

Խոսակիմ դե Պոսադա
Էլեն Սինգեր



© All rights reserved including the rights of reproduction in whole or in part in any form. This edition published by arrangement with The Berkley Publishing Group, a member of Penguin Group (USA) Inc.

ՀՏԴ 159.9

ԳՄԴ 88

Դ 395

Դե Պոսադա Խոսկիմ, Սինգեր Էլեն

Դ395 ՄԻ ԿԵՐԵՔ ՋԵՖԻՐԸ... ԱՌԱՅԺՄ / Խոսկիմ դե Պոսադա, Էլեն
Սինգեր, թարգմանությունը անգլերենից՝ Աշոտ Աբրահամյանի.- Եր.:
«Էտնոպրես» ՍՊԸ, 2012.-96 էջ:

Քառասուն տարի առաջ Սթենֆորդում սկսվեց մի վարմանալի
գիտափորձ: Վեց հարյուր չորսամյա երեխաներից յուրաքանչյուրին
տվեցին մի կտոր վեֆիր և առաջարկեցին տասնհինգ թուփե չուտել այն,
որպեսզի ևս մեկ կտոր ստանան: Փորձությունն անցան ոչ բոլորը:

Բոլոր վեց հարյուր երեխաների ձակատագրերին հետևում են առ
այսօր: Եվ գիտե՞ք, թե ինչ պարզվեց հաջորդ քառասուն տարիներին:
Բոլոր նրանք, ովքեր միանգամից չէին կերել վեֆիրը, հասել են տպա-
վորիչ հաջողությունների: Գայթակությունը ենթարկվածներից ոչ մեկը
չի կարող պարծենալ լուրջ նվաճումներով:

Այս գիրքն այն մասին է, թե ինչու էր այդքան կարևոր վեֆիրը
չուտելը և ինչպես են այսօր ընդունված որոշումներն ազդում հետագա
հաջողությունների վրա:

ՀՏԴ 159.9

ԳՄԴ 88

ISBN 978-99941-2-748-1

© All rights reserved including the rights of reproduction in whole or in part in any
form. This edition published by arrangement with The Berkley Publishing Group,
a member of Penguin Group (USA) Inc.

© «Էտնոպրես» ՍՊԸ (Հայերեն թարգմանություն)

Բովանդակություն

- 5 Նախապատմական վերլուծություն
- 10 **ՊԱՏՄՈՒԹՅՈՒՆ**
- 11 1 Զեֆիր ուտելը դեպի անհաջողություն տանող ուղի է
- 16 2 Հաջողակ մարդիկ կատարում են
իրենց խոստումները
- 23 3 Վարժություն զեֆիրին ընդդիմանալու համար
- 32 4 Ինչ են ուպում անել հաջողակ մարդիկ
- 45 5 Զեֆիրի ավելացումը
Երեսուն վայրկյանի կանոնի պահպանումը
- 57 6 Մտածողության զեֆիրային տեսակը
Հետաձգած ձեռքբերման օգուտները
- 66 7 Քաղցր զեֆիր
Նպատակ + կիրք = ոգու հանգստություն
- 71 8 Զեֆիրը պատրաստ է
- 75 Հետպատմական վերլուծություն
- 92 Հեղինակի ծանոթագրությունը
- 93 Շնորհակալություններ
- 95 Հեղինակների մասին

Խոսակիմ.

Իմ դուստր Քերոլայնին, որը հետևում է պեֆիրի սկզբունքին մեծ խանդավառությամբ, համառությամբ և խիզախությամբ հենց այն պահից, երբ ես պատմեցի նրան այդ մասին: Քերոլայնը աշխարհի լավագույն դուստրն է, և ես հպարտանում եմ, որ նրա հայրն եմ:

Էլեն.

Ամենահրաշալի կանանց, որոնց ես ճանաչում եմ, կանանց, որոնց իմաստությունը և ոգու ուժը ոգեշնչում են ինձ ամենահամարձակ նախաձեռնությունների՝ իմ դուստրերին:



ՆԱԽԱՊԱՏՄԱԿԱՆ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅՈՒՆ

Ես ծնվել եմ շատ հարուստ ընտանիքում, որը լիովին սնանկացավ, երբ ես պատանի էի: Իմ կենսափորձը գիտելիքներ է պարունակում մեծ մասամբ այն մասին, թե ինչպես է հաջողությունը հեռանում և ոչ թե այն մասին, թե ինչպես են նրան հասնում: Չնայած ծնողներիս հաջողվեց սնանկանալուց հետո վերականգնել իրենց գրեթե ամբողջ կարողությունը, նրանք արդեն երբեք չկարողացան իրենց մեջ վերականգնանալուց այն, ինչ կարելի է անվանել «բարգավաճող մարդկանց հոգեբանություն»: Սնանկացման վախը համակեց ինձ գրեթե ամբողջությամբ շատ ավելի, քան հաջողության ձգտումը: Միաժամանակ այդ վախը խթանեց ֆինանսական հաջողության հասնելու իմ ցանկությունը և, մասնավորապես, այնպիսի մարդ դառնալու ձգտումս, որը կարող է ուրիշներին սովորեցնել, թե ինչպես հասնել հաջողության: Ես դարձա ոգեշնչող հոգեբան և հավարավոր մարդկանց՝ բիզնեսի ղեկավարների և պրոֆեսիոնալ մարզիկների, ոգեշնչեցի հասնելու բարձր նպատակների: Բայց այդ ողջ ընթացքում ես չէի հասկանում, որ հաջողության հավասարման մի խիստ կարևոր մասը գտնվում է իմ ուշադրության սահմաններից դուրս:

Հետո ես կարդացի վեֆիրի մասին, և դա փոխեց իմ կյանքը լիովին և ընդմիջտ:

Այն բանից հետո, երբ իմ ընտանիքն ամեն ինչ կորցրեց, մեր աշխարհն ամբողջապես փոխվեց: Փոխվեցին ծնողներս, փոխվեցի ես: Հայրս սկսեց վախենալ, որ նորից ամեն ինչ կկորցնի և ընկավ չափից դուրս պաշտպանական մտածողության

որոգայթը: Նույնիսկ վերականգնելով իր բարեկեցությունը՝ նա շարունակում էր հին «Շևրուե» վարել, իսկ «Կադիլակ» գնելու վճռականություն ունեցավ միայն ութսունմեկ տարեկանում՝ մահվանից երկու տարի առաջ: Նույնպիսի վախ ենթագիտակցաբար ապրում էր նաև իմ մեջ, սակայն ես նրան արձագանքում էի հակառակ ձևով. ծախսում էի այն ամենը, ինչ վաստակում էի: Ես ապրում էի շոայլորեն՝ վատնելով բոլոր փողերս ճանապարհորդությունների, կանանց, նվերների, վերջին մակնիշների մեքենաների, ոսկերչական իրերի վրա՝ ոչ մի կոպեկ չխնայելով և, ավելին, պարտքեր անելով: Ես շտապում էի ուտել վեֆիրի յուրաքանչյուր կտոր, հենց որ այն ձեռքս էր ընկնում:

Դուք երևի արդեն վարմանում եք. իսկ ինչո՞ւ հայրս ինձ չկանգնեցրեց: Ինչո՞ւ նա չփորձեց ներշնչել ինձ այն ֆինանսական սկզբունքները, որոնք այդպես ցավազին սովորել էր ինքը: Պատասխանը պարզ է. հայրս չէր կարող ինձ փոխանցել հաջողության գաղտնիքը, քանի որ նա ինքը այն չէր հասկանում: Նա կիրառում էր այն գործնականում՝ չկարողանալով ձևակերպել բառերով: Լինել շատ հարուստ և մի անգամ արթնանալ դատարկ գրպանով. սա կյանքի անմոռանալի դաս է, բայց ոչ ամեն մեկին է ժամանակ մնում խորհրդածելու նրա մասին և առավել ևս՝ այդ դասը տալու ուրիշներին: Այնպես որ հարստության հասնելու գաղտնիքն ինձ համար հանելուկ էր մնում, և ես ստիպված եղա ինքս լուծել այն:

- Ինչո՞ւ են որոշ մարդիկ հաջողակ, իսկ ուրիշները՝ ոչ:
- Ինչո՞ւ 65 տարին լրացած մարդկանց 90 տոկոսը անկախ կարողություն չունի, այլ ստիպված է շարունակել աշխատել, կախված լինել սոցիալական ապահովությունից կամ հուսալ, որ երեխաները կկարողանան օգնել իրենց:

Ես ոգեշնչող հոգևոր եմ եղել ավելի քան երեսուն տարի: Ես ելույթ եմ ունեցել ավելի քան երեսուն երկրներում՝ առաջատար համաշխարհային կորպորացիաների ներկայացուցիչների, պրոֆեսիոնալ լիգաների մարզիկների և օլիմպիականների առջև: Ես նկատել եմ, որ նրանց վերաբերյալ նույնպիսի հարց կարելի է տալ. ինչո՞ւ են որոշ մարզիկներ դառնում չեմպիոն, իսկ ուրիշները՝ ոչ: Ակնհայտ է, որ դա կախված է ոչ միայն տաղանդից և ֆիզիկական հնարավորություններից: Աշխարհում կան հսկայական թվով շնորհալի ատլետներ, որոնք երբեք չեն բարձրացել պատվո պատվանդանի վերին աստիճանին և բավմաթիվ պակաս տաղանդավոր, սակայն հաղթանակ նվաճած մարզիկներ:

Հաջողության իսկական գաղտնիքը գտնելու ցանկությունս ինձ մղեց նոր որոնումների, որոնց ընթացքում ինձ հանդիպեց մի հոգեբանական ուսումնասիրություն, որը կատարել էր ամերիկյան հայտնի հոգեբան ղոկտոր Ուոլթեր Միշելը:

Չմտնելով այդ ուսումնասիրության մանրամասների մեջ (այն հանգամանակից կերպով կնկարագրվի այս գրքում)՝ ուզում եմ մի բան նշել. հենց նրա օգնությամբ ես բացահայտեցի այն բանի գաղտնիքը, թե ինչու են որոշ մարդիկ բարձրացնում, իսկ ուրիշները՝ ոչ:

Ես համոզված եմ, որ այդ սկզբունքին, որը որոշում է, թե ինչու են որոշ մարդիկ հարստություն ձեռք բերում, իսկ ուրիշները սրթությամբ են աղքատության մեջ, պետք է ծանոթացնել բոլորին, այդ թվում նաև երեխաներին: Ես այն սովորեցրել եմ իմ դստերը: Ես ուզում եմ սովորեցնել նաև ձեզ, որպեսզի դուք էլ կարողանաք այդ գիտելիքը փոխանցել ձեր երեխաներին:

Այս գիրքը նախատեսված է գործարարների, ընկերությունների աշխատակիցների և անկախ մասնագետների համար: Այն կօգնի մարզիկներին և բոլորին, ովքեր ցանկանում

են այս կյանքում առաջ գնալ: Այն ուսուցիչների համար է, որոնք պատասխանատու են երիտասարդ սերնդի դաստիարակության համար: Եվ երիտասարդների համար է, որոնք պատրաստ են փոխելու իրենց սովորական ապրելակերպը, որպեսզի հաջողության հասնեն:

Սակայն մինչև վեֆիրի պատմությանն անցնելը լուծե՞ք հետևյալ հանելուկը:

Երեք գորտ նստած էին լճակի ափին: Նրանցից մեկը որոշեց ցատկել լճակի մեջ: Բանի՞ գորտ մնաց ափին:

Մարդկանց մեծամասնությունը պատասխանում է՝ ափին մնաց երկու գորտ:

Պատասխանը ճիշտ չէ:

Ճիշտ պատասխանն է. ափին մնաց երեք գորտ:

Դուք կհարցնե՞ք ինչո՞ւ:

Որովհետև ցատկելու որոշումը և ցատկելը միևնույն բանը չեն:

Բանի՞ անգամ եք դուք որոշել պակասեցնել ձեր քաշը և երեք ամիս անց պարզել, որ կշեռքի վրայի թվերը չեն փոքրացել: Բանի՞ անգամ եք դուք որոշել թողնել ծխելը և հաջորդ օրը ձեր ատամների արանքում վառած սիգարետ հայտնաբերել: Բանի՞ անգամ եք դուք որոշել հանգստյան օրերին կարգի բերել պահարանները և երկուշաբթի օրը համոզվել, որ փոշին այնտեղ ոչ մի գրամով չի պակասել:

Եթե այս օրինակները (կամ դրանց նմանները) ձեզ ծանոթ են, ապա ես կարող եմ միայն հուսալ, որ այս գրքի ընթերցումից հետո դուք կկիրառեք նրա դասերը գործնականում, որպեսզի իրոք ցատկ կատարեք, ցատկ՝ դեպի հաջողությունը:

Սըր Ֆրենսիս Բեկոնը ասել է. «Գիտելիքն ուժ է»: Նա ճիշտ է, բայց մոռացել է ավելացնել ընդամենը մեկ բառ՝ այդ նա-

խաղասությունը երկաթբետոնե դարձնելու համար. «Կիրառվող գիտելիքն ուժ է»: Եթե դուք գիտեք, բայց ոչինչ չեք անում, դա հավասարազոր է չիմանալուն:

Կարդացե՛ք այս գիրքը և գործնականում կիրառե՛ք այն ամենը, ինչ կսովորեք նրանից: Ձեր կյանքն ամբողջապես կփոխվի. ես այդ խոստանում եմ:

Ես պարզել եմ գաղտնիքը, և ինքս դադարել եմ ուտել իմ առջև հայտնվող Վեֆիրը: Այս գրքի վերջին էջը շրջելով՝ դուք էլ նույնը կանեք:

Դոկտոր Խոակիմ դե Պոսադա

հռետոր, «Ինչպես ողջ մնալ պիրանիաների մեջ» գրքի հեղինակը (նրանում քննվում են հաջողության օրենքները և ձևակերպվում են կանոններ, որոնք դուք կարող եք կիրառել, երբ կսովորեք ընդդիմանալ Վեֆիրին)



1

ԶԵՖԻՐ ՈՒՏԵԼԸ ԴԵՊԻ ԱՆՀԱԶՈՂՈՒԹՅՈՒՆ ՏԱՆՈՂ ՈՒՂԻ Է

Զոնաթան Համբերը, որը սովորաբար նույնքան հանդարտ և ինքնավստահ էր, որքան նրա նախընտրած գործնական կոստյումը «Brooks Brothers»-ից, իրեն փոքր-ինչ ճմռթված էր զգում, երբ դուրս եկավ բանակցություններից: Մոտենալով իր լիմուզինին՝ նա նկատեց, թե ինչպես է վառորդը բերանը խցկում համբուրգերի վերջին կտորը:

– Արթուր, դու նորից զեֆիր ես ուտում, – ասաց նա՝ գլուխն օրորելով:

– Զեֆիր, – հարցրեց Արթուրը՝ շփոթված ինչպես պետի հրատարակչական աշխարհի մագնատի տոնից, այնպես էլ նրա բառերից: (Զոնաթան Համբերը հոջակված էր հանելուկներով խոսելու իր ունակությամբ): – Դա բիզ մաք էր, ավնիվ խոսք: Ես նույնիսկ չեմ կարողանում հիշել, թե ընդհանրապես երբ եմ վերջին անգամ զեֆիր կերել:

– Հանգստացիր: Իհարկե, ես տեսա, որ դու զեֆիր չես ուտում: Ուղղակի ես կես օր անցկացրել եմ զեֆիր ուտողների միջավայրում և շատ հիասթափված էի, երբ, նրանցից բաժանվելով, անմիջապես քեզ տեսա նույնն անելիս:

– Դուք ինձ կպատմե՞ք, թե այդ ամենը ինչ է նշանակում: Գնում եմք:

– Գնացիք: Հենց այս պահին էսպերանցան պատրաստում է աշխարհի լավագույն պատելուն՝ քո սիրած ուտեստը,

որքան հիշում եմ, – ես նրան խնդրել եմ սեղանը բացել քսան րոպե հետո՝ ցերեկվա ժամը մեկին մոտ: Եվ գիտե՞մ, նույնիսկ այդ փաստը իմ պատմության մասը կլինի:

– Դե՛, իսկ ի՞նչ զեֆիրի մասին էիք Դուք խոսում, պարո՛ն Համբեր:

– Համբերություն, Արթուր, դու շուտով կիմանաս դրա մասին:

Արթուրը համարյա լուծված խաչբառը մտքրեց հովարի տակ և միացրեց «Լինկոլնի» շարժիչը, իսկ Ջոնաթան Համբերը հետ ընկավ կաշվե բազկաթոռին և սկսեց պատմությունը:

* * *

– Երբ ես չորս տարեկան էի, մասնակցել եմ մի գիտափորձի, որը հետագայում թնդաց ողջ աշխարհում: Դա պատահականություն էր. ես պարզապես անհրաժեշտ տեղում էի անհրաժեշտ ժամին: Հայրս այն ժամանակ սովորում էր Ստենֆորդում և պատրաստվում էր մագիստրոսի կոչում ստանալու, իսկ նրա պրոֆեսորներից մեկը հետաձգած ձեռքբերման երևույթին նվիրված հետազոտության համար Նախադպրոցական տարիքի երեխաներ էր փնտրում:

Գիտափորձը շատ պարզ էր: Ինձ նման երեխային ուղեկցում էին մի սենյակ, նստեցնում էին սեղանի մոտ և նրա առջև մի կտոր զեֆիր դնում: Ապա փորձարարը ասում էր, որ իրեն պետք է մի տասնհինգ րոպեով դուրս գալ սենյակից, և որ եթե երեխան չուտի զեֆիրը, ինքը վերադառնալով նրան կտա ևս մեկ կտոր*:

* Այսպիսի գիտափորձերի տեսանկարահանումները կարելի է դիտել «youtube.com»-ում՝ որոնման տեղում հավաքելով «marshmallow test» (ռուս. թարգմ. ծան.):

– Օհո՛, երկուսը մեկի փոխարեն: Ներդրումների հարյուր-տոկոսանոց վերադարձ: Դա երևի շա՛տ գրավիչ էր հնչում քառամյա երեխայի համար, – մտմտաց Արթուրը:

– Իհարկե: Բայց երբ դու չորս տարեկան ես, տասնհինգ ռուպեն շատ-շատ երկար է... Իսկ երբ չորս կողմդ ոչ ոք չկա, որ կարող է քեզ ասել՝ ո՛չ, չեֆիրին ընդդիմանալը հրեշավոր բարդ է, – պատասխանեց Ջոնաթանը:

– Եվ ի՞նչ, Դուք կերա՞ք չեֆիրը:

– Ո՛չ, բայց ես մոտ էի դրան առնվապն տասն անգամ: Ես այն հոտոտում էի, ձեռք էի տալիս, մի անգամ նույնիսկ լպստեցի: Ես փորձում էի երգել, պարել, անում էի այն ամենը, ինչ, ինչպես ինձ թվում էր, կարող էր շեղել ինձ չեֆիրի մասին մտքից: Անցավ, թվում էր, մի ողջ հավերժություն, և պրոֆեսորը վերադարձավ:

– Եվ նա Ձեզ տվեց... չեֆիրի երկրորդ կտորը:

– Իհարկե: Եվ դա իմ կյանքի ամենահամեղ չեֆիրն էր:

– Բայց դ՞րո՞ւն էր այդ գիտափորձի էությունը: Ձեզ պատմեցին դրա մասին:

– Իհարկե ո՛չ: Ի՛նչ կարելի է բացատրել չորս տարեկան երեխային: Ես դրա մասին իմացա շատ տարիներ անց: Հետազոտողներն այդ գիտափորձն անցկացրել էին մոտ վեց հարյուր երեխաների հետ և որոշ ժամանակ անց նրանց ծնողներին խնդրել էին գնահատել իրենց վավականների որոշ ունակություններ և բնավորության գծեր:

– Եվ ի՞նչ էին ասել Ձեր ծնողները Ձեր մասին:

– Ոչինչ: Նրանք այդպես էլ չստացան հարցաթերթիկը: Այդ ժամանակ (իսկ ես արդեն տասնչորս տարեկան էի) մենք մի քանի անգամ տեղափոխվել էինք: Բայց հետազոտողները գտել էին գիտափորձի մասնակիցների մոտ հարյուր ընտանիք և հիանալի արդյունքներ էին ստացել:

Պարզվել էր, որ Վեֆիրը չկերած և մինչև փորձարարի վերադարձը սպասած երեխաները ավելի լավ էին սովորում դպրոցում, ավելի լավ էին լեզու գտնում ուրիշ մարդկանց հետ և ավելի լավ էին դիմանում սթրեսին՝ համեմատած նրանց հետ, ովքեր, երբ փորձարարը նրանց մենակ էր թողել, կերել էին Վեֆիրն անմիջապես կամ կարճ ժամանակ անց: Ընդհանուր առմամբ՝ նրանք, ովքեր ընդդիմացել էին Վեֆիրին, ավելի հաջողակ մարդիկ էին դուրս եկել, քան նրանք, ովքեր այն կերել էին:

– Այո՞, դա Ձեզ շատ նման է... – խոսեց Արթուրը, – Բայց ես այնքան էլ լավ չեմ հասկանում, թե ինչ կապ կա այն երկու բաների միջև, որ Դուք չորս տարեկանում մի կտոր Վեֆիր չեք կերել, իսկ քառասուն տարեկանում դարձել եք միլիարդատեր:

– Իհարկե, ուղղակի կապ չկա: Բայց պարզվեց, որ ձեռքբերումը սեփական կամքով հետաձգելու կարողությունը բնավորության այն գիծն է, որն ամուր կապված է հետագա նվաճումների հետ:

– Ինչո՞ւ:

– Արի վերադառնանք իմ առաջին դիտողությանը, երբ ես տեսա, որ դու բիզ մաք ես ուտում: Չէ՞ որ դու ինքդ այսօր՝ առավոտյան, ասացիր ինձ, որ էսպերանցան խոստացել է ձաշին մի մեծ կտոր պատելու պահել քեզ համար:

– Այո՞, նա ինձ խոստացել է ամենալավ կտորը՝ ամենամեծ օմարով: Ահ, ես երևի չպիտի ասեի Ձեզ այդ մասին...

– Ես ոչինչ չեմ լսել: Եվ ի՞նչ էիր անում դու այն բանից երեսուն րոպե առաջ, երբ պիտի սկսեիր ուտել այս քաղաքի լավագույն պատելուն:

– Ես բիզ մաք էի ուտում... Հըմ... Դա նույնն է, ինչ որ եթե ես Վեֆիրը ուտեի... Կարծես հասկացա: Ես չկարողացա մի քիչ համբերել և փչացրի ախորժակս՝ ուտելով այն, ինչ ես կարող եմ ստանալ ցանկացած պահի:

– Ճիշտ է: Դու եկթարկվեցիր անհապաղ ձեռքբերման գայթակղությանը և չսպասեցիր նրան, ինչ դու ցանկանում էիր իրականում:

– Այդպես է, պարոն Համբեր: Բայց ես, այնուամենայնիվ, պատկերն ամբողջությամբ չեմ ըմբռնում: Դուք վեֆիրը չկերաք, իսկ ես կերա: Ինչո՞վ է դա կապված նրա հետ, որ Դուք հանգիստ նստել եք լիմուզինի հետևի նստե՛լատեղին, իսկ ես՝ վարորդի տեղում:

– Արթուր, հենց դա էլ տարբերությունն է: Բայց այդ մասին ես քեզ կպատմեմ վաղը, երբ առավոտյան ժամը իննին դու ինձ քաղաք տանես: Մենք արդեն տան մոտ ենք, և ես պատրաստվում եմ ճաշել: Իսկ դու ի՞նչ մտադրություն ունես:

– Ես երևի ստիպված պիտի լինեմ խոսափել էսպերանցայից, մինչև ախորժակս նորից բացվի:

* * *

Արթուրը իջեցրեց Ջոնաթան Համբերին՝ բացելով մեքենայի դուռը, ապա՝ տան դռները այն մարդու առաջ, որը հինգ տարի էր՝ վճարում էր նրա աշխատանքի համար և բացի դրանից՝ արժեքավոր դասեր էր տալիս նրան: Դեռևս չհասկանալով, թե ինչո՞ւ Արթուրը զգում էր, որ վեֆիրի մասին դասը իր համար ամենակարևորն է լինելու: Առաջնորդվելով անորոշ նախապզգացումով՝ նա դուրս եկավ տնից, նստեց մեքենան, հասավ մոտակա խանութը և մի փաթեթ վեֆիր գնեց:

2

ՀԱՋՈՂԱԿ ՄԱՐԴԻԿ ԿԱՏԱՐՈՒՄ ԵՆ ԻՐԵՆՑ ԽՈՍՏՈՒՄՆԵՐԸ

– Բարի լույս, պարո՛ն Հ.: Հուսով եմ՝ Դուք պատրաստվում եք կատարելու Ձեր խոստումը և բացատրելու ինձ պեֆիրի պատմության էությունը: Ես ուրիշ ոչ մի բանի մասին չեմ կարողանում մտածել:

– Ես կբացատրեմ այնքան, որքան կհասցնեմ, քանի դեռ մենք քաղաք ենք գնում և պատրաստ եմ հաջորդ ուղևորությունների ժամանակ այդ մասին խոսելու այնքան, որքան դու պատրաստ ես լսելու: Հաջողակ մարդիկ չեն դրժում իրենց խոստումները, – Ջոնաթանը նստեց լիմուզինի հետևի նստեկատեղին, մինչ Արթուրը պահել էր մեքենայի դուռը:

– Իսկապե՛ս: Իմ տպավորությամբ՝ գործարարների մասին բոլորը հենց միայն այն են ասում, որ նրանք ստում են և չեն կատարում պայմանավորվածությունները:

– Այդպես է, Արթուր: Ոմանք իսկապես կույտերով փող են վաստակել՝ չկատարելով իրենց պարտավորությունները: Բայց վաղ թե ուշ գալիս է հատուցումը: Մարդիկ շատ ավելին կանեն նրանց համար, ում իրենք վստահում են: Բայց դա բոլորովին ուրիշ պատմություն է: Եվ, Արթուր...

– Այո՛, պարո՛ն Հ., – հարցրեց Արթուրը՝ առաջվա նման կանգնած մնալով լիմուզինի հետևի բաց դռան մոտ:

– Մենք պեֆիրի պատմության շարունակությանը շատ ավելի շուտ կանցնենք, եթե դու նստես մեքենան:

– Ճիշտ եք ասում, պարոն Հ., – Արթուրը դրեց իր վարորդական գլխարկը, նստեց վարորդի տեղում և պտտեց միացման բանալին:

– Եվ այսպես, Արթուր, եթե ես ճիշտ եմ հիշում, դու ուզում էիր իմանալ, թե ինչպես կարելի է գործնականում կիրառել վեֆիրի տեսությունը: Դու ուզում էիր իմանալ, թե ինչու Նրանք, ովքեր կարող են ընդդիմանալ վեֆիրին, հասնում են ավելի մեծ հաջողությունների, քան Նրանք, ովքեր այն միանգամից ուտում են:

– Այո՛, ես ուզում էի իմանալ՝ հենց դա՛ է Ձեր հաջողությունների և իմ... հըմ... սահմանափակ արդյունքների գաղտնիքը:

– Սահմանափակ արդյունքներ... Լավ արտահայտություն է: Հիմա ես հասկանում եմ, թե ինչու ես դու կանգառների ժամանակ այդպես լավ լուծում խաչբառները:

– Շնորհակալություն, պարոն Հ.: Ես բառերի հարցում միշտ էլ ուժեղ եմ եղել: Ճիշտ է, ես քիչ հնարավորություններ եմ ունեցել դրանք օգտագործելու...

