

ПРОДАНО МІЛЬЙОНИ ПРИМІРНИКІВ
У ВСЬОМУ СВІТІ

ЦЕ ПЕРЕВЕРНЕ ВАШІ УЯВЛЕННЯ
ПРО УСПІХ ТА УСПІШНІСТЬ

Хоакім де Посада — автор бестселерів, доктор психології, один з десяти найкращих латиноамериканських мотиваційних спікерів, член Американської асоціації психотерапії, Міжнародної асоціації менеджерів-консультантів. Він провів майстер-класи й семінари у понад 30 країнах світу. Разом з Еллен Сінгер, співавторкою кількох його книжок, Х. де Посада здійснив справжній прорив у психології успіху.

Чому життя за принципом «тут і зараз» не робить вас успішною людиною? Терпіння — ось що допоможе здобути щастя. Хоакім де Посада розповідає про цікавий стенфордський експеримент, під час якого чотирирічним дітям запропонували поласувати зефіром. Але з умовою: якщо вони не з'їдять його відразу, а почекають п'ятнадцять хвилин, то отримають подвійну порцію. Результати приголомшили науковців: через кілька років діти, які не накинулися на зефір одразу, досягли значного успіху в житті та кар'єрі. Вміння або невміння поступитися миттєвою вигодою може визначати вашу подальшу долю. Ви здатні відмовитися від зефіру сьогодні, щоб його стало більше завтра?

www.bookclub.ua

ISBN 978-617-12-4744-4



9 786171 247444



Інтелектуальний
партнер

Еллен Сінгер
Хоакім де Посада

Не накидайтеся на зефір!



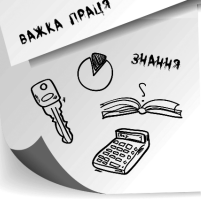
Еллен Сінгер
Хоакім де Посада

Не накидайтеся на зефір!

Солодка формула успіху



КЛУБ
СІМЕЙНОГО
ДОЗВІЛЛЯ



Joachim de Posada
Ellen Singer

DON'T EAT THE
MARSHMALLOW... YET!
THE SECRET TO SWEET SUCCESS
IN WORK AND LIFE

Хоакім де Посада
Еллен Сінґер

НЕ НАКИДАЙТЕСЯ НА ЗЕФІР!

СОЛОДКА ФОРМУЛА УСПІХУ

ХАРКІВ  **КЛУБ**
2018 СІМЕЙНОГО
ДОЗВІЛЛЯ

УДК 159.9
П61

Жодну з частин цього видання
не можна копіювати або відтворювати в будь-якій формі
без письмового дозволу видавництва

Публікується з дозволу
The Berkley Publishing Group, an imprint of Penguin Publishing Group,
a division of Penguin Random House LLC.

Перекладено за виданням:
de Posada J. Don't Eat the Marshmallow Yet!
The Secret to Sweet Success in Work and Life / Joachim de Posada,
Ellen Singer. — New York : Berkley, 2005. — 112 p.

Переклад з англійської *Світлани Новікової*

Дизайнер обкладинки *Ігор Дунець*

Популярне видання

де ПОСАДА Хоакім, СІНГЕР Еллен
Не накидайтеся на зефір! Солодка формула успіху

Керівник проекту *К. В. Новак*
Відповідальний за випуск *О. В. Приходченко*
Редактор *І. В. Матюшенко*
Художній редактор *Ю. А. Дзекунова*
Технічний редактор *В. Г. Євлахов*
Коректор *М. М. Бадах*

Підписано до друку 08.02.2018.
Формат 70x100/32. Друк офсетний.
Гарнітура «Helios». Ум. друк. арк. 4,515.
Наклад 4000 пр. Зам. №

Книжковий Клуб «Клуб Сімейного Дозвілля»
Св. № ДК65 від 26.05.2000
61140, Харків-140, просп. Гагаріна, 20а
E-mail: cop@bookclub.ua

Віддруковано у ПрАТ «Білоцерківська книжкова фабрика»
09117, м. Біла Церква, вул. Леся Курбаса, 4
впроваджена система управління якістю
згідно з міжнародним стандартом DIN EN ISO 9001:2000

ISBN 978-617-12-4744-4
ISBN 978-0-425-20545-7 (англ.)

© Joachim de Posada, Ph.D., and
Ellen Singer, 2005
© Hemiro Ltd, видання українською
мовою, 2018
© Книжковий Клуб «Клуб Сімейно-
го Дозвілля», переклад і художнє
оформлення, 2018

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 Гоулмана¹ «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 Мішеля², 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 Гоудріч.

Дякую нашому видавцю — *The Berkley Publishing Group*, відділу *Penguin Group (USA), Inc.* за їхню віру

¹ Деніел Гоулман (народ. 1946 р.) — американський письменник, психолог і журналіст. (Тут і далі прим. перекл.)

² Волтер Мішель (народ. 1930 р.) — американський психолог.

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»¹, 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.

¹ Найбільша мережа роздрібної торгівлі в США та Канаді, де пропонують товари за цінами, нижчими за середні.

