

Не накидайтеся на зефір! Солодка формула успіху
Еллен Сінгер

Хоаким де Посада

Ця книжка для тих, хто готовий змінити свій звичний спосіб життя заради майбутнього успіху! Чому життя за принципом «тут і зараз» не робить вас успішною людиною? Бо для того, щоб стати щасливим, заможним та успішним, необхідно вміти чекати. Терпіння – ось що допоможе просунутися вперед у цьому житті. Хоакім де Посада розповідає про цікавий стенфордський експеримент, під час якого чотирирічним дітям запропонували поласувати зефіром. Але з однією умовою: якщо вони не з'їдять його відразу, а почекають п'ятнадцять хвилин, то отримають подвійну порцію. Результати дослідження приголомшили науковців: через кілька років діти, які не накинулися на зефір одразу, досягли значного успіху в житті та кар'єрі. Автор доводить, що вміння або невміння поступитися миттєвою вигодою може визначати вашу подальшу долю. А ви здатні відмовитися від зефіру сьогодні, щоб його стало ще більше завтра?

Хоакім де Посада, Еллен Сінгер

Не накидайтеся на зефір!

Солодка формула успіху

Хоакім:

Моїй доньці Керолайн, яка з того самого дня, коли вперше дізналася від мене про принцип зефіру, застосовує його пристрасно, завзято та сміливо. Вона – найкраща дочка у світі, і я пишаюся тим, що я її батько.

Еллен:

Найдивовижнішим жінкам, яких я знаю, чия мудрість у поєднанні із сильним характером надихає мене на всі найвеличніші вчинки, – моїм донькам.

Подяки

Хоакім:

Написати цю книгу мене надихнула робота Деніела Гоулмана[1 - Деніел Гоулман (народ. 1946 р.) – американський письменник, психолог і журналіст. (Тут і далі прим. перекл.)] «Емоційний інтелект», яка кинула виклик загальноприйнятому уявленню про тестування інтелекту як показника успішності. Теорія Гоулмана відкрила для мене нове бачення й розуміння «зефірного дослідження» доктора Волтера Мішеля,[2 - Волтер Мішель (народ. 1930 р.) – американський психолог.] що проводилось у Стенфордському університеті протягом 1960-х років. Ці дві роботи стрімко покращили моє життя, як, сподіваюся, ця книжка покращить ваше. Дякую цим обом передовим мислителям, а також таким важливим для мене людям.

Дякую Еллен Сінгер, яка вподобала цей проект настільки, що привернула до нього увагу своїх (а зараз наших) літературних агентів Джейн Дистел і Міріам Гудріч.

Дякую нашому видавцю – The Berkley Publishing Group, відділу Penguin Group (USA), Inc. за їхню віру в наш проект. Деніза Сільвестро – чудовий редактор; надзвичайно допомогла і її асистент Кеті Дей. З ними обома було приємно працювати.

Дякую Університету Пуерто-Рико за те, що зарахували мене до числа студентів, тоді як багатьом із моїх друзів відмовили.

Дякую Університету Маямі, в якому викладаю з 1985 року. Особлива подяка за ті можливості, які всі мені надають у цьому навчальному закладі, та за непорушну віру в мене.

Дякую покійному доктору Рональду Бауеру, надзвичайному просвітителю та провидцю, який під час нашої останньої зустрічі за ланчем незадовго до своєї смерті надихнув мене на написання цієї книги.

Дякую Майклу Ле-Бефу, автору багатьох чудових книжок про бізнес, за його дружбу та все, чого він навчив мене.

Дякую покійному Сему Волтону, який, започаткувавши невеличкий бізнес, за декілька років перетворив його на гігантську корпорацію «Вол-Март», [3 - Найбільша мережа роздрібної торгівлі в США та Канаді, де пропонують товари за цінами, нижчими за середні.] найбільшого роботодавця у світі. Він є справжнім прикладом мудрості протистояння зефіру.

Дякую своїм клієнтам з усього світу за можливість викладати принцип зефіру й за те, що вони спонукали мене до написання книги на цю тему.

