh tranh đảm bảo sự sinh tồn của những cá nhân phù hợp nhất với môi trường sống đó”. Kết quả của cạnh tranh thường là không công bằng, “tập trung kinh doanh, công nghiệp và thương nghiệp trong tay một số ít người”. Sự không công bằng này – một tác động phụ của lao động, là cần thiết cho “sự phát triển tương lai của loài người” bởi nó chấp nhận “phạm vi rộng lớn” cần thiết cho các mối quan hệ trên diện rộng, vượt ra khỏi quá trình vật chất và xã hội đạt tới.

Luận theo quan điểm của Carnegie, sự bất bình đẳng không phải là kết thúc ở chính bản thân nó. Quá trình phát triển đòi hỏi sự cạnh tranh, thành tựu và kết quả liên tục: chủ nghĩa tư bản giống như cỗ máy chủ lực của quá trình phát triển. Đây cũng là quá trình tự đổi mới.

Không chỉ phê phán kịch liệt, Carnegie cho rằng sự giàu mạnh của nền công nghiệp nên được sử dụng để loại bỏ đi nguồn gốc của nghèo đói và sự phụ thuộc vào quá trình phát triển kinh tế và xã hội. Đây có lẽ là ý kiến cấp tiến nhất trong thời đại của ông.

Cuối những năm 1980, các bài báo của Carnegie đều nhấn mạnh nỗ lực điều tiết những giá trị dân chủ với những bất bình đẳng nội tại của chủ nghĩa tư bản có mối quan hệ chặt chẽ với nỗ lực công bằng về các điều kiện kinh tế. Chủ nghĩa xã hội – gồm những người duy tâm và cộng sản đưa ra giải pháp về sở hữu tập thể. Chủ nghĩa dân túy nền kinh tế hỗn hợp bao gồm nền công nghiệp tập trung như đường sắt thuộc về sở hữu tập thể và cấp độ cao hơn là phân quyền giữa các hoạt động trong đó. Còn Hiệp hội người lao động Mỹ lại đưa ra hình thức công nhân

sở hữu doanh nghiệp. Những người theo tư tưởng của Henry George xét đến hiệu quả phân phối lại thuế dựa trên nguồn thu nhập tăng lên trong giá trị tài sản. Những người bằng cách này hay cách khác, mục đích chung của hệ thống đa dạng này là nhằm đặt mọi người vào trong một vị thế kinh tế tương đối công bằng.

Carnegie tin rằng điều này không thể được. Do sự cần thiết của bộ phận lao động, cuộc sống công nghiệp tiên tiến vốn đã không công bằng. Sự bất bình đẳng, đáng tiếc lại là một nhân tố cần thiết để thành công, cạnh tranh và phát triển. Carnegie mong muốn thúc đẩy cơ hội công bằng, chứ không tìm kiếm mục tiêu không thể đạt tới của sự bình đẳng kinh tế. Mỗi người sẽ có cơ hội tìm ra chỗ đứng của họ, nhận được sự tưởng thưởng xứng đáng nhờ vào chính khả năng của mình trong nấc thang danh vọng của nền công nghiệp. Một mặt, thuế thu nhập cá nhân và thuế đánh vào tài sản thừa kế giúp ngăn chặn người giàu có quá nhiều ưu thế bất hợp lý; mặt khác về phương diện giáo dục, các thể chế riêng và công sẽ trao quyền cho số đông quần chúng. Mỗi thể hệ sẽ phải bắt đầu lại với những cơ hội giống nhau. Thế hệ này qua thế hệ khác sẽ tiếp tục cuộc chiến giành thắng lợi, cuối cùng sẽ mang đến đỉnh cao cho những cá nhân xuất sắc nhất.

Mặc dù Phúc âm về sự giàu có của Carnegie thường được ca ngợi trong các tổ chức phúc thiện tư, nhưng ông đã không loại trừ khả năng nhiều cá nhân cùng tham gia từ thiện. Ông thật sự tin rằng việc trao tặng công viên, thư viện, hồ bơi và các cơ sở vật chất công cộng khác cũng nên dựa vào sự phối hợp và hỗ trợ của toàn thể cộng đồng cư dân. Cam kết của Carnegie đối với công việc từ thiện công là đặc điểm của mô hình từ thiện

khá phổ biến ở vùng trung tâm phía Bắc nước Mỹ. Đồng thời, ông cũng chỉ trích một số người đã phê phán các tổ chức từ thiện phổ biến ở phía Đông Bắc nước Mỹ.

PHÚC ÂM VỀ SỰ GIÀU CÓ

Vấn đề quản trị của cải

Vấn đề ở thời đại của chúng ta là quản trị từ thiện hợp lý, quan hệ con người vẫn ràng buộc giữa những người giàu và những người nghèo trong mối quan hệ hài hòa. Chỉ trong mấy trăm năm qua, điều kiện sống con người không chỉ được thay đổi mà liên tục được cải thiện. Trước đây, hầu như không có sự khác biệt đáng kể nào giữa trang phục, thực phẩm và cả môi trường sống của ông chủ và kẻ làm thuê. Người Ấn độ trước đây đại diện cho nền văn hóa này. Khi đến thăm Sioux, tôi đã được dẫn vào cung điện của các bậc vương giả. Tuy nhiên bề ngoài các ngôi nhà đều giống như những ngôi nhà thường dân khác, thậm chí không có sự khác biệt nào so với ngôi nhà của những người nghèo nhất vùng đó. Sau này, sự đối lập giữa cung điện

của những bậc vua chúa và túp lều của người lao động lại cho thấy văn hóa đã thay đổi. Tuy nhiên, sự thay đổi này không gây ra nguy hiểm gì mà trái lại còn được hoan nghênh như một nhân tố hữu ích cho xã hội. Điều này không chỉ quan trọng mà còn cần thiết cho sự phát triển của loài người. Ngôi nhà của một số người nên là mái nhà chung cho tất cả mọi người. Đó chính là những công trình văn học - nghệ thuật, và sự tinh túy của nền văn hóa. Những tòa kiến trúc khác thường này hữu ích hơn nhiều so với những ngôi nhà bình thường khác. Không có tài sản, cũng sẽ không có những bậc mạnh thường quân. “Thời đại hoàng kim xưa cũ” cũng không còn là thời đại cũ tươi đẹp. Cũng sẽ không có những ông chủ hay người làm thuê như trong thời đại bây giờ. Sống lại xã hội cũ sẽ là mối hiểm họa cho cả người nghiệp chủ và công nhân. Và nếp cũ không phân biệt giai cấp cũng sẽ cuốn phăng đi các nền văn hóa mà con người đã cố công xây dựng. Nhưng sự thay đổi này tốt hay xấu, phụ thuộc vào chúng ta, nhưng chúng nằm ngoài tầm kiểm soát của chúng ta, và do đó, nên học thái độ chấp nhận một cách tích cực để thay đổi mọi thứ trở nên tốt đẹp hơn.

Và cũng là sự lãng phí thời gian khi phê phán những điều chắc chắn phải diễn ra.

Rất dễ nhận ra sự thay đổi này khi nhìn vào lịch sử phát triển công nghiệp. Chúng ta có thể xem xét ví dụ về sản xuất sản phẩm để hiểu rõ nguyên nhân của hầu hết các giai đoạn. Điều này áp dụng cho hầu hết nền công nghiệp, thúc đẩy và khuyến khích sự phát triển khoa học kỹ thuật. Trước đây, hàng hóa được sản xuất trong các gia đình, hay tại các xưởng nhỏ được hình thành từ các hộ gia đình. Thợ lành nghề và thợ học việc làm những công việc giống nhau, sống trong điều kiện như nhau. Khi thợ học việc trở thành thợ lành nghề, hầu như không có khác biệt nào trong cuộc sống của họ, và đến lượt họ lại truyền nghề lại cho những người học việc sau họ. Về cơ bản có tồn tại công bằng xã hội, công bằng chính trị, do đó những ai tham gia công cuộc theo đuổi kỹ nghệ công nghiệp sẽ không có tiếng nói nào trong đất nước của họ.

Kết quả tất yếu của hình thức sản xuất thủ công nghiệp là con người phải mua sản phẩm với mức giá cao. Nhưng ngày nay, con người được sử dụng những hàng hóa chất lượng cao với mức giá phải chăng, điều mà các thế hệ trước đó không thể làm được. Trong thế giới thương nghiệp, luật nhân quả vẫn tồn tại, do đó, con người đương nhiên có được những lợi ích tương đương. Người nghèo cũng có thể sử dụng những thứ mà người giàu thời trước không thể có. Những gì được gọi là xa xỉ phẩm trước đây được xem là hàng tiêu dùng thiết yếu ngày nay. Công nhân ngày nay đã có nhiều tiện nghi hơn so với nông dân cách đây vài thế hệ. Nông dân cũng đã sở hữu nhiều đồ dùng tiện dụng hơn những ông chủ của họ trước đây. Họ đã có ngôi nhà khang trang, quần áo đẹp hơn. Các chủ trang trại cũng đã sưu tầm được những cuốn sách hiếm, những bức tranh quý. Họ thậm chí còn có thể tổ chức những cuộc hội hè sang trọng hơn vua chúa trước đây.

Sự thay đổi hữu ích này chắc chắn cũng phải tạo ra những hậu quả tương ứng. Các nghiệp chủ hầu như không biết gì về hàng nghìn công nhân trong các nhà máy, công trường. Những công nhân này cũng chỉ nghe nhắc đến nghiệp chủ của họ qua các câu chuyện truyền miệng mà thôi. Khi đó sự giao tiếp giữa họ cũng bị giới hạn. Các tầng lớp xã hội không có sự thông cảm lẫn nhau, sẵn sàng quy kết bất cứ điều gì nhằm phê phán bên kia. Theo quy luật cạnh tranh, các ông chủ bị cuốn theo vòng xoáy kinh tế khắc nghiệt, họ buộc phải cân nhắc mức lương trả cho công nhân, và do đó, thường gây ra mâu thuẫn giữa ông chủ và người làm thuê, giữa vốn và sức lao động. Mỗi quan hệ xã hội giữa người giàu và người nghèo mất đi sự hòa hợp.

Cái giá của cạnh tranh rất lớn nhưng lợi ích mà nó mang lại vẫn lớn hơn nhiều. Đó là chúng ta được thỏa mãn các điều kiện về vật chất, điều kiện cuộc sống ngày càng được cải thiện tốt hơn. Nhưng dù sao chúng ta cũng phải bàn đến vấn đề: liệu luật cạnh tranh có tốt không khi ta nói về sự thay đổi trong các mối quan hệ. Chúng ta cũng không thể trốn tránh được quy luật cạnh tranh, cũng không có quy luật nào thay thế được nó. Đó là quy luật tất yếu. Đôi khi quy luật cạnh tranh gây khó khăn cho một số cá nhân, nhưng nó tốt cho cả tiến trình phát triển của loài người. Bởi cạnh tranh đảm bảo sự tồn tại những gì phù hợp nhất với mọi lĩnh vực. Chúng ta cần thừa nhận và có thái độ tích cực đối với quy luật này, do đó, cần phải điều chỉnh chính bản thân mình phù hợp với những điều kiện của quy luật hay chấp nhận sự bất bình đẳng về môi trường: trong nền kinh tế tập trung, công nghiệp và thương nghiệp nằm trong tay một số người.

