

1

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 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.

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 оточенням і були здатні впоратися зі стресовою ситуацією краще за дітей, які проковтнули свій зефір, щойно дорослий вийшов із кімнати. Ті, хто зміг встати 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 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 (исп.) — 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 заробляють 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 дверей.

— 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 найкраща 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 благувати 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-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