Я також хотів би наостанок подякувати всім, хто надихав мене та ділився зі мною ідеями, які я всотував і намагався передати іншим. Перепрошую всіх, кого не назвав особисто. Був би радий висловити вам подяку на своєму сайті www.askjoachim.com і прошу надсилати електронні листи на цю адресу.

Еллен:

Висловлюю безмежну подяку моему співавторові Хоакіму. Не лише за те, що він розділив зі мною надзвичайний письменницький проект, а й за те, що відкрив для мене життя, в якому вміють встояти перед зефіром; моему літературному агентові Джейн Дистел за те, що вона колись повірила в мене, і за її постійну підтримку

та тривалу відданість мені; моему повіреному в питаннях ЗМІ Скотту Швімеру, над чим розумом і талантом можуть взяти гору лише його дотепність і здатність співчувати; а також моему редакторові Денізі Сільвестро за корисні – й водночас безболісні – виправлення, що змінили мій рукопис на краще.

Передмова

Я народився в дуже заможній родині, але коли я був підлітком, ми несподівано розорилися. Я ріс, дізнаючись насамперед про ризик невдачі, а не про таємниці досягнення успіху. Хоча мої батьки й отямалися після того, як втратили все у зрілому віці, вони так і не повернулися до способу мислення, притаманного успішним людям, і я всотував радше їхні страхи, ніж досягнення. Ті страхи живили мою жагу до фінансового успіху й частково були причиною того, що я почав заробляти на життя, навчаючи людей домагатися бажаного. Я став тренером із мотивації, який надихав тисячі керівників компаній і професійних спортсменів на досягнення цілей шляхом застосування важливих принципів успішності. Але на той час я не усвідомлював, що не беру до уваги одну дуже суттєву складову.

Потім я прочитав про зефір, і це змінило мое життя – як змінить і ваше – назавжди.

Після того як моя родина втратила все, нічого вже не було так, як раніше. Мої батьки більше не були такими, як раніше, і я теж не був таким, як раніше. Думаю, відтоді тато завжди боявся знову все втратити, тому надто вбезпечував себе. Поновивши свої статки, він продовжував їздити на старому «шевроле». Він купив «кадилак», аж коли йому виповнився вісімдесят один (і помер у цьому ж «кадилаку» два роки по тому). Підсвідомо я відчував той самий страх, але робив усе навпаки – витрачав усе, що заробляв. Я вів марнотратне життя: розтринькував гроші на подорожі, жінок, подарунки, останні моделі авто і коштовні ювелірні вироби, не заощаджував жодної копійчини й навіть влізав у борги. Я з'їдав увесь зефір, щойно він потрапляв мені до рук.

Тут у вас може виникнути запитання, чому ж батько не зупинив мене. Чому він не спробував прищепити мені ті ж фінансові засади, яких колись навчився? Мій тато так ніколи і не відкрив мені таємниці, як стати успішним, бо сам її не розумів. Йому вдавалося скористатися цим секретом на практиці не тому, що він пізнав його, а тому, що йому було лячно знову все втратити. Коли ви багаті і раптом одного ранку прокидаєтеся зuboжilим, ви засвоюєте дуже важливі життєві уроки, але не завжди маєте час осмислити їх, а передати свій досвід іншим – і поготів. Таким чином, секрет досягнення успіху залишався для мене таємницею, яку я пізніше твердо вирішив розкрити. Я хотів збагнути й зуміти логічно пояснити:

- чому деякі люди «реалізують себе», а інші – ні;
- чому хтось досягає успіху, а інші зазнають невдач;
- чому 90 відсотків із тих, хто дожив до шістдесяти п'яти років, не є матеріально незалежними і продовжують працювати, покладаються на соціальне забезпечення або ж моляться, щоб їхні діти отримали медичну чи правову освіту й були в змозі допомагати їм на схилі віку.

Я працюю мотиваційним спікером більш ніж тридцять років. Я виступав у понад тридцяти країнах перед керівниками найкращих корпорацій світу і маю солідний список клієнтів. Також працював зі спортсменами, мотивуючи гравців команд Національної баскетбольної асоціації й олімпійців. Я зрозумів, що такі самі питання виникають і в спорті: чому деякі атлети перемагають, а інші програють? Очевидно, що річ не лише в таланті чи здібностях. У світі повно талановитих спортсменів, які ніколи не досягають своєї мети, і повно менш талановитих, яким підкорюються недосяжні вершини.