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 моєму 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; моєму літературному агентові Джейн Дистел за те, що вона колись повірила в мене, і за її постійну підтримку та тривалу відданість мені; моєму повіреному в питаннях ЗМІ Скотту Швімеру, над чий розумом і талантом можуть взяти гору лише його дотепність і здатність співчувати; а також моєму редакторові Денізі Сільвестро за корисні — й водночас безболісні — виправлення, що змінили мій рукопис на краще.

Зміст

Передмова	11
Притча	17
1. Поїдання зефіру — шлях до самознищення	18
2. Успішні люди завжди тримають слово	24
3. Як протистояти зефіру	32
4. Що готові робити успішні люди	42
5. Зефіру стає все більше	56
6. Зефірне мислення	69
7. Зефірна благодать	78
8. Зефірні сентименти	84
Післямова	89
Примітка автора	112

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 моє 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 автівок 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 зuboжілим, 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.

Моє 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 спів-автора 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 бажають змінити своє життя й досягти мети.

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

Униз по річці пливають 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'їдаю 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
накинутися на зефір)

Притча

Поїдання зефіру — шлях до самознищення

Джонатан Пейшнт¹, зазвичай такий же стриманий і сповнений достоїнства, як і його улюблені костюми від *Brooks Brothers*², почувався злегка потріпанним 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).

¹ Пейшнт — від англ. patient — «терплячий».

² *Brooks Brothers* — найстаріший американський виробник чоловічого одягу та взуття.

— 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 автівок, 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 пас-
тилки, які я коли-небудь куштував.

— А в чому була мета експерименту? Вам роз-
повіли?

— 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 ре-
зультати.

Виявилось, що діти, які не з'їли зефір — і навіть
ті, кому вдалося протриматися довше за інших, —
краще вчилися у школі, мали кращі стосунки з ото-
ченням і були здатні впоратися зі стресовою ситуа-
цією краще за дітей, які проковтнули свій зефір,
щойно дорослий вийшов із кімнати. Ті, хто зміг всто-
яти перед зефіром, виявилися значно успішнішими
за тих, хто одразу з'їв його.

— Що ж, це справді схоже на вас, — сказав Ар-
тур, — але я все одно не збагну, як те, що ви не наки-

нулись 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*¹, 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 П². Та я все одно не збагну повної картини. Чи все-таки поїдання

¹ Langosta (ісп.) — м'ясо омара.

² 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.

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.

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 заднє 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 отримуєте 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! Гаразд, 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 зустрітися зі мною. А коли машина ламалася, я опинявся у справжній халепі. Доводилось благодати 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 заздрихав 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-прода-

жив, 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

вдвічі дешевші, до того ж вони дуже зручні. А якщо я зароблю цього літа достатньо грошей (спершу, звісно, треба відкласти на університет), я зможу купити ще й пару светрів *Juicy*, але тільки недорого. Мені справді дуже подобається блиск для губ *MAC*, а це близько \$ 14. Однак я бачила набір пробників на *eBay*: шість міні-помад за \$ 5. До комплекту додається щіточка, яку окремо *MAC* продає за \$ 15. Доставка коштує всього \$ 2,50. На аукціоні я не пропонуватиму більше \$ 7,50 за набір, тож разом це обійдеться в \$ 10. Якщо купувати блиск для губ у *Rite Aid*¹, тільки за нього довелося б викласти більше». — «А машина?» — «У мене навіть водійського посвідчення ще немає! Та й до школи я можу ходити пішки. Інколи я могла би позичати твою, ти ж не проти? Автівки коштують чимало. Таку покупку точно зефірити не захочеш». — «Зефірити покупку?» — «Я маю на увазі з'їдати зефір, тобто хapati першу-ліпшу машину, не перевіривши, чи є дешевші варіанти, чи була вона в ремонті, чи взагалі варто брати вживану автівку... Ну, ти розумієш».

Коли дитина менше ніж за місяць іменник перетворює на дієслово, а цукерку — на смачне слівце, будь насторожі! Відбувається щось важливе!

¹ *Rite Aid* — найбільша мережа аптек на Східному узбережжі США.

Еллен згадує, що розмовляла з доньками про принцип зефіру лише мимохідь — так само, як розмовляє з ними про всі свої письменницькі проекти. Її здивувало, що двоє дівчат відразу вподобали ідею про спротив зефіру як шлях до успіху в бізнесі та житті.

«Тут навіть і переконувати не треба», — зауважила одна. «Будь-хто повірить у цю теорію», — додала інша. «Чому?» — запитала Еллен, все ще сумніваючись. «По-перше, це щось незвичне. Зефір — це весело. Серйозна концепція пояснюється в кумедний спосіб. І ця концепція має сенс — завжди краще домогтися того, чого ти дійсно прагнеш, тобто отримати дві зефірні пастилки замість однієї». — «До того ж її можна застосувати не лише в бізнесі, а й у житті. Кожному вона може стати в пригоді».

Старша дочка Еллен, Марина, теж долучилась до зефірної теорії. Хоча вона від природи схильна протистояти зефіру — планувати навчання в університеті дівчина почала, ще не перейшовши до старшої школи, — місяць тому Марина зателефонувала матері й повідомила, що хоче приїхати додому.