Quy luật cạnh tranh xét trong các mối quan hệ trên không chỉ mang lại nhiều lợi ích mà còn cần thiết cho chu trình phát triển của tương lai. Khi thừa nhận mặt tốt của quy luật cạnh tranh thì sẽ có nhiều cơ hội hơn để áp dụng khả năng đặc biệt trong kinh doanh và các nhà sản xuất có thể thực hiện các cuộc buôn bán quy mô lớn. Tuy nhiên chúng ta cũng cần nhớ rằng, khả năng quản trị và tổ chức vẫn rất hiếm. Do đó những người xứng đáng nhất, cá nhân ưu tú, tài giỏi nhất mới đạt được những phần thưởng to lớn dù ở bất kỳ nơi đâu hay trong bất cứ điều

kiện nào. Vị thương nhân giàu kinh nghiệm quan tâm trước hết đến mối quan hệ bạn hàng với người cung cấp dịch vụ, mà hiếm khi đưa ra câu hỏi về vốn. Tuy nhiên, những người sở hữu nguồn vốn lớn mà không có tài cán kinh doanh đặc biệt nào thì nguồn vốn đó sớm muộn cũng không cánh mà bay. Họ chỉ quan tâm tới công ty, tổ chức công việc kinh doanh cần nguồn vốn đầu tư hàng triệu đô-la và đơn giản ước tính nguồn lợi tức thu về chỉ dựa trên nguồn vốn mà họ đầu tư, và tin chắc thu nhập của họ cao hơn chi phí, từ đó họ có thể tích lũy của cải. Nhưng nếu muốn kinh doanh, họ cần hiểu rằng, không có sân chơi dễ dàng nào cho thương nhân, và

nếu các công ty thương nghiệp và các hãng sản xuất lớn không thu được lợi nhuận dựa trên nguồn vốn đầu tư ban đầu thì họ sẽ sớm rơi vào tình trạng phá sản. Họ chỉ có thể phát triển đi lên hoặc tụt hậu phía sau; không bao giờ đứng yên. Đây là điều kiện cần thiết để hoạt động thành công, không những thuận lợi cho sản xuất kinh doanh mà còn sinh ra lợi nhuận trên vốn. Điều này mang tính quy luật, bền vững như các quy luật được phát hiện khác.

Trên sân chơi cạnh tranh công bằng, người nào có được tài năng đặc biệt về kinh doanh sẽ sớm nhận được nhiều lợi tức hơn những nhà đầu tư khác. Quy luật cạnh tranh rất có lợi cho sự phát triển của con người cũng như tiến trình hiện đại.

Điều kiện sống hiện nay của loài người đã tốt hơn rất nhiều so với những điều kiện trước đây. Tuy vậy, đôi khi chúng ta lại băn khoăn về hiệu quả tích cực của những thay đổi. Những người theo Chủ nghĩa xã hội hay Phong trào hiến chương mong muốn xóa bỏ các điều kiện hiện tại, nền văn minh mà chúng ta xây dựng. Tuy nhiên khi người công nhân công nghiệp có năng lực nói với người đồng nghiệp lười biếng và của mình rằng”

Nếu người nào không làm, người đó không được hưởng” thì lời tuyên bố đó đã phân tách minh bạch giữa những người chăm chỉ xứng đáng với những kẻ lười biếng, vô dụng. Xét về ý nghĩa thiêng liêng, cao cả của văn hóa sở hữu tài sản, hoàn toàn công bằng khi người công nhân có quyền sở hữu tiền bạc trong ngân hàng, hay những nhà triệu phú tài ba có quyền sở hữu khối tài sản khổng lồ. Đối với những người ủng hộ Chủ nghĩa cộng sản, thì khi đó câu trả lời cho họ là “Sự tiến bộ là do quy luật cạnh tranh. Sự phát triển từ thời tiền sử hoang dã cho tới thời đại hiện nay là kết quả của sự thay thế mối quan hệ xã hội. Điều này không phải là sai lầm, mà là con đường đúng đắn của xã hội. Xã hội đã tích lũy vô số của cải nhờ những người có khả năng và nghị lực vươn lên. Nhưng ngay cả khi tạm thời chúng ta thừa nhận chủ nghĩa xã hội tốt hơn cho loài người, thì cũng không thể phủ nhận thành quả thời kỳ đầu của Chủ nghĩa cá nhân. Đó là con người phải lao động, không phải chỉ vì bản thân anh ta, mà vì những đồng loại của anh ta, và cùng chia sẻ với họ góp công sức vào sự phát triển của loài người. Giống như tư tưởng của Swedenborg về thiên đường, đó là nơi mà những thiên thần ban phát hạnh phúc không phải vì bản thân họ mà vì những người khác. Điều này không chỉ là sự phát triển, mà nó là cả một cuộc cách mạng. Nó đòi hỏi sự thay đổi trong bản chất con người – đây là công việc mang tính thời đại, thậm chí chúng ta cũng không biết liệu sự thay đổi đó có tốt hay không.

Điều này không thực tiễn trong ngày nay và trong thời đại của chúng ta. Thậm chí nếu thực tế hoàn hảo như lý thuyết, thì sự thay đổi này phụ thuộc vào nhiều tầng lớp xã hội trong nhiều thế kỷ nỗ lực chung. Nhiệm vụ của chúng ta là dựa trên những điều sẵn có để tiếp tục cố gắng

những bước tiếp theo có thể trong thời đại và thể hệ của chúng ta. Sẽ là tội lỗi khi lãng phí công sức nhằm cố gắng loại bỏ trong khi tất cả mọi người đều nỗ lực đóng góp cho sự phát triển của con người đi đúng hướng, mang tới những lợi ích bền vững cho mọi người.

Chúng ta cần đứng về phía những người ủng hộ chủ nghĩa cá nhân, tài sản cá nhân, luật tích trữ của cải, và luật cạnh tranh. Điều đó mang lại kết quả tốt nhất cho xã hội. Cho đến nay, những quy luật trên đã phát huy hiệu quả tích cực. Tuy nhiên, đôi khi quy luật hoạt động một cách không công bằng và bất hợp lý, không giống như người theo thuyết lý tưởng đòi hỏi. Nhưng họ cũng cần nhớ rằng ngay cả những thứ tốt nhất của những người vĩ đại cũng chưa hoàn hảo.

Chúng ta hãy xem xét các điều kiện kinh doanh dựa trên cơ sở thúc đẩy những yếu tố hiệu quả nhất cho sự phát triển nhờ cạnh tranh. Vì thế khi chấp nhận các điều kiện như nó tồn tại, chúng ta sẽ dễ dàng để nhận biết và phân tích các trường hợp xảy ra sau đó. Khi đó, để khắc phục những bất cập do cơ chế này gây ra, chúng ta phải trả lời được câu hỏi: Mô hình nào thích hợp để quản trị tài sản khi mà quy luật cạnh tranh lại chỉ có lợi cho rất ít người. Liệu nó có phù hợp với nền văn minh mà chúng ta cố công xây dựng nên? Đây là câu hỏi lớn mà tôi tin mình có thể đưa ra câu trả lời thích đáng. Tôi cho rằng, tài sản ở đây không phải là món tiền cố gắng tiết kiệm qua nhiều năm, mà là tài sản được sử dụng để giáo dục con người, tiếp tục duy trì và phát triển những giá trị tốt đẹp trong cuộc sống. Tài sản không đơn thuần chỉ là tài sản, nó phản ánh năng lực, phẩm chất của con người. Đó là mục tiêu của tất cả mọi người phấn đấu vươn tới, cũng là những điều tốt nhất mà xã hội hướng tới. Thông thường có ba phương thức phân phối lại thặng dư tài sản của người giàu. Tài sản có thể để lại cho gia đình của người quá cố, cho những mục đích công ích và cuối cùng chúng có thể được những người quản trị từ thiện tiếp tục quản lý từ thế hệ này đến thế hệ khác.

Phương thức thứ nhất và thứ hai chỉ mang lại lợi ích cho một số người hạn hữu. Chúng ta hãy xem xét lần lượt từng phương thức. Phương thức đầu tiên là thiếu hiệu quả nhất. Trong những quốc gia quân chủ, di sản và phần lớn tài sản được để lại cho người con trai đầu, cha mẹ của họ sẽ thanh thản ra đi với ý nghĩ rằng dòng họ và tước vị của họ được kế thừa liên tục từ đời này sang đời khác. Địa vị của tầng lớp quý tộc ở châu Âu ngày nay cho thấy sự thất bại của những hy vọng hay tham vọng hão huyền như vậy. Những người có tước vị cao quý đã bị bần cùng hóa vì sự tiêu xài hoang phí của họ hay vì giá trị đất đai sụt giảm. Ngay tại nước Anh, luật thừa kế theo thứ tự khắt khe đã không còn thích hợp để duy trì một tầng lớp cha truyền con nối. Đất đai nhanh chóng bị chuyển qua tay những người khác gia tộc. Theo thể chế cộng hòa, một phần tài sản phân chia cho con cái họ nên công bằng hơn, nhưng tại sao họ nên để lại khối tài sản lớn cho con cái của họ? Khi họ để lại tài sản xuất phát từ lòng mong muốn những điều tốt đẹp

cho con cái họ, thì thực tế khối tài sản này có chắc chắn mang lại hạnh phúc cho con cái họ? Thực tế cho thấy, khi để lại tài sản, họ cũng đã để lại gánh nặng cho con cái họ. Điều này cũng không có lợi cho đất nước họ. Hoàn toàn hợp lý khi họ để lại cho vợ con những nguồn thu nhập vừa phải và những khoản trợ cấp hợp lý, nếu có để lại cho con trai họ di sản lớn, những người này cũng phải thừa kế luôn cả những rủi ro. Chắc chắn tài sản thừa kế gây hại chứ không phải mang lại hạnh phúc cho người hưởng thừa kế. Người thông minh sẽ sớm nhận ra rằng cách thức sử dụng di sản không thích hợp mang lại hạnh phúc đích thực cho các thành viên trong gia đình, ích lợi cho đất nước.

Nếu những người giàu cho rằng họ nên để con cái sống cuộc sống thượng lưu, nhàn rỗi thì con cái họ sẽ sớm lâm vào cảnh nghèo đói do không có nghề nghiệp. Những người giàu nên truyền cho con cái họ ý nghĩ chúng đang ở vị thế sẵn sàng lao động vì mục đích cộng đồng mà không liên quan đến lý do tiền bạc. Trong một số trường hợp, con cái của những nhà triệu phú không bị hư hỏng vì khối gia tài để lại, mà thậm chí họ còn tiếp tục mang lại lợi ích cho cộng đồng. Những tấm gương đó là tài sản lớn cho thế giới, nhưng thật không may, những người như vậy rất hiếm. Do đó, không phải không có ngoại lệ khi con cái của những triệu phú tiếp tục cống hiến cho xã hội. Nhưng nhìn vào thực tế thì để lại tài sản cho người thừa kế mang lại hiệu quả không cao. Một triệu phú đã phát biểu: “Tôi sẽ sớm để lại cho con cái mình những đồng tiền quyền năng nhưng cũng ẩn chứa tai họa và nhắc nhở con cháu rằng đây không phải là tài sản mà là niềm tự hào gia đình truyền đời qua tài sản thừa kế”.