Мое бажання віднайти справжній секрет успіху спонукало до подальших досліджень. У процесі я натрапив на працю з психології видатного американського психолога на ім'я Волтер Майкл.

Не буду зараз вдаватися в подробиці роботи, оскільки ви прочитаєте про неї далі, однак скажу вам одне: я відкрив той секрет – чому одні досягають успіху, а інші зазнають невдачі. Вирішивши, що цей урок достатньо важливий, щоб присвятити йому книжку, я звернувся по допомогу до мого блискучого співавтора Еллен Сінгер.

Послухайте: цього принципу необхідно навчити кожного. Те, що я збираюся розповісти вам, відрізняє багатих і бідних. Цього секрету слід навчити всіх дітей у світі. Я розповів про нього дочці. Хочу розкрити його і вам, щоб ви передали його своїм дітям.

Ця книжка – для підприємців, співробітників компаній і людей, які працюють на себе. Вона для спортсменів і взагалі всіх, хто хоче стати успішним. Вона для вчителів, на яких покладено таку величезну відповідальність у вихованні нашої молоді. І, звісно, для підлітків, котрі бажать змінити своє життя й досягти мети.

Та перш ніж ви перейдете до притчі про зефір, ось вам загадка:

Униз по річці плывуть на лататті три жаби.

Одна з них вирішує стрибнути в річку. Скільки жаб залишається на лататті?

Більшість людей скажуть, що лишається дві жаби.

Відповідь неправильна.

На лататті – три жаби.

Чому?

Тому що вирішити стрибнути й стрибнути – різні речі.

Скільки разів ви вирішували схуднути, а потім з'ясовувалось, що за три місяці цифри на вагах так і не змінилися? Скільки разів ви мали намір кинути курити, а наступного вечора викурювали сигарету? Скільки разів ви планували у вихідні прибрати мансарду і зрештою у понеділок бачили її у ще гіршому стані?

Якщо ви впізнаєте в цих прикладах себе, сподіваюся, що ви таки вирішите прочитати цю книжку й застосувати у житті те, чого ви тут навчитеся, а потім зробите стрибок (великий стрибок!) до успіху.

Сер Френсіс Бекон казав: «Знання – це сила». Він мав рацію, але пропустив одне слово, що робить його вислів беззаперечним. «Застосоване знання – це сила».

Якщо ви знаєте, проте не робите, ви не знаєте. Ось і все.

Читайте книжку й використовуйте все, про що дізнаєтеся. Ваше життя стане інакшим. Я обіцяю.

Я з'ясував, у чому секрет. Я вже не з'ідаю весь свій зефір.

Коли ви завершите читати цю книжку, ви також не будете цього робити.

Доктор Хоакім де Посада,
міжнародний спікер і автор книжки «Як вижити серед піраній», де проаналізовано закони досягнення успіху (правила, якими ви можете дуже вигідно скористатися, коли навчитеся перемагати бажання накинута на зефір)

Притча

1. Поїдання зефіру – шлях до самознищення

Джонатан Пейшнт,[4 - Пейшнт – від англ. patient – «терплячий».] зазвичай такий же стриманий і сповнений достоїнства, як і його улюблені костюми від Brooks Brothers,[5 - Brooks Brothers – найстаріший американський виробник чоловічого одягу та взуття.] почувався злегка потріпаним після напруженої ділової зустрічі. Коли він підійшов до свого лімузина, водій саме запихав у рот останній шматок политого кетчупом бургера.

– Ти знову їси зефір, Артуре! – дорікнув він.

– Зефір?

Артура спантеличив не лише різкий тон, а й слова видавничого магната (Джонатан Пейшнт любив говорити загадками).

– То був «Біг-Мак», чесно. Навіть і не згадаю, коли востаннє їв зефір. Цього року в мене навіть не було зефіру у великодньому кошику, а сендвіч з арахісовим маслом і зефіром я не їв з...