«На вихідні?» — запитала Еллен. «Назавжди, — відповіла Марина. — Я хочу кинути навчання. Тут я просто поїдаю свій зефір. Я просто втрачаю віру в те, що коли-небудь досягну мети».

Звісно, Еллен хотілось, щоб її дочка не кидала виш. Марина провчилася половину першого курсу, маючи стипендію, яка повністю покривала плату за чотири роки навчання. Студентська медична страховка дозволяла зекономити на медичних послугах \$ 500 на місяць.

До того ж отримати вищу освіту було дійсно важливо! Еллен здобула ступінь магістра й викладала в університеті письменницькі курси; вона сподівалася, що академічні успіхи доньок перевершать її власні. Питання було не в тому, чого хоче *Еллен*.

Дякуючи теорії зефіру, Еллен не стала шукати легкого вирішення проблеми. Натомість вона поставила Марині запитання, які я раджу поставити собі кожному з вас:

П'ЯТЬ КРОКІВ ЗЕФІРНОГО ПЛАНУ

1. **Що тобі потрібно змінити?** Які стратегії ти здатна застосувати негайно, щоб припинити з'їдати свій зефір? До чого ти готова заради змін?

2. **Які твої сильні та слабкі сторони?** Що тобі треба вдосконалити? Як це зробити найкращим чином?

3. **Які твої головні цілі?** Обери щонайменше п'ять цілей і запиши їх. Потім запиши, що необхідно зробити для їхнього досягнення.

4. **У чому полягає твій план?** Виклади його в письмовій формі. Якщо ти чітко не бачиш своєї цілі, ти її не досягнеш.

5. **Що ти збираєшся робити, щоб реалізувати свій план?** До яких дій ти готова вдатися сьогодні, завтра, наступного тижня, наступного року, щоб наблизитися до своєї мети? Постав собі запитання, як Артур у притчі: «Як зохотитися робити речі, які неуспішні люди робити не бажають?»

Для Марини, яка мріяла стати акторкою, рішенням стала академічна відпустка. Вона має твердий намір замість курсу в університеті відвідувати заняття з основ акторської майстерності, знайти агента, переїхати до Лос-Анджелеса, щоденно подавати заявку чи прослуховуватися хоча б на одну роль, підшукати роботу, яка б гарантувала фінансову підтримку її плану, а навчання в коледжі завершити, коли на нього вистачатиме її акторського гонорару.

За словами Еллен, вона не сумнівається, що її дочка здійснить усі свої акторські прагнення, «бо вона знає, чого хоче, знає, що має зробити, й готова робити все необхідне для досягнення своїх цілей. І оскільки я ніколи не раджу своїм дочкам робити те, чого не перевірила на власному досвіді, я сама дотримуюсь цього плану з п'яти кроків. Як приклад для наслідування я завжди була трохи *зам'яка* щодо дотримання прин-

ципу зефіру, надто коли йшлося про особисті стосунки. Зараз я рішуче налаштована зустріти людину, яка стане моєю зефірною винагородою».

КРОК ШОСТИЙ

Яка ваша зефірна мрія? Як ви її досягатимете? Я твердо переконаний, що «П'ять кроків зефірного плану» приведуть вас до успіху в будь-якому починанні, у будь-якому віці та за будь-яких обставин. Однак я хочу додати до цього списку ще один крок:

Будьте непохитними та не зупиняйтеся. Не здавайтеся. Коли Гаррі Коллінза, неперевершеного продавця, запитали, після скількох дзвінків він припинив би телефонувати потенційному клієнту, він відповів: «Це залежить від того, хто з нас помре першим».

Коли ви пам'ятаєте про зефір — не має значення, йдеться про пару черевиків, особисте життя чи матеріальну незалежність — відтермінована нагорода може стати й стане для вас радше захопливим викликом, ніж непосильним тягарем. Спробуйте застосувати уроки, викладені в цій книжці. Я обіцяю: зефірні вершини незабаром вам підкоряться!

Примітка автора

Незважаючи на те, що Джонатан Пейшнт є вигаданим персонажем, зефірний експеримент, про участь у якому він розповідав, був цілком реальним. Так само й історії про Ларрі Берда та Хорхе Посаду, які переповів Джонатан, ґрунтуються на життєвих спостереженнях, що зробив Хоакім де Посада. Працюючи командним мотиватором у «Мілуокі Бакс»¹ (і маючи надію знайти гравця для «Мілуокі» в рідному місті Берда), він бачив, як Ларрі Берд тренувався сам на баскетбольному майданчику. Хорхе Посада («Нью-Йорк Янкіз» позбавили його прізвище частки «де») доводиться кузеном Хоакіму.

Деякі з принципів, які описав Хоакім, засновані на його власному досвіді та спостереженнях. Його професійний шлях у підрозділі навчальних систем *Xerox Corporation* і як мотиваційного спікера в багатьох країнах світу дав можливість отримати безцінні уроки, якими він поділився з вами.

¹ «Мілуокі Бакс» (англ. Milwaukee Bucks) — професійна баскетбольна команда міста Мілуокі, штат Вісконсин, США.