Đối với phương thức thứ hai, để lại tài sản cho mục đích công ích, đây không chỉ là phân phát của cải. Anh ta sẵn sàng tích lũy tài sản và đợi cho đến khi chết đi rồi mới đóng góp cho xã hội. Nhưng cũng có nhiều trường hợp làm từ thiện, di chúc của người quá cố không được thực hiện như ý nguyện, tài sản không đến tay người được hưởng di chúc. Đôi khi, người lập di chúc để lại tài sản chỉ nhằm tưởng nhớ đến cá nhân họ, mà không có ý nghĩa đối với cộng đồng. Có một thực tế là nếu như họ đã có năng lực để làm giàu, thì cũng cần có khả năng biến tài sản đó trở nên hữu ích cho cộng đồng. Mặt khác, người đời cũng không nên ca ngợi những nhà triệu phú làm những điều mà họ không thể không làm, xã hội cũng không cần phải tỏ lòng biết ơn tới tài sản mà họ để lại chỉ sau khi đã chết, khi anh ta chẳng có cơ hội để sử dụng khối tài sản khổng lồ của mình nữa. Khi nhớ đến họ, người ta không cần phải nhớ đến với lòng biết ơn trân trọng bởi vì món quà tưởng niệm về họ không mang lại hạnh phúc cho mọi người.

Xu hướng đánh thuế tài sản thừa kế ngày càng gia tăng là dấu hiệu tích cực cho thấy sự thay đổi rất có lợi cho xã hội. Ngày nay, bang Pennsylvania nhận tới một phần mười tài sản để lại từ chính những công dân của bang. Cục Ngân sách trong Quốc hội Anh hiện đang xem xét đưa ra việc tăng thuế đánh vào tài sản thừa kế, và đáng kể nhất, loại thuế mới này là khoản tiền

thuế dựa trên mức tài sản được thừa kế. Những người tích trữ của cải trong suốt cuộc đời họ, khi chết đi thì khoản thuế tính trên tài sản thừa kế sẽ được sử dụng thích đáng cho mục đích công ích, phân chia thích hợp cho những người khác, đóng góp lớn cho cộng đồng. Thông qua đánh thuế di sản cao, liên bang đã lên tiếng phê phán cuộc sống vô nghĩa của những nhà triệu phú ích kỷ.

Các quốc gia nên áp dụng rộng rãi hình thức đánh thuế di sản. Trên thực tế, khó có thể xác định mức đóng góp tài sản của người giàu để lại sau khi họ mất đi cho cộng đồng bởi các cơ quan liên bang dựa trên nhiều phương thức, hình thức thuế khác nhau để tính thuế.

Nhưng họ thường bắt đầu từ việc không đánh thuế đối với những tài sản thừa kế có giá trị nhỏ cho tới đánh thuế cao đối với những người thừa kế thừa hưởng khối tài sản kếch xù. Tiền thuế sẽ được bổ sung vào ngân sách quốc gia, chi dùng cho cả xã hội.

Chính sách có tác động mạnh để thúc đẩy những người giàu tham gia vào quản trị từ thiện trong cuộc đời họ, bởi vì mục tiêu cuối cùng là mang lại lợi ích cho tất cả mọi người. Chính sách này không phải là nguồn gốc làm suy kiệt tham vọng làm giàu của các nghiệp chủ và mong muốn tích lũy của cải của họ. Vì đối với tầng lớp tiên tiến, tham vọng của họ là để lại càng nhiều tài sản càng tốt. Nhưng quan trọng hơn họ muốn để lại tiếng tăm cho đời. Bên cạnh đó, họ cũng đóng góp được số tiền đáng kể cho đất nước.

Phương thức này mang lại lợi ích cho cộng đồng, nhưng lại chưa phải là phương thức hiệu quả nhất khi món quà từ thiện này chỉ mang tính tạm thời, chưa thực sự công bằng cho tất cả mọi người. Mỗi quan hệ hài hòa, lý tưởng giữa người giàu và người nghèo trong chủ nghĩa cộng sản đòi hỏi sự phát triển từ những điều kiện hiện tại chứ không phải sự thay thế hoàn toàn tất cả nền văn minh từ trước tới nay. Theo chủ nghĩa cộng sản, quốc gia lý tưởng là quốc gia mà trong đó nguồn thặng dư tài sản của một số ít người trở thành tài sản của nhiều người, phân phối thành tài sản chung của từng người. Tuy nhiên, nguồn tài sản nên được chuyển qua tay một số người để quản lý, tạo động lực mạnh mẽ cho sự phát triển của con người chứ không phải phân phối số tiền nhỏ tới từng người dân. Ngay cả những người nghèo nhất cũng được hưởng lợi từ đồng bào của mình vì họ được sử dụng các công trình công cộng. Điều này hiệu quả hơn là so với những món tiền nhỏ giọt trao cho họ trong nhiều năm.

Chúng ta cũng có thể xem xét trường hợp của Viện Cooper. Phần lớn số tiền này nếu như chỉ được phân phát cho số ít người trong cộng đồng sẽ bị lãng phí vì những thú vui vô bổ, hay chi tiêu hoang phí và họ cũng khó có thể chi tiêu khoa học, hữu ích, hay mua sắm các tiện nghi trong gia đình. Nếu phần lớn của cải được phân phối cho số ít người dân thì đây cũng là sự lãng phí của cải cho những ham muốn tầm thường. Đôi khi họ dùng số tiền với mục đích trang

hoàng, mua sắm nhà cửa, trang thiết bị trong gia đình mà không mang lại kết quả gì cho tiến trình phát triển của loài người. Hãy thử hình dung ra điều này với cái nhìn khách quan nhất. Chúng ta cũng có thể kể đến món quà từ thiện của ông Tilden, ông đã hiến tặng 5 triệu đô-la cho thư viện thành phố New York. Người mà công chúng ca ngợi rằng: ông Tilden đã cống hiến vào những năm cuối đời để quản trị từ thiện thành công. Không có ai phủ nhận công lao to lớn của ông và mục đích từ thiện cao cả của ông. Hàng triệu đô-la của Tilden đã mang đến cho thành phố thư viện công cộng quý giá, chứa đựng món quà tri thức vô giá cho thế giới. Đó là vô số những cuốn sách được sử dụng miễn phí cho tất cả mọi người. Dạo khắp đảo Manhattan, chúng ta không khỏi bất ngờ vì những điều giúp ích cho con người. Không phải những món tiền nhỏ được trao cho số đông người dân, mà là những lợi ích bền vững, liên tục từ thế hệ này sang thế hệ khác.

Ngay cả chủ nghĩa cộng sản cũng phải thừa nhận kết quả tốt đẹp này. Không còn nghi ngờ gì về kết quả quan trọng của nó đối với xã hội.

Khi những người nghèo có cơ hội học hỏi, làm việc, thì vị thế của họ sẽ dần dần được cải thiện, xóa đi hàng rào ngăn cách giữa các tầng lớp xã hội. Khoảng cách được thu hẹp lại nhờ tái phân phối lại của cải thặng dư của những người giàu. Khi đó người giàu tạo ra được sự tin tưởng nơi những người nghèo. Hai giới cùng nhau góp sức mang đến những lợi ích bền vững cho xã hội. Chúng ta sẽ vươn tới cuộc sống hạnh phúc đích thực, không phải bằng sống theo cuộc đời của chúa Giêsu cũng như Tướng Tolstoi, mà sống theo “tinh thần của chúa Giêsu”. Bằng việc nhận thức những điều kiện đã thay đổi của thời đại, chúng ta có thể thích nghi với tinh thần mới phù hợp với sự thay đổi của điều kiện hiện tại mà ta đang sống. Ta sống, làm việc theo phương thức mới hài hòa mối quan hệ xã hội.

Khi đó, nhiệm vụ của người giàu là: tạo nên những hình mẫu điển hình về lối sống giản dị, hiện đại, không khoa trương, không xa hoa, cung cách; cung cấp cho những nhu cầu chính đáng của những ai phụ thuộc vào anh ta. Sau đó, xem xét tất cả các khoản thặng dư tài sản mà anh ta có thể đóng góp để đóng vai trò đơn thuần như người quản lý quỹ ủy thác của xã hội. Quỹ sẽ do anh ta quản trị và đặt ra những nguyên tắc để quản trị theo phương thức mà anh ta cho là mang đến kết quả tốt nhất cho xã hội – do đó người giàu có thể trở thành người ủy thác thuần túy và cho những người nghèo hơn, giúp họ có được kinh nghiệm và năng lực để quản trị, có thể tự giúp chính mình.

Chúng ta khó xác định số tiền thừa kế ở mức vừa phải để lại cho các thành viên trong gia đình, điều này phụ thuộc vào lối sống xa hoa hay tiết kiệm, Có nhiều tiêu chuẩn khác nhau cho các điều kiện sống khác nhau. Rất khó để có thể gọi tên chính xác sự khác nhau về điều kiện

sống này, vì nó liên quan tới phong tục, tập quán, phong vị, lối sống hay những khuôn phép. Tuy nhiên, có rất nhiều các chân lý, mặc dù không thể định rõ được. Thông thường, công chúng có quan điểm dễ nhận biết và nhạy cảm với những điều làm họ khó chịu. Vì vậy, sống trong sự giàu có xa hoa với những bộ trang phục thời thượng sẽ khiến người khác không thoải mái. Và những điều quá gây chú ý cho người khác cũng sẽ nhận được thái độ không đồng tình với tiêu chuẩn này. Nếu gia đình nào được biết đến với những trang hoàng phô trương về nhà cửa, bàn ghế hay các trang thiết bị trong nhà với những món tiền khổng lồ chi tiêu cho việc trang hoàng này, nếu như những điều này có sự phân biệt rõ ràng, thì chúng ta không khó khi xác định lại bản chất và nét đặc trưng riêng của nó. Vì thế, chúng ta cần phải sử dụng tài sản phù hợp với mục đích sử dụng chung của cộng đồng, không làm giảm đi nỗ lực đóng góp và phát huy vì cộng đồng của họ mà giúp cho dân chúng trân trọng, tiếp tục phát huy sự đóng góp này mãi cho đến về sau. Những người dân sẽ đánh giá đúng đắn sự đóng góp của họ và những người khác cho xã hội. Và chắc chắn sự đánh giá này không sai.