– Заспокойся, Артуре. Я знаю, що насправді ти їв не зефір. Просто я провів увесь ранок серед пожирачів зефіру, тому був розчарований, побачивши тебе за тим самим заняттям.

– Я так розумію, це ціла історія, містере Пейшнт. Може, поїдемо, а ви тим часом розповісте?

– Так, Артуре. Есперанса готує свою знамениту паелью – твою улюблену, наскільки я пам'ятаю, – і я попросив її накрити на стіл за двадцять хвилин, о першій. І це тісно пов'язано з моєю історією – ти зрозумієш.

– То до чого тут зефір, містере Пейшнт?

– Терпіння, Артуре. Незабаром дізнаєшся.

Артур, плавно зрушивши з місця «Лінкольн Таун Кар», приєднався до потоку автовок, що рухалися середмістям, а майже розгаданий кросворд у The New York Times засунув за козирок перед пасажирським сидінням; тим часом Джонатан Пейшнт відкинувся на м'яке шкіряне сидіння й почав розповідь.

* * *

– Коли мені було чотири роки, я взяв участь у дослідженні, яке потім стало відомим на весь світ. А все просто тому, що я опинився в потрібному віці в потрібний час. Мій тато навчався у Стенфорді – саме здобував ступінь магістра, – а один із його професорів підшукував дошкільнят, які допомогли б йому зібрати дослідницький матеріал для експерименту з наслідків відтермінованого задоволення у дітей.

Під час експерименту дітей заводили до кімнати по одному. Коли дійшла моя черга, у кімнату зайшла жінка й поклала переді мною зефір. Вона повідомила, що має вийти на п'ятнадцять хвилин, і сказала, що якщо я не з'їм ласощі, доки вона повернеться, то у винагороду отримаю ще одну пастилку.

– Угода «два за один». Повернення двохсот відсотків інвестицій! Це може по-справжньому зацікавити навіть чотирирічного малюка, – задумливо зауважив Артур.

– Звісно. Але в чотири роки п'ятнадцять хвилин – це довго. А враховуючи, що поряд не було нікого, хто сказав би «ні», встояти перед зефіром виявилось страшенно важко, – сказав Джонатан.

– То ви з'їли зефір?

– Ні, але я був близький до цього разів десять. Одного разу навіть лизнув. Мені здавалося, що я помру, якщо не проковтну той зефір. Я намагався співати, танцювати – робив усе, що спадало на думку, щоб лишень відволіктися, – і після годин очікування (як мені здалося) вимоглива жінка нарешті повернулася.

– І вона дала вам... другий зефір?

– Саме так. То були дві найсмачніші зефірні пастилки, які я коли-небудь куштував.

– А в чому була мета експерименту? Вам розповіли?

– Тоді ні. Я дізнався про неї лише багато років по тому.

Ті самі дослідники зібрали всіх дітей-учасників зефірного експерименту, кого змогли – здається, нас було близько шестисот, – і попросили батьків оцінити нас за низкою навичок і рис характеру.

– І що батьки розповіли про вас?

– Нічого. Вони так і не отримали анкети. На той час мені було чотирнадцять років, і ми декілька разів переїжджали. Однак науковці знайшли близько ста «зефірних родин» і отримали доволі неочікувані результати.

Виявилося, що діти, які не з'їли зефір – і навіть ті, кому вдалося протриматися довше за інших, – краще вчилися у школі, мали кращі стосунки з оточенням і були здатні впоратися зі стресовою ситуацією краще за дітей, які проковтнули свій зефір, щойно дорослий вийшов із кімнати. Ті, хто зміг встояти перед зефіром, виявилися значно успішнішими за тих, хто одразу з'їв його.

– Що ж, це справді схоже на вас, – сказав Артур, – але я все одно не збагну, як те, що ви не накинулись на зефір у чотири роки, зробило з вас інтернет-видавця з мільярдними статками у сорок років?

– Безпосереднього впливу, звісно, це не мало. Проте здатність із власної волі відкладати винагороду на пізніший термін є переконливим провісником успіху.

– Але чому?