Cách sử dụng hiệu quả nhất cho nguồn thặng dư tài sản cũng đã được nói đến. Những nhà quản trị khôn ngoan thực sự phải là những người biết cách sử dụng tài sản của mình hữu ích cho xã hội, một trong những sai lầm nghiêm trọng nhất đối với quản trị từ thiện là không phân biệt được hình thức từ thiện nào mang lại lợi ích cho con người. Hàng triệu người giàu đã ném ra sông ra biển số của cải mà rồi lại bỏ số tiền đó cho những kẻ lường biếng, những kẻ nghiện rượu, những người không xứng đáng được hưởng. Trong số hàng nghìn đô-la chi cho cái gọi là từ thiện ngày nay, thực chất lại gây nên tội ác, điều mà chúng ta đang cố gắng giảm bớt hay khống chế nó. Một nhà triết học đã thừa nhận rằng có một ngày anh ta đã cho 25 xu cho người ăn xin khi anh ta đến thăm nhà người bạn của mình. Anh ta không biết về những cách thức xin tiền của những người ăn xin, không biết họ sẽ sử dụng như thế nào với món tiền anh ta cho mặc dù anh ta có lý do để nghi ngờ rằng số tiền đó sẽ bị sử dụng không hợp lý. Người đàn ông này đã tiếp thu tư tưởng của Herbert Spencer, tuy nhiên 25 xu này đáng lẽ sử dụng có ích cho xã hội hơn, chứ không phải là đồng tiền từ thiện vô ích khi trao cho người ăn mày trẻ tuổi, đủ sức lao động đó. Khi người đàn ông đó cho tiền, anh ta chỉ thỏa mãn được cảm giác thương hại trong anh ta, không bị quấy rầy bởi người khác. Nhưng, và điều này cũng là một trong những hành động tồi và ích kỷ trong cuộc đời anh ta, xét về mọi khía cạnh mà anh ta xứng đáng nhất.

Khi trao tặng các món quà từ thiện, điều chúng ta cần quan tâm là giúp đỡ những người sẽ giúp đỡ chính bản thân họ, cung cấp cho họ “chiếc cần câu cá” mà thông qua đó họ có thể cải thiện được cuộc sống của mình, trao tặng cho những người mong muốn gia tăng khoản viện trợ đó bằng chính khả năng của họ. Nhà triệu phú không phải làm tất cả mọi điều cho

họ, tặng tiền hay vật chất nào. Điều họ cần làm là hỗ trợ ban đầu cho những người biết phấn đấu. Những sự hỗ trợ quý giá này, trừ một số trường hợp hiếm, không cần đến bất kỳ hỗ trợ nào tiếp theo. Những người tự trọng thực sự sẽ không bao giờ cần đến viện trợ tiếp theo nào trừ phi trong trường hợp tai nạn hay những sự thay đổi đột ngột. Họ thường tìm cách học tập kiến thức, thông qua những sự hỗ trợ ban đầu, họ có thể có tầm nhìn xa về tương lai, xác định hướng đi đúng đắn cho mình. Nhưng kiến thức sẽ bị hạn chế đi rất nhiều nếu anh ta không kết nối với cộng đồng. Anh ta sẽ chỉ như người đi trước cẩn thận và lo lắng để không tài trợ một cách vô ích. Nếu như không có sự tiếp nối, những điều tốt đẹp sẽ bị hạn chế đi để nhường chỗ cho những tội ác.

Do đó, tôi chỉ đề cập đến rất ít người giàu có quản trị từ thiện thành công như Peter Cooper, Enoch Pratt của Baltimore, ông Pratt của Brooklyn, Tướng Stanford và một số người khác. Họ là những người biết được cách thức hiệu quả nhất để mang lại lợi ích cho cộng đồng, truyền cảm hứng cho những người khác vươn tới những nấc thang mới trong cuộc đời – những thư viện công cộng miễn phí, công viên hay các phòng triển lãm nghệ thuật. Thông qua xây dựng những công trình này, những người dân đã được phát triển về thân thể và trí tuệ; các tác phẩm nghệ thuật, chắc chắn mang lại niềm hứng khởi, nâng cao tầm nhận thức thường thức nghệ thuật của công chúng, các công cộng đa dạng, cải thiện các điều kiện khách quan của con người, trong các phương thức này, thặng dư tài sản tới số đông đồng bào của họ.

Theo cách đó, vấn đề giữa giàu và nghèo sẽ được giải quyết. Quy luật tích lũy của cải và quy luật phân phối lại của cải cho xã hội vẫn tiếp tục tồn tại. Chủ nghĩa cá nhân vẫn tiếp tục phát triển, tuy nhiên những nhà triệu phú sẽ không chỉ là nhà ủy thác cho người nghèo, mà để lại tài sản cho cả cộng đồng, để rồi tài sản đó lại được nhân rộng ra giữa những người dân. Tài sản của trí tuệ, năng lực, phẩm chất làm người. Những ngày mới tươi đẹp bắt đầu. Những người ra đi mà không có sự thương cảm nào từ phía đồng loại của họ vẫn để lại giá trị tài sản, chia sẻ những doanh nghiệp kinh doanh lớn, từ đó nguồn vốn của họ sẽ không thể hay không bị rút đi, và sẽ tiếp tục phát huy giữa cộng đồng dân cư. Khi những người giàu ra đi, thì họ cũng không thể đem số của cải sang thế giới bên kia. Vậy thì tại sao họ lại chịu một cái chết “không ai thương tiếc, không người kính trọng, không kẻ ngợi ca” dù để lại sau lưng hàng triệu đô-la. Các nhà triệu phú nên lưu ý đến điều này, để không bị dư luận đánh giá là vô giá trị đối với cuộc sống khi họ ra đi.

Theo ý kiến của tôi, quản trị tài sản thực sự là giải quyết mâu thuẫn giữa người giàu và người nghèo, mang đến “hòa bình nơi trái đất, thiện chí giữa người với người”

Những phương thức hiệu quả trong hoạt động từ thiện Phúc âm về sự giàu có thu hút nhiều

sự chú ý của công luận ở bên kia Đại Tây Dương và ở chính nước Mỹ, bởi vì nền văn minh mới thay thế nền văn minh cũ đã có thể lý giải những câu hỏi mang tính xã hội trước đây. Sự đối lập giữa một số giai cấp trong xã hội và số đông quần chúng, giữa người giàu và người nghèo không còn trở nên gay gắt trên diện rộng, mà cùng với sự phát triển đất đai rộng lớn. Nước Mỹ chỉ với dưới 20 người sinh sống trên một dặm vuông, khác với nước Anh, dân cư đông đúc gấp 15 lần và không có mảnh đất nào không sử dụng. Có thể vì thế nên, tờ tin tức buổi tối Paul Mall Gazette trong ấn bản ban hành vào ngày 5 tháng 9 đã phản đối mạnh mẽ điều mà người Anh sẵn sàng gọi tên là Phúc âm về sự giàu có. Tôi xin trích dẫn một đoạn: “May mắn lớn nhất, nói như Carnegie, đó là mang lại hạnh phúc cho cộng đồng. Tốt thôi, nhưng nó cũng ẩn chứa những tai họa, đối với những gì đã làm cho họ. Nói cách khác, quan điểm của Carnegie đã bị vô hiệu hóa bởi những đạo luật hiện hành của ngài Benzon. Cuối cùng, Phúc âm về sự giàu có đã bị bác bỏ bởi các đạo luật.”

Tuy nhiên, xét một cách khách quan, những chân lý của đạo Cơ Đốc cũng bị các đạo luật bác bỏ, ví dụ như lời răn dạy “Con người không nên cướp bóc”. Chắc chắn những chân lý đúng đắn vẫn sẽ tiếp tục tồn tại. Nhưng trên thực tế, chân lý đó phải có giá trị cao hơn so với những tiêu chuẩn công khai. Lý do luật lệ bị dỡ bỏ xuất phát từ sự không tuân thủ của người dân lại nằm trong quá trình hình thành luật và duy trì luật lệ. Cho nên, những luật lệ không bao giờ bị phá vỡ cũng sẽ không bao giờ yêu cầu tuân thủ.

Những cuộc tranh cãi liên quan đến Phúc âm về sự giàu có của Carnegie đã hấp dẫn Gladstone, khiến ông phát biểu rằng: “Tôi đã hỏi ngài Lloyd Bryce [chủ bút tạp chí miền Bắc nước Mỹ] để cho đăng bài báo rất thú vị về ‘Của cải’ của ông Andrew Carnegie vừa mới được xuất bản tại Mỹ”. Sau khi xuất bản, bài báo tiếp tục được đăng lại trên một số tờ báo, tạp chí và Gladstone đã cho phép một nhà xuất bản tư nhân phát hành dưới dạng cuốn sách nhỏ. Tất cả những điều này mang tính khích lệ cao, xã hội đang thực sự vận động đối với những sự kiện xung quanh nó. Ông Editor đã yêu cầu tiếp tục chủ đề Phúc âm về sự giàu có và bổ sung một số cách thức để phân phát nguồn thặng dư của cải đóng góp cho xã hội. Chúng ta không bàn đến vấn đề quan điểm của Carnegie đã được đón nhận hay phê phán, nhưng chắc chắn nó nhận được sự quan tâm của rất nhiều người. Luận điểm đầu tiên cho rằng, ở một số thời điểm, những người giàu nên sử dụng khối tài sản khổng lồ của mình trong lúc họ đang còn sống để mang lại lợi ích lâu dài cho cộng đồng. Khi họ đã chết đi, thì họ cũng không thể quản lý khối tài sản sẵn có. Cho nên với những người để lại khối tài sản lớn mà không có sự cố gắng nào cho xã hội thì dư luận sẽ chỉ nói về họ như những người không đáng kính trọng, dù họ rất giàu có. Tuy nhiên, mục đích chính của bài báo là tìm ra một số phương thức hiệu quả nhất để quản lý số thặng dư tài sản dành cho mục tiêu từ thiện. Những nhà triệu

phủ khi chấp nhận sẽ sử dụng tốt nguồn tài sản của họ khi đóng vai trò như người ủy thác của xã hội để sở hữu nguồn thặng dư đó. Họ sẽ sử dụng để hỗ trợ, khuyến khích những người nghèo nỗ lực vươn lên, cố gắng để cải thiện cuộc sống chứ không phải đưa đến sự bần cùng hóa, tụt hậu. Từ thiện không phải dành cho những kẻ lười biếng, vô vọng hay không thể cải thiện được mà thực sự nó phải mang tới hiệu quả và lợi ích cho những cá nhân nỗ lực để tiến bộ hơn. Từ thiện không nên dành cho những kẻ trông chờ vào tình thương của thành phố và đất nước để có cơm ăn, áo mặc, tìm được chốn nương thân. Điều này sẽ khiến những người nghèo, không may mắn trong cuộc sống bị thoái chí. Một người có thể sống tốt trong xã hội nhờ vào ăn xin sẽ là mối nguy hiểm cho xã hội, và gây trở ngại rất lớn cho sự phát triển của loài

người. Những nhà quản trị từ thiện vì mục đích từ thiện sẽ quan tâm tới những người chăm chỉ, có tham vọng chứ không trao tất cả mọi thứ có sẵn cho họ. Đó là những người biết chăm lo cho cuộc sống của họ và có thể giúp đỡ chính bản thân họ. Họ xứng đáng được nhận sự giúp đỡ từ những người khác, từ đó gia tăng các cơ hội trong cuộc sống bằng nguồn tài trợ của những nhà hảo tâm.

Các nhà từ thiện mong muốn nỗ lực cống hiến vì những điều tốt đẹp bền vững cho thế giới cần quan tâm đến tính thực tế của món quà từ thiện trao tặng. Họ không nên sử dụng tài sản một cách bừa bãi, trao tặng những món quà cho người không xứng đáng được nhận. Họ phải nhớ tới sự thật mà ngài Rice đề cập tới, đó là 950/1000 đô-la được trao tặng ngày hôm nay dựa trên cái gọi là lòng từ thiện đã đổ xuống sông xuống biển một cách vô ích. Từ những nghiên cứu của tôi về người giàu, không cần thiết để thúc giục họ mang sự thừa thãi của mình để đánh đổi cái gọi là từ thiện. Chúng ta cũng cần phải hướng dẫn họ để ngăn chặn những món quà thiếu suy nghĩ và có hại cho cộng đồng. Thông thường, sai lầm của những người giàu xét trên khía cạnh này không phải là bỏ quên những người nghèo mà vì cách họ tham gia vào hoạt động từ thiện. Bởi họ không dành thời gian cân nhắc, và cũng vì dễ trao hơn là từ chối. Những người này thậm chí còn mang đến tội lỗi chứ không phải điều tốt đẹp cho cộng đồng. Thực sự họ đã làm chậm sự tiến bộ của loài người bởi vì họ khiến những người nghèo càng trở nên phụ thuộc vào tình thương của đồng loại. Sự tiến bộ của loài người chỉ có thể đạt đến khi bản thân mỗi người tự vươn lên. Lúc đó, một người giàu keo kiệt còn mang đến nhiều lợi ích cho cộng đồng hơn là một người giàu bất cần phung phí tiền bạc một cách thiếu khôn ngoan, dù họ có phủ lên mình lớp vỏ từ thiện thiêng

liêng, cao cả. Những người bố thí cho người ăn xin ngoài đường sẽ vi phạm nghiêm trọng nguyên tắc này, nhưng có những xã hội và thể chế lại thu hút nguồn viện trợ này, gây hại cho cộng đồng. Những xã hội này cũng bằng hoại chẳng khác gì những người ăn xin. Có một câu

chuyện về

một người ăn xin cầu xin sự bố thí của Lacedaemonian, ông ta trả lời rằng: “Ta sẽ đưa cho nhà ngươi mọi thứ ta có. Ngươi sẽ là người ăn xin vĩ đại nhất. Và khi ta đưa cho ngươi 3 đồng tiền, ngươi sẽ nhận được ba sự nhàn cư, và đây cũng là căn nguyên của lối sống hèn hạ, đáng hổ thẹn”. Tuy nhiên, có rất ít các nhà triệu phú, thực sự rất ít người, không tạo nên những kẻ ăn xin vô dụng. Nhận thức được điều này, các triệu phú chỉ nên chịu sự ủy thác của xã hội để cố gắng sử dụng một cách hiệu quả nguồn thặng dư tài sản cho lợi ích cộng đồng. Một là, việc thành lập các trường học từ nguồn vốn từ thiện sẽ mang lại vô số lợi ích cho cộng đồng. Những công dân giàu có như thế rất cần thiết cho các quốc gia.

Tướng Stanford đã thành lập nên trường đại học ở bờ biển Thái Bình Dương bằng số tiền lên tới 10 triệu đô-la. Ông đáng được người đời ghen tị vì sự hào phóng của mình. Một nghìn năm sau đó, những nhà thuyết giáo vẫn sẽ tiếp tục ca ngợi ông, ca lên bài ca của người Griff:

“Để ca tụng ư, ôi thừa các quý bà, Anh ta xứng đáng nhất.

Nhiều người biết tới anh ta Trung tâm văn hóa này,...

Chưa hoàn thành cũng đã nổi danh

Nghệ thuật tinh tế sẽ tiếp tục tỏa sáng Người Cơ đốc sẽ ca ngợi đức hạnh anh ta”

Thành lập trường đại học là một trong những phương thức quản trị từ thiện hiệu quả cho lợi ích cộng đồng. Chúng ta biết đến rất nhiều nhà từ thiện nổi tiếng. Nhưng cách nhìn nhận đối với họ cũng khác nhau. Chúng ta cũng không nên quá tôn vinh Johns Hopkins, Cornell, Packer và những người khác bởi họ đơn giản chỉ để lại di chúc tài sản của mình, khối tài sản mà khi chết họ không thể mang theo bên mình. Ngược lại Cooper, Pratt và Stanford xứng đáng được người đời ca tụng, khâm phục vì thời gian và công sức mà họ bỏ ra trong suốt cuộc đời họ để đóng góp cho xã hội những món quà vô giá.

Khi nhắc đến bờ biển Thái Bình Dương thì không thể không nhắc tới công trình quan trọng rất đặc trưng, khác biệt mới xây dựng gần đây – Đài thiên văn Lick.

Nếu nhà triệu phú hảo tâm nào quan tâm đến sự phát triển của ngành thiên văn học – ngành quan sát những vật thể nhỏ nhất từ trên bầu trời, thì họ nên tiếp tục đầu tư các thiết bị thiên văn học và ứng dụng để phát triển nền thiên văn học đã có từ nghìn năm. Những chiếc kính thiên văn mới nên được trao tặng cho các Đài thiên văn trên lục địa này, phải dành những phát minh mới nhất về kỹ thuật để quan sát những gì tinh túy nhất trong vũ trụ, mang đến những kiến thức quý giá, để nghiên cứu mối quan hệ giữa trái đất và vũ trụ. Khi đề cập đến ngành thiên văn học, chúng ta phải biết ơn ngài Thaw ở Pittsburgh, người đã hỗ trợ liên tục cho

đài thiên văn. Đài thiên văn đã giúp giáo sư Langley phát hiện ra những điều tuyệt vời nhất. Hiện nay, ông được biết đến như người đứng đầu Học viện Smithsonian, người kế nghiệp xứng đáng của giáo sư thiên văn học Henry. Luôn phối hợp chặt chẽ với giáo sư Langley là ngài Braeshier thuộc bang Pittsburgh, người sở hữu các thiết bị đài thiên văn học có ý nghĩa quan trọng đối với thế giới. Braeshier chỉ là một thợ xay bình thường, nhưng ngài Thaw đã nhận thấy khả năng tiềm ẩn của ông về thiên văn học và đã hỗ trợ cho ông nghiên cứu về vũ trụ. Người nông dân bình thường này đã trở thành một vị giáo sư, và trở thành một trong những nhà khoa học vĩ đại của thế giới. Thông qua viện trợ một phần tài sản của mình cho hai nhà thiên văn học nổi tiếng hiện nay, triệu phú Thaw đã làm được một công việc vô cùng cao quý, ban tặng cho thành phố của họ các trung tâm khoa học khắp thế giới.

Thông thường rất ít người thành lập trường đại học vì các trường được sử dụng lại cho nhiều thế hệ sinh viên, nhiều niên khóa. Mà thay vào đó, các nhà triệu phú sẽ tài trợ cho các trường đại học đã được thành lập. Trường đại học Yale đã thành lập từ rất lâu, nhưng các nhà triệu phú vẫn có thể đóng góp tiếp tục cho sự phát triển giáo dục tại đây. Trường Fine Arts do Street sáng lập, trường khoa học Sheffield do Sheffield sáng lập, trường đại học Vanderbilt tại Nashville, quỹ của giáo sư Loomis dành cho thiên văn học Tennessee là những trường hợp điển hình. Bà C.J. Osborne xứng đáng nhận được sự hoan nghênh nhiệt liệt vì món quà thông thái mà bà hiến tặng cho xã hội. Bà đã xây dựng nên khu đọc sách. Cũng không thể không nhắc đến trường đại học Harvard, bảo tàng Peabody, các hội trường Wells, Mathews và Thayer. Chỉ với 100.000 đô-la, hội trường Sever đã cho thấy cách quản trị từ thiện thông minh của thiên tài như Richardson. Trường đại học Vanderbilt ở bang Nashville Tennessee cũng là món quà ý nghĩa của Phúc âm về sự giàu có. Các thành viên trong gia đình

Vanderbilt đã thành lập nên trường đại học trong lúc họ còn đang sống, ghi dấu nét đặc trưng quan trọng về dòng họ. Danh tiếng của dòng họ sẽ được lưu truyền, điều này vô cùng quý giá khi họ ra đi. Những quỹ từ thiện vì giáo dục tiếp tục truyền nhiệt huyết cho các thế hệ sau bởi tâm huyết của chính anh và những người khác chứ không chỉ đơn thuần trao tặng của cải. Khi một nhà triệu phú muốn cống hiến cho xã hội, thì việc sáng lập nên các trường đại học có ý nghĩa vô cùng quan trọng với sự phát triển của quốc gia.

Hai là, thư viện công cộng là món quà vô giá cho những người ham học hỏi, mang lại cho xã hội những lợi ích thiết thực. Theo đánh giá của tôi, thư viện công cộng là hình thức mang lại nhiều lợi ích xã hội so với các hình thức khác. Khi tôi còn là cậu bé công nhân ở bang Pittsburgh, Đại tá Anderson thuộc Allegheny – một người tôi tôn sùng – đã tặng 400 cuốn sách cho các cậu bé. Mỗi chiều thứ bảy, ông thường có mặt ở nhà để cho mượn sách. Không có ai ngoài ông có thể cảm nhận được khoảng thời gian dài đằng dặc của ngày thứ

bảy phải chờ đợi những cuốn sách mới dành tặng cho các cậu bé. Vào thời đó, anh trai tôi và ông Phipps – vốn là người đồng hành kinh doanh vô cùng thân thiết với tôi, đã cùng nhau chia sẻ những cuốn sách ca ngợi lòng quả cảm trước đây của Thống chế Anderson. Tất cả chúng ta đều say mê đọc những cuốn sách bổ ích mà ông cho phép chúng ta mượn về. Khi đó tôi chỉ ước ao rằng nếu tôi giàu có, tôi sẽ lập ra các thư viện miễn phí cho những cậu bé nghèo hiếu học, để cho những cậu bé đó có cơ hội học hỏi giống như những người khác. Chúng tôi đã rất biết ơn người đàn ông đó.