– Повернімося до зауваження, яке я зробив, побачивши, як ти їси «Біг-Мак». Хіба не ти казав сьогодні вранці, що Есперанса обіцяє притримати для тебе чудову паелью на ланч?

– Насправді вона обіцяла мені найкращу порцію, де найбільше langosta,[6 - Langosta (ісп.) – м'ясо омара.] але я не повинен був про це розповідати.

– І що ти робив за півгодини до того, як вона подала б тобі найкращу в місті паелью?

– Їв «Біг-Мак» – тобто їв зефір! Зрозумів. Я не зміг дочекатися ланчу та зіпсував апетит тим, що можна купити будь-коли.

– Саме так. Ти обрав негайне задоволення замість того, щоб почекати на те, чого дійсно хотів.

– Оце так! Ваша правда, містере П.[7 - Звичка називати боса, викладача, колегу за першою літерою прізвища є досить поширеною в Америці та зазвичай свідчить про неформальний характер стосунків між людьми, які давно й добре знайомі.] Та я все одно не збагну повної картини. Чи все-таки поїдання й утримання від зефіру пов'язане з тим фактом, що ви сидите на задньому сидінні автівки й відпочиваєте, а я тут кермую?

– Так, Артуре, це й визначає всі відмінності у світі. Завтра я поясню докладніше, коли ти о дев'ятій повезеш мене в місто. Ми вже вдома, і я налаштований насолодитися неймовірно смачним ланчем. А в тебе які плани?

– Уникати Есперанси, доки я знову не зголоднію.

* * *

Артур висадив Джонатана Пейшнта, відчинивши дверцята автівки і двері будинку людині, яка п'ять років платила йому зарплату, а коли він слухав – давала цінні уроки. Він ще не усвідомлював чому, але відчував, що урок із зефіром виявиться найважливішим із них.

Не заглиблюючись у подальші роздуми, Артур залишив маєток, дістався найближчого продовольчого магазину й купив пакетик зефіру.

2. Успішні люди завжди тримають слово

– Доброго ранку, містере П. Сподіваюся, ви дотримаєте свою обіцянку й поясните мені ту зефірну історію. Я весь час про неї думаю.

– Розповім, скільки встигну, дорогою до міста, і пояснюватиму потім, якщо захочеш, під час наших поїздок. Успішні люди ніколи не порушують своїх обіцянок, – Джонатан сів на задне сидіння, поки Артур притримував відчинені дверцята машини.

– Ви серйозно, містере П? Здається, у світі бізнесу тільки й чути, що про людей, які брешуть і відмовляються від угод.

– Так і є, Артуре. І деякі люди зароблять великі гроші, нехтуючи своїми зобов'язаннями. Та рано чи пізно воно дається їм узнаки. Ймовірність того, що ви отримаєте від людей потрібні результати, підвищиться, якщо вони вам довірятимуть. І, Артуре...

– Так, містере П? – озвався Артур, усе ще стоячи біля відчинених задніх дверцят.

– Ми перейдемо до зефірної історії швидше, якщо ти сядеш нарешті в автівку.

– Ага! Гарзд, містере П! – Артур надів картуз, швиденько оббіг лімузин, сів за кермо й завів двигун.

– Що ж, Артуре, як я пригадую, ти хотів послухати про застосування зефірної теорії. Ти хотів дізнатися, чому ті, хто здатний відкласти на потім зефір, успішніші за тих, хто його швидко з'їдає.

– Так, я хочу знати, чи це і є секретом вашого успіху та моїх, як їх – обмежених можливостей самореалізації.

– Обмежених можливостей самореалізації. Яке вдале визначення. Тепер я розумію, чому ти так легко розгадуєш ті кросворди, поки чекаєш на мене.

– Дякую, містере П. Я завжди гарно вправлявся зі словами. Хоча мені не так часто випадає нагода користуватися ними.

– Тобі до снаги змінити це, Артуре, і я покажу тобі як. Та спершу згадаємо твоє зефірне минуле. Почнімо зі старших класів. На якій машині ти їздив?

– Не повірите, містере П, – у мене була найкрутіша машина! Це був кабріолет «Шевроле Корвет» вишневого кольору, гарантований магніт для краль.

Мені навіть випало покатати на ньому королеву випускного балу.

– То ти саме для цього купив його?

– Щоб приваблювати гарячих крихіток? Аякже! І це спрацьовувало, маю сказати. Мій чорний записник був забитий їхніми іменами від першої до останньої букви алфавіту – від Анжеліки до Яни.

– Вірю. А звідки ти взяв гроші на машину? Це був подарунок?

– Ні. На початковий платіж я витратив гроші, які мені дали на святкування шістнадцятиріччя. Потім мені довелося влаштуватися на одну роботу, щоб виплачувати щомісячні внески та страховку, і на ще одну – щоб вистачало грошей на всіх дівчат, які хотіли зустрічатися зі мною. А коли машина ламалася, я опинявся у справжній халепі. Доводилось благодіти босів про понаднормові години, щоб встигнути полагодити автівку до вихідних. У кишенях у мене майже завжди вітер свистів.

– Той твій «Корвет» був ще тим зефіром, правильно я зрозумів?

– Га? Чим? Точно... Це була річ, що забезпечувала миттєву насолоду, еге ж? Мені негайно потрібна була найкраща машина і найгарніші дівчата. Однак все це вже давно минуло. Сьогодні в мене взагалі немає ніякої автівки – я сиджу за кермом вашої, – а жодна шикарна жінка не зацікавиться хлопцем, який мусить носити водійський картуз. Це пригнічує, містере П. Але невже є старшокласники, байдужі до швидких автівок і гарячих подружок? Невже вам цього не хотілося?

– Звісно, хотілося, Артуре. У старшій школі я завжди заздрих таким хлопцям, як ти. Знаєш, яка в мене тоді була машина? Десятирічний «Морріс Оксфорд». Це був найдешевший транспортний засіб, який я міг знайти, – фактично, він коштував мені триста п'ятдесят доларів. На ньому я їздив на роботу й у школу, навіть іноді возив на побачення дівчат, яким подобався. Ні моя автівка, ні я не були, як ти висловився, «магнітами для краль», але я вирішив збирати гроші на коледж. Я був переконаний, що освіта – це шлях до всіх чудових речей, яких я прагнув від життя. Я не їв зефіру, і поглянь, що я отримав натомість.

– Майже гору зефіру, містере П. Включно з кількома надзвичайно апетитними на вигляд пастилками жіночої статі, м'якенькими та пухкенькими у всіх потрібних місцях. Тобто коли ви були неодружені.

– Так, Артуре, ти маєш рацію, – сказав, усміхнувшись, Джонатан, – хоча я мав на увазі зовсім інше. Подумай про таке. Якби я запропонував тобі на вибір – або мільйон доларів сьогодні, або суму в розмірі одного долара, яка би подвоювалася щодня протягом місяця, – що б ти обрав?

– Містере П, я ж не дурень. Я взяв би мільйон баксів. Тільки не кажіть мені, що ви погодилися би на клятий один бакс, який би подвоювався щодня протягом тридцяти днів!

– І знову ти проковтнув зефір, Артуре. Ти націлюєшся на очевидне, замість того щоб поміркувати наперед. Тобі слід було обрати долар. Зробивши це, ти мав би більше п'ятисот мільйонів доларів, а ти задовольнився всього лише мільйоном.

– Повірити не можу, містере П! Але ж я знаю, що ви ніколи не брешете, – очевидно, так і є.

– У цьому, Артуре, й полягає дивовижна сила протистояння зефіру. П'ятсот мільйонів доларів за місяць значно краще за мільйон за день.

– Гаразд, містере П. Звучить переконливо, але яка мені користь від цієї теорії? Як я можу застосувати її у своєму житті і як ви застосовуєте її у своєму?

– Ми вже майже біля офісу, Артуре, тож я не встигну дати повну відповідь на обидва запитання. Але розповім коротку історію. Пам'ятаєш, вчора після наради я нарікав на людей, які накидаються на зефір, і початок цієї розмови?

– Звісно. Здається, то був перший раз, коли я помітив, що ваша краватка не на місці.