Trước đây, nước Anh coi trọng giá trị của những thư viện công cộng cho tất cả mọi người. Thượng viện đã thông qua một đạo luật cho phép các thành phố thiết lập và duy trì các thư viện như là các thể chế thành phố; bất cứ khi nào khi bầu cử, người dân đều tán thành đạo luật này. Dựa theo đạo luật này, hầu hết các thành phố đã có những thư viện công cộng. Rất nhiều thư viện là món quà của những người giàu, những người đã dùng tiền của họ để xây thư viện, đôi lúc họ tặng sách. Tuy nhiên, họ yêu cầu thành phố phải bảo tồn và tiếp tục phát triển các thư viện để có thể sử dụng hữu ích, lâu dài cho xã hội. Thư viện cũng có thể trở thành nơi để tụ tập, đàn đúm của một số người không vì mục đích đọc sách.

Người dân cũng cần phải ngăn chặn điều này hay họ cũng cần phải tránh dùng thư viện với mục đích khác.

Một kết quả khó đạt được khi mọi thứ đều có sẵn mà người dân không biết quý trọng, nâng niu, gìn giữ.

Rất nhiều thư viện công cộng được thành lập trên cả nước, nhưng cách xây dựng thư viện Pratt ở Baltimore rất thông minh do sự cân đối các nguồn tiền trong tay. Ngài Pratt đã xây dựng và đặt thư viện tại thành phố Baltimore với tổng chi phí hết một triệu đô-la. Ông đã yêu cầu thành phố trả 5% 1 năm tương đương với số tiền 50 nghìn đô-la 1 năm. Số tiền này chỉ cho người được ủy thác trông coi thư viện để bảo tồn và phát triển thư viện và các chi nhánh của nó. Trong suốt năm 1888, 430.217 cuốn sách đã được phân phối, 37.196 người dân Baltimore đã đăng ký thẻ thư viện. 37.000 người lui tới thường xuyên thư viện Pratt là tài sản quý giá cho Baltimore, cho Bang và cả nước, hơn là những người nghèo lười biếng và vô vọng ở khắp thành phố này. So với những người giàu có khác, ngài Pratt đã có những cống hiến vĩ đại vào tiến trình phát triển của loài người để giúp đỡ những ai không thể giúp đỡ bản thân mình. Những nhà quản trị từ thiện thông minh nguồn thặng dư tài sản của mình đã truyền lên ngọn lửa khát khao vươn lên trong cuộc sống để rồi ngọn lửa ấy lại tiếp tục rực cháy lên. Nhưng những nhà từ thiện hoang phí không thể thắp sáng lên ngọn lửa mà còn gieo vào sự trì trệ, chậm chạp như một căn bệnh gặm nhấm xã hội, ảnh hưởng xấu tới cả cộng đồng. Một triệu

đô-la của ngài Pratt rất quan trọng, tuy nhiên cách sử dụng số tiền trên còn có ý nghĩa quan trọng hơn.

Khi thư viện thứ 5 được mở tại Baltimore, có một bài phát biểu về ông như sau:

Những gì ngài Pratt đã làm trong 4 năm qua đã khiến cho tôi nhận ra rằng rất nhiều, rất nhiều điều đều do niềm đam mê mãnh liệt mà thành. Ông không bao giờ cảm thấy sự đóng góp tài sản của mình cho lợi ích xã hội là điều mà xã hội yêu cầu ông. Sự tinh tế ở ông thể hiện ở chỗ, ông đã lao động miệt mài để những đóng góp của mình trở nên hiệu quả nhất, hữu ích nhất cho nhân dân. Ông đã xua đi đám mây đen bay ngang qua bầu trời và mang đến niềm vui, hạnh phúc cho những công chức, người lao động, trẻ con. Niềm tin vào những cống hiến trung thành vì lợi ích cho xã hội sẽ nhận được những đồng tình, ủng hộ chân thành.

Đây là bức tranh sáng sủa mà tôi nhìn thấy được ở tầng lớp người giàu. Ngài Pratt là một mẫu hình lý tưởng của Phúc âm về sự giàu có. Chúng ta không phải sợ rằng phần lớn những người lao động sẽ không nhận thức được những người chủ của họ tốt bụng và là những đồng minh vô cùng quý giá với họ. Vấn đề giàu và nghèo, ông chủ và kẻ làm thuê sẽ được giải quyết trên thực tế khi những người giàu quản trị từ thiện trong khi họ đang sống để mang lại những lợi ích thiết thực cho xã hội. Sẽ không còn tồn tại khoảng cách giữa các giai cấp, rồi một ngày không xa, những người ở tầng lớp cao hay tầng lớp thấp, những người giàu và những người nghèo sẽ thực sự là anh em với nhau.

Chúng ta nên ghi nhớ những lời của John Bright: "Không có món quà nào giá trị hơn dành cho những người trẻ là cơ hội để đọc sách ở các thư viện công cộng". Hiệp hội Cooper có các thư viện, ở những nơi có thể, nên dành một số phòng cho triển lãm tranh, hay bảo tàng; hoặc hội trường lớn cho các cuộc hội nghị, giới thiệu triển lãm cung cấp chỉ dẫn tại các quầy ở đại sảnh, hành lang của thư viện. Những du khách đến từ nhiều châu lục trên thế giới đánh giá rất cao những bảo tàng, triển lãm nghệ thuật ở những thành phố họ đi qua, chúng có thể lớn hoặc nhỏ những đều là kho tàng gồm những món đồ quý giá, những quà tặng để lại lưu giữ những nét đặc trưng của địa phương, thành phố. Thư viện và Bảo tàng nghệ thuật Birmingham đang tiếp tục được các nhà từ thiện trao tặng sách, tranh hay các tác phẩm nghệ thuật. Điều mà các thành phố đó cần làm là xây dựng hệ thống phòng cháy đề phòng các sự cố ở các tòa nhà này. Những công dân của thành phố ở khắp nơi trên thế giới sẽ sưu tập những món đồ, tác phẩm hiếm và quý để gửi về bổ sung vào bộ sưu tập của thành phố. Theo đó, bộ sưu tập của thành phố sẽ ngày càng đa dạng và phong phú nhờ sự góp nhặt của các công dân.

Điều mà chúng ta sẽ thấy tự hào khi chia sẻ với du khách thế giới. Chúng ta cũng có thể thấy

được phương thức quản trị từ thiện hiệu quả ở bảo tàng nghệ thuật Metropolitan ở New York, mở ra con đường mới để sử dụng các nguồn thặng dư tài sản hợp lý.

Ba là, chúng ta đầu tư rất nhiều vào các khu hành chính để thành lập hay mở rộng các bệnh viện, các trung tâm chăm sóc y tế, các khu thí nghiệm, đặc biệt để chữa trị các căn bệnh cho con người. Không có mối nguy hiểm nào trong việc bản cùng hóa cộng đồng khi đưa ra những hình thức với mục đích cao đẹp như vậy, bởi những thể chế như vậy làm dịu bớt đi nỗi thống khổ do bệnh tật hay che chở cho những ai không còn hy vọng sống. Món quà nào quý giá bằng một thư viện cho cộng đồng mà không phải? Món quà Vanderbilt nửa triệu đô-la cho trường Học viện Trung tâm y khoa cho các phòng nghiên cứu cũng là một trong những cách khôn ngoan sử dụng của cải. Ngăn chặn bệnh tật bằng cách thấu hiểu nguyên nhân gây bệnh. Các nhà triệu phú cũng đã thiết lập rất nhiều phòng thí nghiệm, nhưng nhu cầu vẫn còn rất lớn.

Không có trường y tế nào không có phòng thí nghiệm. Cũng như với các trường đại học, ngài Osborne đã thể hiện sự tài tình khi sử dụng tài sản thặng dư của mình bằng việc xây dựng trường Cao đẳng Bellevue chuyên dạy các y tá nữ. Nếu như món quà quý giá với mục đích sử dụng thông minh này phát huy chỉ một nửa, thì điều đó cũng làm hài lòng nỗ lực đáng kể nhất. Nhưng chỉ với những ai đã trải qua khoảng thời gian sống lay lắt vì bệnh tật sẽ cảm thấy vô cùng biết ơn sự quan tâm chăm sóc, sự khéo léo của các y tá nữ được đào tạo cẩn thận.

Bốn là, xây dựng các công viên cũng không phải là ý kiến tồi nhằm mang lại hiệu quả cao cho xã hội, người dân chịu trách nhiệm gìn giữ, làm đẹp cảnh quan, và bảo tồn công viên không bị xâm phạm. Không có công trình tưởng niệm hữu ích và đẹp đẽ nào của người giàu hơn là công viên cho thành phố nơi mà họ sinh sống lâu dài, cũng không có sự tôn vinh nào lớn hơn của người dân dành cho đóng góp của họ bằng cách đặt tên họ cho thứ mà họ trao tặng. Sự kiện bà Schenley trao tặng công viên lớn cho thành phố Pittsburgh hoàn toàn xứng đáng biểu dương. Bà Schenley sinh ra ở Pittsburgh, nhưng vào độ tuổi thanh xuân đã kết hôn với người đàn ông Anh. Sau hơn 40 năm sinh sống ở London giữa thế giới xa hoa và tước vị cao quý, bà đã quay trở về quê hương và trao tặng Công viên Schenley. Vì vậy mục đích sử dụng cao quý của khối tài sản đã khiến bà trở thành nhà quản lý tài sản của chính mình một cách khôn ngoan. Khi hình thành nên công viên, vẫn còn nhiều việc cần đóng góp của các nhà hảo tâm. Ông Philips thuộc bang Allegheny đã tặng nhà kính trồng cây ở công viên này, thu hút rất nhiều khách tham quan hàng ngày và lôi cuốn hàng nghìn người lao động vào các ngày chủ nhật, tuy nhiên ông đã thiếu khôn ngoan khi đặt ra quy định nhà kính chỉ được mở cửa vào chủ nhật. Với những người yêu hoa giàu có, tôi rất tán thưởng họ đóng góp cho xã hội giống

như ông Phipps đã làm. Ông cũng đã yêu cầu thành phố bảo tồn các khu nhà kính, và do đó, bảo đảm chúng mãi mãi sẽ được phục vụ cho dân chúng. Thành phố sẽ tiếp tục mang lại thú vui thưởng thức món quà thiên nhiên của công chúng, cũng như chịu trách nhiệm trong công tác bảo tồn các khu nhà kính. Ông đã thực hiện quản lý và duy trì các khu nhà kính.

Các công viên và sân chơi ở các thành phố nhỏ khắp châu Âu không kém phần gây ngạc nhiên so với các thư viện, bảo tàng và triển lãm nghệ thuật. Tôi không thấy gì dễ chịu hơn khi nghỉ mát tại đồi ở Bergen, Thụy điển. Ngọn đồi là một trong những nơi vô cùng ấn tượng với những sân chơi, suối, thác nước, những rừng cây rì rào, những bậc thang uốn lượn, các bức tượng trang hoàng cho sườn núi trước đây vốn cằn cỗi. Hiến tặng những cảnh quan tươi đẹp cho thành phố là cách rất đáng để các nhà triệu phú lưu tâm, để đem lại lợi ích lâu dài cho xã hội. Không có thành phố nổi tiếng nào trong lịch sử các quốc gia cổ đại lại thiếu đi những kiến trúc, công trình nguy nga, tráng lệ. Rất nhiều thành phố đã tạo được hiệu quả thẩm mỹ đặc biệt từ cách trang hoàng, tô điểm các công trình kiến trúc.