– Ми проводили перемовини щодо угоди про купівлю наших навчальних курсів з інтернет-продажів, котру повинна була здійснити велика латиноамериканська компанія. Вони захотіли купити в нас один із курсів, який, з огляду на розмір компанії, означав би контракт на мільйон доларів. Я ж намагався, як і завжди, продати складніший пакет послуг, курсів і семінарів, що стало би запорукою довготривалих відносин із компанією – це щонайменше десять мільйонів, а також важливі зв'язки на латиноамериканському ринку.

– І що сталося?

– Президента компанії в місті не було, і нам подзвонив віце-президент із проханням зустрітися. Наш віце-президент із продажів погодився, щойно їхній повідомив про свій намір – укласти угоду на один мільйон доларів. Йому не слід було хапатися за це просте рішення відразу, а треба було спробувати дізнатися про інші їхні потреби. Він обрав зефір, Артуре, замість того, щоб розробити обґрунтовану бізнес-пропозицію, що дала би нам десятимільйонний контракт. Таке трапляється постійно, Артуре, у багатьох компаніях по всьому світу.

– Тож ви уклали мільйонну угоду. Не те, чого ви хотіли, але не так і жахливо, правда ж?

– Нічого ще не підписано. І ситуація погіршується. Учора президент компанії зателефонував мені та зажадав пояснень, чому ми відмовилися від довгострокових відносин. На його думку, я не дотримав слова. Він був ображений, вважаючи, що ми втратили довіру до нього. Він проти підписання будь-якої угоди з компанією, що матиме на меті лише якнайшвидшу вигоду й не шукатиме рішення, яке б повністю задовольнило їхні запити.

– Він не захотів мати справ із тими, хто відразу їсть зефір!

– Саме так. Ми, мабуть, втратили десятимільйонний контракт і мільйонний контракт, бо накинулися на зефір!

– Ви можете все залагодити?

– Це я і збираюся з'ясувати, Артуре. Так чи інакше, день буде довгим, а можливо, й ніч. Повертайся додому, я зателефоную, якщо мене треба буде забрати.

– Хай щастить, містере П. Я вболіватиму за вас.

– Дякую, Артуре.

Артур повернувся до маєтку Пейшнта, поставив лімузин у гараж, розрахований на шість автівок, і повернувся пішки до гостьового будинку, де він мешкав безкоштовно, у рахунок зарплати. Його життя було доволі комфортним. Не надто напружена робота, ніяких значних витрат. Але чого він досягнув тут за п'ять років?

Жодних заощаджень на рахунку та близько шістдесяти баксів у кишені. А плани хіба що на наступний тиждень.

Артур зітхнув, увійшов у свою скромно мебльовану оселю та взяв пакетик купленого напередодні зефіру. Він розірвав пластикову упаковку та вже збирався покласти пастилку до рота, як раптом передумав і залишив її на столику біля ліжка.

«Якщо вона долежить до ранку, – подумав він, – я отримаю дві».

3. Як протистояти зефіру. Важливість довіри та сила впливу

Прокинувшись наступного ранку, Артур дістав із пакетика ще одну зефірну пастилку, збираючись з'їсти відразу дві, але потім вирішив зачекати. Можна було б поласувати ними, коли він повернеться додому ввечері, або ж завтра вранці взяти вже чотири. Найбільше йому зараз кортіло послухати продовження розповіді Джонатана Пейшнта, і на це у нього була година поїздки. Його роботодавець додому на ніч не повертався й тепер чекав, аби Артур відвіз його на зустріч в інший кінець міста.

– Добре виглядаєте, містере П. Ви повбивали любителів зефіру вчора ввечері?

– Ні, але, сподіваюся, переманив декількох на свою сторону. Я мав довгу розмову з президентом латиноамериканської компанії – я навіть розповів йому про зефір, – і він сказав, що погодиться на десятимільйонний контракт, якщо я пообіцяю внести цю історію в програму наших курсів!

– Це ж чудово, містере П. Я вражений. Ви перетворили мільйонну угоду на десятимільйонну, потім побачили, як вона знову стала мільйонною, згодом – нульовою, а тепер це знову контракт на десять мільйонів доларів. Ваші зефірні пастилки примножуються приголомшливими темпами!