Trong khi những của công viên cho công đồng được xem là phương pháp quản trị từ thiện hiệu quả, thì những công trình bảo tồn cảnh quan hay các tòa tưởng niệm, các khu triển lãm tác phẩm nổi tiếng cũng mang đến những hiệu quả tích cực cho xã hội. Với cái nhìn thực tế, giá trị của những công trình nghệ thuật không dễ dàng nhận ra thông qua các giá trị vật chất hữu hình, mà chỉ có thể nhận ra khi công trình nghệ thuật đó phục vụ cho nhiều người, cho những mong muốn, ước mơ của tất cả mọi người. Các thư viện và bảo tàng, với các công trình nghệ thuật khác biệt đã mang tới những giá trị to lớn cho mọi người. Nhiều người cho rằng con người nên hướng tới cảm giác về cái đẹp trong tâm hồn và vẻ đẹp tự nhiên hơn là chỉ sống trong tưởng tượng. Những ai vươn tới những vẻ đẹp siêu phàm không có thực sẽ không cảm nhận được vẻ đẹp cuộc sống xung quanh. Về phần tôi, tôi cho rằng ngài Phipps đã đầu tư đúng đắn vào nhà kính ở Allegheny rực rỡ hoa, phong lan hay những thực vật dưới nước để mang lại cho mọi người những giây phút sáng khoái bên vợ con họ, nuôi dưỡng tình yêu thiên nhiên, con người hơn là chỉ mang tới cho họ thức ăn. “Con người không thể sống chỉ bằng bánh mì”.

Năm là, chúng ta cũng có thể nhìn thấy tiềm năng hữu ích của việc sử dụng thặng dư tài sản qua việc cung cấp cho thành phố của mình những hội trường lớp cho các cuộc hội nghị, hay các buổi hòa nhạc. Các thành phố của chúng ta hiếm khi sở hữu những hội trường lớn vì những mục đích này, thua xa các thành phố châu Âu khác. Tòa Springer ở Cincinnati là tài sản vô cùng quý giá cho thành phố này, được ngài Springer đóng góp trong lúc ông còn sống. Quan trọng hơn, ông còn góp thời gian và tài năng kinh doanh để đảm bảo đạt được kết quả thành công cao.

Đặc biệt, hội trường lớn là món quà vô giá cho những thành phố nào chưa có nơi tập trung để tổ chức các sự kiện trên cho cộng đồng dân cư. Người dân chỉ có thể tổ chức truyền dạy hay phổ biến kiến thức hay giải trí bằng âm nhạc khi lợi ích của nó khá lớn, vì họ phải đi thuê hội trường, thậm chí ngay cả khi có hội trường phù hợp thì những nơi này cũng rất hiếm, do các nhà quản lý rất dễ gặp rủi ro tài chính khi kinh doanh theo hình thức này. Nếu mỗi thành phố của nước Mỹ có thể sở hữu một hội trường miễn phí hay được cho thuê với giá thấp, thì không ai có thể đánh giá thấp ảnh hưởng của các hình thức vui chơi, giải trí hay các chú hề. Khi thưởng thức các hình thức này, cuộc sống của con người trở nên vui vẻ hơn và khiến họ hướng thiện. Một triệu phú sinh ra tại một làng quê nhỏ nên làm điều gì đó để kỷ niệm ngày sinh của mình. Món quà kỷ niệm sẽ có ý nghĩa rất lớn nếu đó là hội trường chung cho thành phố miễn là thành phố đó đồng ý duy tu và sử dụng nó.

Sáu là, xét về một số khía cạnh, nước Mỹ vẫn thua kém rất nhiều so với châu Âu. Một hình thức từ thiện tuy không phổ biến đó là xây dựng bể bơi cho người dân. Ở nhiều thành phố, các học sinh sẽ được miễn phí trong một số giờ cố định vào một ngày nhất định, những thời điểm khác cho cả sinh viên nam và sinh viên nữ để sử dụng hồ bơi lớn, một số giờ và một số ngày cố định dành cho phụ nữ trung niên. Hiệu quả khá cao cho sức khỏe cộng đồng ở những khu vực đất liền đó là những người trẻ tuổi được dạy bơi. Các câu lạc bộ bơi lội được thành lập và tổ chức các giải khá thường xuyên. Những thống kê được công bố bởi rất nhiều câu lạc bộ bơi lội khắp nước Anh cho thấy có nhiều trường hợp sống sót khi mất thoát khỏi nạn đắm tàu do được dạy bơi ở bể bơi, và cũng không hiếm trường hợp học sinh đã cứu sống những người bị rơi xuống nước.

Bảy là, xây nhà thờ cũng là phương thức sử dụng nguồn thặng dư tài sản có chủ đích duy trì mãi với thời gian bởi vì tôn giáo luôn luôn tồn tại khi con người còn tồn tại. Do đó, đóng góp cho nhà thờ thuộc về ý thức của mỗi người, có ý nghĩa đối với cả cộng đồng và với tầng lớp mộ đạo đó. Tuy vậy, những nhà hảo tâm giàu có cũng nên biết rằng những vùng miền nghèo nàn, lạc hậu tụ họp trong nhà thờ gỗ đơn sơ tại các giao lộ để những người hành xóm, láng giềng tụ tập vào những ngày chủ nhật, để giảng dạy các học thuyết, và cũng là trung tâm của cuộc sống xã

hội và cố kết cộng đồng. Nhà quản trị biết cách biến một phần tài sản của mình hữu dụng hơn nếu họ thay thế công trình xây dựng nhà thờ trở nên chắc chắn bởi các khối đá, gạch, gạch granite, bên ngoài bao phủ bởi những cây kim ngân và các loại dây leo có hoa nhỏ, từ những tòa tháp đó, tiếng chuông nhà thờ ngân lên. Các nhà triệu phú không nên tính đến giá cả xây dựng tòa nhà, mà quan tâm đến hoàn thành nhà thờ lý tưởng. Nếu như họ có nhiều tiền hơn

nữa, nhà thờ nên được xây bằng các loại đá quý, để trở thành hình tượng thanh cao về kiến trúc, như những kim tự tháp sống mãi với thời gian, những khối kiến trúc không thể được đo lường bằng tiền. Ngôi nhà của người nông dân, trái tim và khối óc của khu vực sẽ được bởi vẻ đẹp và sự hùng vĩ của nhà thờ và những cậu bé sẽ nhìn không chớp mắt chiêm ngưỡng những khung cửa sổ rực rỡ màu sắc và say mê nghe những thanh âm từ tiếng đàn trong nhà thờ nghe như tiếng của thiên thai. Ở nơi này, cậu bé sẽ nhận được bức thông điệp đầu tiên từ trong tinh thần bị cuốn đi bởi vương quốc xinh đẹp và mê đắm xa rời cuộc sống vật chất và hoàn cảnh thực tại bao quanh cậu trong thế giới bình thường hàng ngày – thế giới thực, ở vương quốc mới mẻ này dẫn cho ranh giới mơ hồ, khó xác định. Chỉ sống trong vòng quay ma thuật đó, những người dân ở đó sống cuộc sống nội tâm quý giá vô cùng so với vẻ bề ngoài của họ, những ngày của họ, những chiến thắng vẻ vang và những thử thách gian nan, những điều họ thấy, những điều họ nghe và tất cả những điều họ nghĩ, những điều họ làm, đều trở nên thiêng liêng bởi ánh sáng chói lòa rực rỡ soi rọi từ thế giới bên trong, ca ngợi mọi điều, và giữ cho mọi thứ trở nên tốt đẹp. Dù cho trao tặng nhà thờ, những nhà từ thiện nên chỉ dừng tại đây, trông nom nhà thờ nên là trách nhiệm của tất cả người dân. Không có tôn giáo đích thực nào trong giáo hội hay những điều tốt đẹp thường dạy trong nhà thờ mà không xuất phát từ chính cái tâm của con người.

Có rất nhiều phương thức khôn ngoan để quản trị tài sản từ thiện phục vụ cho lợi ích xã hội. Tôi chỉ đề cập đến một vài cách thức trong số đó và về những nhà triệu phú có gia sản khổng lồ sử dụng một phần tài sản đó một cách thận trọng cho xã hội. Nhưng đây không phải là đặc quyền riêng những nhà triệu phú cống hiến vì mục tiêu nhân đạo, giúp ích cho cộng đồng. Ai cũng có quyền đóng góp cho xã hội. Mỗi người dù cho họ sở hữu số tiền nhỏ đi nữa thì vẫn có thể kết hợp với những người khác để làm từ thiện, và ngay cả những người không có trong tay tài sản gì thì họ vẫn có thể đóng góp thời gian của mình để giúp ích cho cộng đồng, đây cũng là tài sản vô cùng quý giá.

Khó có thể mong đợi hay kỳ vọng xây dựng công thức chung sử dụng thặng dư tài sản hiệu quả nhất cho xã hội. Đối với những người khác nhau ở các địa điểm khác nhau, chúng ta có rất nhiều phương pháp quản trị từ thiện. Tuy nhiên, miễn sao khi họ đóng góp tài sản của mình cho xã hội thì đều xuất phát từ chính trái tim của họ. Quan trọng không kém so với nhiệt tình cống hiến vì mục tiêu nhân đạo tối thượng mà họ theo đuổi.

Ngoài ra, có rất nhiều việc từ thiện cần đến bàn tay của những nhà hảo tâm giàu có vì mục tiêu chung cho sự phát triển loài người. Những người xây dựng trường học, thư viện hay các phòng thí nghiệm cũng giống như những người đóng góp để làm đẹp công viên, tập hợp bộ sưu tập tranh cho cộng đồng hay xây dựng các tòa nhà tưởng niệm. Họ đều là những con ong chăm

chỉ góp sức xây dựng cuộc sống tốt đẹp hơn. Điều đáng lưu ý trong Phúc âm về sự giàu có là nguồn thặng dư tài sản từ bàn tay của ai thì nên được quản trị bởi chính người đó vì mục đích do bản thân họ nhận thấy. Họ là những người chăm lo cho mục tiêu mang lại những điều tốt đẹp nhất cho tất cả mọi người. Đây là công việc tiếp nối, khi họ ra đi thì họ cũng không thể mang theo những gì họ đạt được trên đời. Họ sẽ truyền lại cho những người bạn của mình để tiếp tục nhiệm vụ đó. Điều này cũng không đòi hỏi sự hy sinh lớn lao hay trách nhiệm nặng nề nào cho những người tiếp theo.

Thời gian khi những lời những người giàu bước vào thiên đàng sẽ được xem là điều khó nói. Ngày nay, khi những câu hỏi đã được giải thích tường tận và những chuẩn mực của lòng trung thành. Từ thuở sơ khai của loài người xuất hiện Chúa Giê Su, có nhiều bằng chứng cho thấy tổ tiên đã biết chống lại những người giàu, thì thời đại bây giờ cũng vẫn đấu tranh chống lại người giàu. Không có gì gây ngạc nhiên cho các sinh viên ngành phát triển xã hội học khi xã hội trích đoạn từ cuốn kinh thánh nói rằng: “Một con lạc đà chui qua lỗ kim còn dễ hơn là người giàu được lên thiên đàng”.