– Дякую, Артуре. Я дуже задоволений. І якщо ти не проти, розкажу тобі сьогодні ще одну історію.

– Зовсім не проти, містере П. Вона якось пов'язана із зефірною теорією?

– Я розповім, Артуре, а ти вирішиш сам. Зробиш підсумковий аналіз історії.

– Підсумковий аналіз історії – скорочено ПАІ. Мені подобається. Починайте, містере П.

– Декілька років тому я мав честь познайомитися з Аруном Ганді, онуком видатного Махатми Ганді.[8 - Махатма Ганді (1869–1948) – індійський державний і політичний діяч, лідер національно-визвольного руху в Індії, прихильник філософії ненасильництва.]

– Ага, тепер про того, хто не ів зефіру. Він часто взагалі нічого не ів, аби отримати бажане.

– Твоя правда, Артуре. І Махатма Ганді дуже скромно оцінював свої миролюбні досягнення. Ти знаєш, як він одного разу висловився про секрет досягнення успіху?

– Ні, але ж ви мені скажете, містере П?

– Якщо правильно пам'ятаю, це звучало приблизно так: «Вважаю, що я не більш ніж посередня людина зі здібностями, нижчими за посередні. Я не маю й тіні сумніву в тому, що будь-який чоловік або жінка здатні досягти того, чого досягнув я, коли докладуть стільки ж зусиль і виплекають у собі таку саму надію та віру».

– Зусилля та віра. Ви вірите в це, містере П?

– Так. Вони ведуть до успіху довгими шляхами, але обіцяють суттєвішу винагороду.

– Мегазефір! То що сталося, коли ви зустріли онука Ганді?

– Звісно, він ставився до Махатми з великою повагою і розповів, що батько відправив його жити до дідуся, коли хлопцю виповнилося дванадцять. Він пробув там до тринадцяти з половиною років.

– Моя мама теж залюбки відіслала б мене куди завгодно, коли я був у цьому віці.

– Так, я впевнений, мій батько волів би зробити так само. У перехідному віці хлопці завдають багато клопоту. Арун розповів мені, що багато чого навчився від Махатми, що стосується дисципліни та мудрого застосування влади – приміром, Махатма брав гроші за свої автографи (він усвідомлював вартість свого підпису) та віддавав їх бідним. Та найціннішим у житті уроком, який він отримав декілька років по тому – коли йому було сімнадцять, – він завдячував своєму батькові.

Якось він підвозив батька на нараду до офісу, розташованого за п'ятнадцять кілометрів від дому. Прибувши на місце, батько попросив сина з'їздити до автомайстерні, зачекати, поки полагождать машину, і забрати його з роботи не пізніше п'ятої години. Він особливо на цьому наголосив: декілька днів поспіль він працював подовгу та дуже втомився, тому прагнув залишити офіс рівно о п'ятій.

Арун запевнив його, що все зрозумів, і відігнав автівку на ремонт. Опівдні він планував піти перекусити, а потім повернутися до майстерні. Проте несподівано механік вручив йому ключі – ремонт уже було завершено.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию (https://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=25753944&lfrom=362673004) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.

notes

Примечания

1

Деніел Гоулман (народ. 1946 р.) – американський письменник, психолог і журналіст. (Тут і далі прим. перекл.)

2

Волтер Мішель (народ. 1930 р.) – американський психолог.

3

Найбільша мережа роздрібної торгівлі в США та Канаді, де пропонують товари за цінами, нижчими за середні.

4

Пейшнт – від англ. patient – «терплячий».

5

Brooks Brothers – найстаріший американський виробник чоловічого одягу та взуття.

6

Langosta (ісп.) – м'ясо омара.

7

Звичка називати боса, викладача, колегу за першою літерою прізвища є досить поширеною в Америці та зазвичай свідчить про неформальний характер стосунків між людьми, які давно й добре знайомі.

8

Махатма Ганді (1869–1948) – індійський державний і політичний діяч, лідер національно-визвольного руху в Індії, прихильник філософії ненасильництва.