Thậm chí ngay cả khi cái kim đó có cánh cửa sổ nhỏ ở lối vào thì những lời trên ám chỉ rằng sẽ rất khó khăn cho những người giàu. Đó là đối với nhà thần học theo chủ nghĩa cho rằng người nào chết trong cảnh giàu có sẽ chết trong sự ghét bỏ, kiếp sau sẽ bị trừng phạt hay bị sống trong cảnh nghèo khổ.

Phúc âm về sự giàu có là sự lặp lại những lời giáo huấn của Chúa Giêsu. Chân lý đó kêu gọi những người giàu trao tặng những gì họ có để giúp đỡ những người nghèo bằng việc, trước khi họ nằm xuống và trở về với mẹ Trái đất. Làm như vậy, khi bước vào thế giới vĩnh hằng, họ không còn là những kẻ ích kỷ sở hữu những đồng tiền vô dụng nữa. Họ nghèo, rất nghèo về tiền bạc, nhưng họ rất giàu, giàu trong sự cảm phục, yêu mến, kính trọng của những đồng loại của họ. Một tiếng nói nhẹ nhàng, êm ái sẽ được cất lên rằng, bởi vì họ đã sống cuộc sống ý nghĩa, mang đến cuộc sống tốt đẹp hơn cho thế giới bao la, rộng lớn này. Chắc chắn rằng khi họ giúp đỡ những người nghèo, cánh cửa tới thiên đàng sẽ mở rộng cho họ. Carnegie đã sống đúng như những gì ông nói. Mặc dù ông tiếp tục kinh doanh, tích lũy tài sản cho đến những năm 1890, ông vẫn tiếp tục phát triển các cách thức năng động để giải quyết xung đột, đặc biệt từ sau cuộc đình công đẫm máu Homestead. Giải thưởng “Người sản xuất thép vĩ đại nhất” do Ủy ban giải quyết tranh chấp Công nghiệp trao tặng vào năm 1912 là minh chứng hùng hồn cho những nỗ lực không ngừng nghỉ trong sự nghiệp của ông.

Ngài chủ tịch WALSH: Mời ngài ngồi.

Ông CARNEGIE: Cảm ơn ông.

Ngài chủ tịch WALSH: Xin ngài cho biết quý danh.

Ông CARNEGIE: Andrew Carnegie.

Ngài chủ tịch WALSH: Ngài sống ở đâu, thưa ông Carnegie?

Ông CARNEGIE: Số 2, phía Đông đường số 91, New York.

Ngài chủ tịch WALSH: Công việc của ông là gì?

Ông CARNEGIE: Nhiệm vụ của tôi là cố gắng làm tốt nhất có thể khi còn sống trên thế giới này. Tôi muốn nghỉ hưu để theo đuổi mục tiêu này...

Đây là thời điểm cách đây 14 năm kể từ khi tôi nghỉ hưu, theo đuổi đến cùng quyết định của mình, dừng việc tích lũy của cải, và bắt đầu đóng góp phần thặng dư tài sản của mình, điều mà đến giờ tôi vẫn cam kết thực hiện theo.

Vào năm 1888, tôi đã đăng bài báo trên Tạp chí miền Nam nước Mỹ, sau này ngài Gladstone đã gọi là Phúc âm về sự giàu có. Ông đã đọc bài báo này của tôi ở Anh, và sử dụng để bình luận cho tương lai những năm Thế kỷ thứ XIX. Bài báo đã gây được sự chú ý cho độc giả và nhiều câu hỏi bày tỏ sự quan tâm đã được gửi tới tạp chí này. Tôi trích dẫn một đoạn từ “Chân lý của của cải” bởi đây là chân lý của chính tôi mà tôi đã tuân theo và dốc sức theo đuổi trong 15 năm kể từ khi từ bỏ công việc kinh doanh. Điều này được đề cập trong “Vấn đề giữa giàu và nghèo” như sau:

“Theo cách đó, vấn đề giữa giàu và nghèo sẽ được giải quyết. Quy luật tích lũy của cải và quy luật phân phối lại của cải cho xã hội vẫn tiếp tục tồn tại. Chủ nghĩa cá nhân vẫn tiếp tục phát triển, tuy nhiên những nhà triệu phú sẽ không chỉ là nhà ủy thác cho người nghèo, mà để lại tài sản cho cả cộng đồng, để rồi tài sản đó lại được nhân rộng ra giữa những người dân. Tài sản của trí tuệ, năng lực, phẩm chất làm người. Những ngày mới tươi đẹp bắt đầu.

Những người ra đi mà không có sự thương cảm nào từ phía đồng loại của họ vẫn để lại giá trị tài sản, chia sẻ những doanh nghiệp kinh doanh lớn từ đó nguồn vốn của họ sẽ không thể hay không bị rút đi, và sẽ tiếp tục phát huy giữa cộng đồng dân cư. Khi những người giàu ra đi, thì họ cũng không thể đem số của cải sang thế giới bên kia.

Vậy thì tại sao họ lại chịu chết một cái chết “không ai thương tiếc, không người kính trọng, không kẻ ngợi ca” dù để lại sau lưng hàng triệu đô-la. Các nhà triệu phú nên lưu ý đến điều này, để không bị dư luận đánh giá là vô giá trị đối với cuộc sống khi họ ra đi.”

“Những quan điểm của tôi ở trên là chân lý đúng đắn liên quan tới sự giàu có, một ngày nào đó những người tuân theo quan điểm này sẽ giải quyết được vấn đề giữa người giàu và người

nghèo, mang tới sự hòa bình cho trái đất, khi đó sẽ chỉ còn lại những điều tốt đẹp giữa người với người”.

Sống đúng với lý thuyết tôi đưa ra, hành động đầu tiên của tôi khi từ giã sự nghiệp kinh doanh là trao tặng 5 triệu đô-la cho những người công nhân thuộc Công ty thép Carnegie như món quà chia tay, 4 triệu đô-la để trợ cấp cho họ và 1 triệu đô-la để duy trì các thư viện, hội trường tôi đã xây dựng. Tôi nói “Tôi” bởi vì những người cộng sự của tôi không góp phần trao tặng món quà này. Những người bạn của tôi cũng rất nghèo và không có điều kiện để chia sẻ phần thặng dư tài sản và do đó cũng không cần phải đòi hỏi họ làm như vậy”.

Sau này, tôi đã rất vui mừng khi Hiệp hội thép nước Mỹ cũng đã đồng ý với quan điểm của tôi cùng tham gia đóng góp, gấp đôi số tài sản để trao tặng 4 triệu đô-la trợ cấp lương hưu cho công nhân...

Quỹ “người tốt việc tốt” gây ảnh hưởng sâu sắc đối với tôi bởi vì nó liên quan tới kỷ niệm cá nhân của tôi đối với người đó. Ông Taylor người giám sát của nhà máy than trước đây gần Pittsburgh, đã một vụ tai nạn đã xảy ra và ngay lập tức đã được chuyển tới nhà máy, kêu gọi những người tình nguyện đi xuống cứu những người công nhân đang bị kẹt dưới hầm mỏ than. Ngay lập tức, đã có rất nhiều người tình nguyện và nhiều người công nhân đã được cứu thoát, nhưng ông Taylor, người anh hùng tham gia giải cứu đã bị hy sinh. Ông thực sự là người anh hùng của nhân loại, một người đã cứu vớt những đồng loại của mình. Người anh hùng trong thời tiền sử thì sẽ sống hạnh phúc mãi mãi. Nhưng đây là thời đại văn minh, và ông đã chết đi. Tôi không thể nghỉ ngơi cho đến khi tôi thành lập quỹ với tổng vốn huy động tới 11.790.000 đô-la. Đó là mức giá tính theo giá trị hiện nay. Bản báo cáo của cuộc họp hàng năm được tổ chức tại Pittsburgh vào ngày 20 tháng 1 ghi chi tiết phần thưởng trao tặng cho những người dũng cảm hay cho vợ con và gia đình của họ, với 1.027 giải thưởng từ khi quỹ bắt đầu hoạt động. Mỗi một trường hợp thường được điều tra cẩn thận. Chúng ta không muốn trao tặng cho những anh hùng giả danh, nhưng muốn một bằng chứng chắc chắn, và của rất nhiều thành phố và các cơ quan khác cũng rất sẵn lòng giúp đỡ chúng ta. Chúng ta mong muốn một sự thật bảo đảm và các bằng chứng được chứng thực.

Học viện Carnegie của Pittsburgh, một trong những món quà lớn nhất tôi đã không được đề cập đến. Học viện trị giá hơn 24 triệu đô-la và hơn 3.000 sinh viên từ 42 bang, 1.288 là những người xuất thân từ ngành công nghiệp, con cái của những người công nhân của chúng ta, cố gắng cải thiện cuộc sống. Học phí chỉ mang tính tượng trưng, trung bình 25 đô-la 1 năm, chỉ bằng 1 phần 5 cho tới 1 phần 10 học phí thông thường phải trả. Học phí thấp nhất mà tôi được biết ở nơi khác là 150 đô-la 1 năm, cao nhất là 500 đô-la. Chúng ta chỉ thu 25 đô-la.

Khi mở học viện, chúng ta đã huy động 4.000 người trẻ tuổi vào học viện, vì thế học phí rất thấp...

Shakespeare đã đi trước chúng ta khi bàn về vấn đề giàu và nghèo như sau: “Cần phải có sự phân phối lại trong xã hội. Mỗi người chỉ nên hưởng vừa đủ.”

Tư tưởng này đang dẫn đường cho thời đại của chúng ta, nhưng thực hiện được điều này đòi hỏi nhiều thế kỷ phát triển. Nhưng chậm mà chắc, điều này sẽ đảm bảo sự phát triển bền vững cho loài người trong cuộc sống.

Tính đến nay – tới thời điểm gần cuối năm nay, công ty chúng ta đã đóng góp tổng cộng 324.657.399 đô-la cho các trường đại học, học viện và các món quà từ thiện.

Kính thưa Ngài chủ tịch và các quý ông, chúng ta có sáu trường đại học đồng thời có sáu giám đốc, nhưng chỉ chỉ ba trong số đó có mặt tại đây để trả lời những câu hỏi này. Tuy nhiên, dù bất kỳ thời gian nào, họ sẽ lấy làm vinh hạnh để giải đáp thắc mắc của quý vị. Chúng ta không có gì để giấu quý vị.

Tôi xin chân thành cảm ơn sự chú ý theo dõi của các ông

Chia sẻ ebook : <http://downloadsachmienphi.com/>
Tham gia cộng đồng chia sẻ sách : Fanpage : <https://www.facebook.com/downloadsachfree>
Cộng đồng Google : <http://bit.ly/downloadsach>