– Դու կարող ես դա փոխել, Արթուր, և ես կարող եմ քեզ ցույց տալ, թե ինչպես: Բայց նախ արի վերադառնանք քո վեֆիր ուտելու վաղ օրերին՝ բարձր դասարաններում սովորելուդ: Դու ի՞նչ մեքենա ունեիր:

– Տե՛ր Աստված, պարոն Հ., ես հոյակապ ավտո ունեի: Դա բալլագույն «Կորվետե կաբրիոլետ էր երաշխավորված մագնիս՝ աղջիկների համար: Նրան չէր կարող դիմանալ անգամ ավարտական պարահանդեսի թագուհին:

– Եվ դու այդ մեքենան գնել էիր հենց այ՞դ նպատակով:

– Դե՛, այո՛, բա էլ ինչի՞ համար: Եվ գիտե՞ք այն իրեն լիովին արդարացրեց: Իմ ծոցատետրը լրիվ լիքն էր՝ Անջելինայից մինչև Ջոյա:

– Հավատում եմ: Իսկ ի՞նչ դրամով էիր դու գնել այդ մեքենան: Դա նվեր էր:

– Ո՛հ իհարկե: Առաջին մուծման համար ես օգտագործեցի այն դրամը, որ ինձ տվել էին իմ տասնվեցամյակի առթիվ երեկոյթ կազմակերպելու համար: Հետո ես ստիպված եղա աշխատանք գտնել, որպեսզի կատարեմ ամենամսյա մուծումները և վճարեմ ապահովագրության համար, ապա՝ ևս մի աշխատանք, որպեսզի ինձ հետ հանդիպել ցանկացող աղջիկների վրա ծախսելու դրամ ունենամ: Ճիշտ է, երբ գործը հասնում էր վերանորոգմանը, լուրջ բարդություններ էին առաջանում: Ես ստիպված էի լինում իմ պետերից լրացուցիչ աշխատանք խնդրել, որպեսզի հասցնեմ վերանորոգումն անել մինչև հերթական շաբաթավերջը: Այնպես որ համարյա ամբողջ ժամանակ նստած էի լինում առանց կոպեկի:

– Երևում է՝ այդ «Կորվետը» Վեֆիրի բավականին մեծ կտոր էր: Այդպե՞ս է:

– Ի՛նչ: Ի՛նչ էր: Դե՛... Դուք նկատի ունեք, որ այն անհապաղ ձեռքբերում էր: Որ ես ուզում էի միանգամից ունենալ ն՝ լավագույն մեքենա, ն՝ լավագույն աղջիկներ, անհապաղ և միանգամից: Եվ որ այդ ամենն այժմ հեռավոր անցյալ է: Հիմա ես ընդհանրապես մեքենա չունեմ, վարում եմ Ձերը, և ոչ մի նրբակիրթ տիկին չի հետաքրքրվում այն տղայով, որը վարորդական գլխարկ է կրում: Իհարկե, դա տխուր է, բայց միթե բոլոր տղաները դպրոցում չեն ուզում սիլ ավտո ունենալ և ման գալ հոյակապ աղջիկների հետ: Միթե Դուք չեք ուզել:

– Դե՛, իհարկե, ուզել եմ: Բարձր դասարաններում ես հաճախ եմ նախանձել քեզ պես տղաներին: Գիտե՞ս ինչ մեքենա էր իմը: Տասը տարվա «Մորիս Օքսֆորդ»: Երթևեկության ամենաեժման միջոցը, որը ինձ հաջողվել էր գտնել: Ես նրա համար երեք հարյուր հիսուն դոլար էի վճարել: Նրանով հնարավոր էր հասնել ուսման կամ աշխատանքի վայրը և նույնիսկ հավաղեպ ման ածել որևէ աղջկա, որը կհամաձայներ: Ո՛հ

ես, ո՛չ իմ մեքենան «աղջիկների համար մագնիս» չէինք, ինչ-պես դու արտահայտվեցիր, բայց ես որոշեցի, որ ավելի լավ է խնայեմ, որպեսզի ավելի շատ դրամ մնա ուսման համար: Ես համոզված էի, որ ուսումը կլինի այն բոլոր հրաշալի բաները ստանալու միջոցը, որոնց մասին ես կարող էի երազել: Ես Վեֆիր չէի ուսում և սպասում էի, թե ինչ կստանամ փոխարենը:

– Եվ ստացաք սարով Վեֆիր, պարո՛ն Հ.: Ներառյալ իգական սեռի մի քանի փխորժալի Վեֆիրիկներ, բնականաբար, քանի դեռ ամուսնացած չէիք, սը՛ր:

– Մի՛ շեղվիր ճանապարհից... Դա նույնպես, Արթու՛ր, – ասաց Ջոնաթանը քմծիծաղով, – թեև ես այդ օրինակը նկատի չունեի: Պատասխանի՛ր մի այսպիսի հարցի: Եթե ես քեզ առաջարկեի կամ միլիոն դոլար հիմա, կամ մեկ դոլար՝ պայմանով, որ երեսուն օրվա ընթացքում գումարը ամեն օր կրկնապատկվեր, դու ո՞րը կընտրեիր:

– Պարո՛ն Հ., Դուք ինձ, ի՛նչ է, ապուշի տե՛ղ եք դրել: Իհարկե, միլիոն դոլարը: Միայն թե չասեք ինձ, որ Դուք կընտրեիք այդ մեկ դոլարը, որը կրկնապատկվում է մի ամբողջ ամիս:

– Արթու՛ր, դու դարձյալ Վեֆիր ես ուսում... Դու ձգվում ես դեպի այն, ինչ մոտիկ է դրված, փոխանակ մտածես երկարաժամկետ հեռանկարի մասին... Եթե դու ընտրեիր մեկ դոլարը, մեկ ամիս անց հինգ հարյուր միլիոն դոլարից ավելի կունենայիր:

– Ես չեմ կարող դրան հավատալ, պարո՛ն Հ.: Ճիշտ է, ես գիտեմ, որ Դուք ինձ երբեք սուտ չեք ասել... Ո՛չ դես, ո՛չ դեն, հինգ հարյուր միլիոն:

– Այո, Արթու՛ր, և դա այն օգուտի ապացույցն է, որ բերում է Վեֆիրին ընդդիմանալը: Մեկ ամիս հետո հինգ հարյուր միլիոն դոլարը հինգ հարյուր անգամ ավելի է, քան մեկ միլիոն դոլարն այսօր:

– Իհարկէ, օրինակը հիանալի է և համոզիչ, բայց, պարոն Հ., ես ի՞նչ անեմ այդ տեսությունը: Ինչպէ՞ն կարող եմ ես գործադրել այն իմ կյանքում, և ինչպէ՞ն եք Դուք գործադրել Ձեր կյանքում:

– Մենք համարյա հասել ենք գրասենյակ, այնպես որ ես չեմ հասցնի լրիվ պատասխանել քո երկու հարցերին էլ: Առայժմ աշխատեմ բերել մի ոչ ընդարձակ օրինակ: Հիշո՞ւմ եմ երեկ, երբ ես տրտնջում էի, որ բանակցությունների բոլոր մասնակիցները Վեֆիր ուտողներ դուրս եկան, ինչից սկսվեց մեր խոսակցությունը:

– Իհարկէ: Կարծում եմ՝ Ձեզ մոտ աշխատելու ողջ ընթացքում առաջին անգամ ես տեսա, որ Ձեր փողկապը թեքված է:

– Մենք մեր ուսուցողական էլեկտրոնային դասընթացները մի խոշոր լատինաամերիկյան կորպորացիայի վաճառելու հետ կապված գործարք էինք քննարկում: Նրանք ուզում էին մեկնից գնել մեկ դասընթաց: Նրանց մասշտաբների հաշվառումով դա կարժենար մեկ միլիոն դոլար: Ես սովորականի նման պնդում էի, որ վաճառքն օժանդակությունների ավելի մեծ փաթեթ, ինչը թույլ կտար այդ կորպորացիայի հետ հաստատել երկարաժամկետ հարաբերություններ, ստանալ տասը միլիոն դոլար և ամրապնդվել Լատինական Ամերիկայի շուկայում:

– Եվ ի՞նչ պատահեց:

– Այդ կորպորացիայի նախագահը ուղևորության էր մեկնել. մեզ վանգահարեց Նրա տեղակալը և ասաց, որ ուզում է հանդիպել մեզ հետ: Հենց որ մեզ հայտնի դարձավ մեկ միլիոն դոլարով մեկ դասընթաց գնելու նրանց մտադրությունը, վաճառքի գծով տնօրենը ձեռնամուխ եղավ գործարքի ձևակերպմանը: Իրականում նրան հարկավոր էր հրաժարվել այդաստիճան պարզ լուծումից և սկսել ուսումնասիրել կորպորացիայի իրական պահանջմունքներն ու խնդիրներ-

րը: Նա նախընտրեց զեֆիրը, որն արդեն իր ձեռքում էր, և ոչ հետագա աշխատանքը՝ տասը անգամ ավելին ստանալու հեռանկարով: Եվ դա տեղի է ունենում մշտապես, բոլոր ընկերություններում, ամբողջ աշխարհում, Արթնոր:

– Դե՛, ամեն դեպքում Դուք մեկ միլիոն դոլարի պայմանագիր ունեք, սըր: Դա այն չէ, ինչ Դուք ուզում էիք, բայց էլի ինչ-որ բան է, չէ՞:

– Առայժմ ես չեմ կարգադրել որևէ բան ստորագրել: Եվ իրադրությունը վատթարանում է: Երեկ այդ կորպորացիայի նախագահը վանգահարեց ինձ, որպեսզի իմանա, թե մենք ինչու ենք խուսափում պայմանավորվածությունը կատարելուց: Նա որոշել էր, որ ես խոստումս չեմ կատարում: Նա վրդովված էր և հայտարարեց, որ հիմա դեմ է լինելու մեկ հետ ցանկացած պայմանագիր ստորագրելուն, քանի որ մենք, նրա կարծիքով, մտածում ենք անհապաղ շահի մասին՝ փոխանակ այնպիսի լուծում փնտրելու, որը կկարողանա իրենց օգնել երկարաժամկետ առումով:

– Կարծես թե նա՛ էլ չի ցանկանում գործ ունենալ զեֆիրը ուտողների հետ:

– Այո՛, հենց այդպես է: Մենք կարող ենք կորցնել ոչ միայն տասը միլիոնի պայմանագիրը, այլև մեկ միլիոնի գործարքը, որովհետև ուզում ենք միանգամից ուտել զեֆիրը:

– Դուք կարո՞ղ եք ինչ-որ կերպ շտկել իրավիճակը:

– Ես հիմա հենց միայն դրանով էլ զբաղվում եմ, Արթնոր: Ամեն դեպքում այսօր երկար օր կլինի և, ամենայն հավանականությամբ, նաև երկար երեկո: Դու կարող ես գնալ տուն, իսկ ես կկանգահարեմ, երբ պետք լինի, որ գաս գրասենյակ և վերցնես ինձ:

– Այդ դեպքում՝ հաջողություն, պարոն Հ.: Ես մատներս կխաչեմ Ձեզ համար:

– Շնորհակալություն, Արթուր:

Արթուրը վերադարձավ Համբերի տան մոտ, լիմուզինը թողեց վեց մեքենայի համար նախատեսված ավտոտնակում և անցավ կողաշենքը, որում բնակվելը մտնում էր նրա աշխատավարձի մեջ: Նրա կյանքը վաղուց խաղաղ հունի մեջ էր մտել: Առանց հատուկ սթրեսների աշխատանք, խոշոր ծախսերի բացակայություն... Բայց ի՞նչ ուներ նա հինգ տարվա աշխատանքից հետո: Դատարկ բանկային հաշիվ, երեք քսանանոց գրպանում և ոչ մի ծրագիր հաջորդ շաբաթվա համար:

Արթուրը հոգոց հանեց, անցավ իր համեստ կահավորված սենյակը և բացեց վեֆիրի փաթեթը, որը գնել էր երեկ: Հանեց մի կտոր, մոտեցրեց բերանին... Բայց ուտելու փոխարեն՝ հոգոցով դրեց պահարանիկի վրա:

– Եթե վաղը առավոտյան, դու քո տեղում լինես, – ասաց նա, – ես քեզ կավելացնեմ ևս մեկը:

3

ՎԱՐԺՈՒԹՅՈՒՆ ԶԵՖԻՐԻՆ ԸՆԴԴԻՄԱՆԱԼՈՒ ՀԱՄԱՐ

Վատահուության կարևորությունը և ավդեցության ուժը

Հաջորդ առավոտյան արթնանալով՝ Արթուրն առաջին հերթին փաթեթից ևս մի կտոր Վեֆիր հանեց և արդեն ուզում էր առաջինի հետ ուտել, բայց հենց այդ պահին նրա մեջ մի նոր միտք ծագեց: Նա որոշեց սպասել: Նա մտածեց, որ կարող է այսօր երեկոյան ուտել այդ երկու կտորը կամ վաղն առավոտյան ավելացնել ևս երկու կտոր, որպեսզի ընդամենը չորս կտոր լինի: Հիմա նա ավելի շուտ տեղեկատվության քաղց էր զգում, այն տեղեկատվության, որը ստանում էր Զոնաթան Համբերից, իսկ այսօր երեկոյան սպասվում էր գրեթե մեկժամանոց ուղևորություն քաղաքի մյուս ծայրը:

– Դուք այսօր լավ տեսք ունեք, պարո՛ն Հ.: Ձեզ երեկ երեկոյան հաջողվեց Վեֆիր ուտողներից գլուխ հանել:

– Ո՛չ, բայց ես, ինչպես երևում է, կարողացա համոզել նրանցից մի քանիսին: Մենք երկար խոսեցինք կորպորացիայի նախագահի հետ: Ես նույնիսկ պատմեցի նրան Վեֆիրի պատմությունս: Եվ գիտե՞ս ինչ: Նա ասաց, որ կհամաձայնի տասը միլիոն դոլարի պայմանագիրը ստորագրելուն, եթե ես խոստանամ այդ պատմությունը ներառել մեր էլեկտրոնային դասընթացների մեջ:

– Ուղղակի վի՛լ է, պարո՛ն Հ.: Դուք ուրեմն վերցրել եք մեկ-միլիոնանոց պայմանագիրը, դարձրել այն տասը միլիոնանոց, հետո տեսել եք, թե ինչպես է այն նորից վերածվում

միլիոնանոցի, ապա՝ արոյականի, իսկ հետո՝ նորից տասը-միլիոնանոցի: Ձեր վեֆիրը ոչ թե կրկնապատկվում, այլ տասնապատկվում է և ավելանում է ինչ-որ աներևակայելի չափերով:

– Շնորհակալություն, Արթուր: Եթե ուզում ես, ես կարող եմ այսօր քեզ մի պատմություն էլ պատմել:

– Իհարկե, ուզում եմ, պարոն Հ.: Այն կապ ունի՞ վեֆիրի տեսության հետ:

– Արի ես պատմեմ, իսկ դու կորոշես: Դու կարող ես հետապատմական վերլուծություն կատարել:

– Հետապատմական վերլուծություն, համառոտ՝ ՀՊՎ: Զվարճալի է հնչում: Ես պատրաստ եմ լսելու:

– Մի քանի տարի առաջ ես վայելեցի Արուն Գանդին՝ մեծ Մահաթմա Գանդիի թոռանը, հանդիպելու հաճույքը:

– Այո՛, ես գիտեմ՝ Մահաթման հաստատ այն մարդն էր, որը վեֆիր չէր ուտում: Նա երբեմն ընդհանրապես ոչինչ չէր ուտում, որպեսզի ստանա այն, ինչին ձգտում էր:

– Դու ճիշտ ես, Արթուր: Եվ բացի դրանից՝ Մահաթմա Գանդին շատ համեստ էր արտահայտվում իր սեփական նվաճումների մասին: Դու գիտե՞ս, թե նա մի անգամ ինչ է ասել հաջողության գաղտնիքի մասին:

– Չգիտեմ: Հույս ունեմ, որ Դուք կասեք ինձ:

– Նա ասել է մոտավորապես այսպես. «Ես պնդում եմ, որ միջինից ցածր ընդունակություններով միջին մարդուց ավելին չեմ: Եվ ես կասկածի նշույլ չունեմ, որ ցանկացած տղամարդ կամ կին կարող է հասնել այն ամենին, ինչին հասել եմ ես, եթե գործադրի նույնպիսի ջանքեր և իր երազանքի մեջ դնի նույնքան հույս և հավատ»:

– Ջանքեր և հավատ: Չեվ համար դրանք պարզապես բառեր չեն, չե՞, պարոն Հ.:

– Պարզապես բառեր չեն: Դրանք դեպի հաջողությունը տանող երկու երկար ուղիներ են, և դրանք երկուսն էլ ձեռք բերում են խոստանում:

– Մեզապեֆիր՝ ճանապարհի վերջում: Դե՛, լավ, իսկ ի՞նչ պատահեց, երբ Դուք հանդիպեցիք Նրա թոռանը:

– Նա շատ հարգալից էր վերաբերվում Մահաթմային: Նա պատմեց, որ հայրն ուղարկել է իրեն պապի մոտ, երբ լրացել է իր տասներկու տարին, և ինքը մեկուկես տարի ապրել է պապի մոտ:

– Երբ ես տասներկու-տասներեք տարեկան էի, իմ մայրն էլ դեմ չէր լինի ինձ ուղարկելուն՝ ինչքան հեռու, այնքան լավ:

– Այո՛, ինչպես որ երևի նաև իմ հայրը: Տղաներն այդ տարիքում ուղղակի անտանելի են: Արունը պատմեց, որ պապից կարգապահության և իշխանությունն իմաստուն ձևով օգտագործելու մեծ դասեր է առել այն օրինակով, թե ինչպես էր Մահաթման դրամ հավաքում իր ինքնագրերի դիմաց (իսկ նա հասկանում էր իր ստորագրության արժեքավորությունը) և այդ դրամը բաժանում աղքատներին: Արունը նաև ասում էր, որ ամենաարժեքավոր դասը ստացել է իր հորից մի քանի տարի անց, երբ արդեն տասնյոթ տարեկան էր:

Նա պատմեց, որ հայրը խնդրել էր տանել իրեն մի խորհրդակցության, որը կայանալու էր տնից մոտ տասնհինգ կիլոմետրի վրա: Երբ Նրանք հասել էին այնտեղ, հայրն ասել էր, որ պետք է մեքենան տանել ավտոնորոգման արհեստանոց, սպասել, մինչև այն նորոգեն և վերադառնալ խորհրդակցության վայրը ժամը 17.00-ին և ոչ մի րոպե ուշ: Նա հատուկ պնդել էր այդ. նա երկար էր աշխատում, շատ էր հոգնում և ցանկանում էր այդ օրը տուն ճանապարհվել ուղիղ ժամը հինգին:

Արունն ասել էր, որ ինքն ամեն ինչ հասկացավ և գնացել էր արհեստանոց: Նա հասել էր այնտեղ կեսօրին: Նա մտածել

էր, որ կճաշի, հետո կվերադառնա և կվերցնի մեքենան, բայց Նորոգումը շատ փոքր էր եղել, և մեքենան նրան վերադարձրել էին մի քանի րոպե անց:

– Պա՛հ, տասնյոթամյա տղա, մեքենա և հինգ ժամ ապատ ժամանակ: Դա պայթյունավտանգ չուզակցում է, – բացականչեց Արթուրը:

– Ճիշտ և ճիշտ այդպես է: Արունը գնացել էր քաղաքում ման գալու և կինոթատրոնի մոտ նկատել էր երկսերիանոց կինոնկարի ավղագիրը: Նա գնացել էր կինո և այնպես էր կլանվել, որ մինչև սեանսի ավարտը մոռացել էր ժամանակի մասին: Նա նայել էր ժամացույցին միայն այն ժամանակ, երբ տիտրերն էլ էին ավարտվել: Ժամացույցը ցույց էր տալիս 18.05: Նա վազել էր դեպի մեքենան և ամբողջ թափով քշել դեպի այն շենքը, որտեղ ընթանում էր խորհրդակցությունը: Երբ նա կանգ էր առել, տեսել էր շքամուտքի մոտ կանգնած հորը:

«Որդի՛ս, ի՞նչ է պատահել, – հարցրել էր նրան հայրը: – Ես այնպե՛ս էի անհանգստանում քեզ համար: Ի՞նչ է պատահել»:

«Ամբողջը այդ բույթ մեխանիկների պատճառով եղավ, հայրիկ: Նրանք ոչ մի կերպ չէին կարողանում հասկանալ, թե ինչն է անսարքության պատճառը և նոր միայն ավարտեցին Նորոգումը: Ես անմիջապես այստեղ եկա»:

Արունի հայրը լռել էր: Նա չէր ասել որդուն, որ ինքը ժամը հինգն անց կեսին վանգահարել է արհեստանոց և իմացել, որ մեքենան կեսօրին պատրաստ է եղել: Նա իմացել էր, որ որդին իրեն խաբու՛մ է: Դու ի՞նչ ես կարծում, Արթու՛ր, ի՞նչ էր արել նա հետո:

– Դե՛, երևի ջարդը տվել էր, ինչպես հարկն է:

– Ո՛չ, թեև իմ մտքով էլ առաջինը դա անցավ:

– Արգելել էր օգտվել իր մեքենայից:

– Ո՛հ:

– Արգելել էր մի շաբաթ տնից դուրս գալ:

– Ո՛հ:

– Դե՛, լավ, հանձնվում եմ: Իսկ ի՞նչ էր արել:

– Հայրը Արունին էր մեկնել մեքենայի բանալիները և ասել. «Որդի՛ս, մեքենայով տո՛ն գնա: Իսկ ես ստիպված կլի-
նեմ քայլել...»:

– Ի՞նչ, – նրա կողմը շրջվեց Արթուրը:

– Հենց այդ հարցն էր տվել Արունը հորը: Մինչև տուն տասնհինգ կիլոմետր էր: Բայց լսի՛ր, թե ինչ էր ասել նրան հայ-
րը. «Որդի՛ս, եթե տասնյոթ տարում ես չեմ հասել նրան, որ դու
վստահես ինձ, ուրեմն երևի ես շատ վատ հայր եմ: Ես պետք
է ոտքով տուն գնամ, որպեսզի խորհրդածեմ այն մասին, թե
ինչպես կարող եմ ավելի լավ հայր դառնալ: Բացի դրանից՝ ես
պիտի քեզից ներողություն խնդրեմ, որ ես վատ հայր եմ»:

– Դուք կատակո՞ւմ եք: Նա իրո՞ք ասել է դա: Թե՞ պարզապես
ուզել է որդու մեջ մեղքի զգացում առաջ բերել:

– Հայրը ոտքով էր գնացել: Արունը նստել էր մեքենան և
դանդաղ քշել հոր կողքով՝ աղաչելով նրան նստել մեքենան:
Հայրը հրաժարվել էր և շարունակել էր քայլել՝ ասելով. «Ո՛հ, որ-
դի՛ս, գնա՛ տուն»: Արունը հոր կողքով քշել էր մեքենան վերա-
դարձի ամբողջ ճանապարհին՝ նորից ու նորից խնդրելով նրան
նստել մեքենան: Հայրը ամեն անգամ հրաժարվել էր: Նրանք
տուն էին հասել մոտ հինգ ժամ անց՝ կեսգիշերին մոտ:

– Ապշեցուցիչ է... Իսկ ի՞նչ էր եղել հետո:

– Ոչինչ: Հայրը մտել էր տուն և պառկել էր քնելու: Ես հարց-
րի Արունին, թե ինչ դաս է նա քաղել այդ անհավանական
պատմությունից, և նա ինձ պատասխանեց. «Այդ պահից ի
վեր ես ոչ մեկին և երբեք չեմ խաբել»:

– Այո՛, պարո՛ն Հ., տպավորիչ է:

– Այդպես է, չէ՞, Արթուր: Ես այդ պատմությունից ևս մի քանի կարևոր դաս քաղեցի:

– Ի՞նչ դասեր:

– Ես կպատմեմ: Բայց նախ դու ինձ ասա՛, թե ինչ սովորեցիր դու: Եվ, ի դեպ, ի՞նչ ես կարծում, այդ պատմությունը ինչ-որ ձևով կապված է Վեֆիրի տեսության հետ:

Հաջորդ մի քանի ռոպեն Արթուրը լուռ էր վարում մեքենան, ինչը ամենաին նման չէր նրան: Նա խոսեց, երբ նրանք համարյա տեղ էին հասել:

– Պրոբլեմի հեշտ լուծում կլինեին գոռալը, սպառնալը, խփելը, այսինքն՝ երեխային պատժելը: Եթե ես լինեի հայրը, ես կընտրեի դրանցից մեկնումեկը: Ինձ համար դա «անհապաղ ձեռքբերում» կլիներ: Բայց երեխայի դաստիարակության տեսակետից դա Վեֆիրն ուտել կլիներ: Հայրը հանդարտվում է, որդին մեղա է գալիս... Եվ երկուսն էլ հաջորդ օրը մոռանում են դրա մասին: Բայց կարելի է պատկերացնել, որ կինո գնալը ամենավատ բանը չէ, որ որդին կարող էր անել՝ մեքենան ամբողջ օրով իր տրամադրության տակ ունենալով: Եթե հայրը ծեծեր նրան այն բանի համար, որ նա ուշացել է և ստել է, որդին կհասկանար, որ իրեն պատժել են: Նա կարող էր ափսոսալ, վրդովվել, վախենալ, բայց դրան կվերաբերվեր որպես հերթական անախորժությանը, իսկ դրանց մեջ պատանիներն ընկնում են ամեն օր: Բայց քանի որ նրա հայրը հետաձգել է իր «ձեռքբերումը» (ես, ի դեպ, չեմ կարող անգամ պատկերացնել, թե դրա համար ինչ ինքնատիրապետում է պետք), նա որդու վրա հսկայական ազդեցություն է գործել: Այդպես չէ՞, պարոն Հ.:

– Գուցե և այդպես է: Ես գտնում եմ, որ սա պատմություն է նրա մասին, թե որքան կամքի ուժ է պետք իրեն զսպելու և Վեֆիրից հրաժարվելու համար և միաժամանակ նրա մասին, թե ինչ ազդեցություն կարող ենք մենք գործել, եթե խուսա-

փենք դեպի անհապաղ ձեռքբերումը մղվելու գայթակղությունից և դրա փոխարեն կենտրոնանալը երկարաժամկետ արդյունքների վրա:

– Իսկ ուրիշ ինչ եք Դուք հասկացել, պարոն Հ.:

– Այն, որ մենք չենք կարող վերահսկել ուրիշ մարդկանց և մեզ հետ տեղի ունեցող իրադարձությունների մեծ մասը: Մենք կարող ենք վերահսկել միայն մեր վարքը: Իսկ մեր վարքը արդեն կարող է ահռելի ազդեցություն գործել ուրիշ մարդկանց վարքի վրա: Իրադարձությանը մեր արձագանքը ավելի կարևոր է, քան իրադարձությունն ինքնին: Երբ մենք ընդօրինակման նմուշ կամ օրինակ ենք դառնում, մենք հսկայական ազդեցություն ենք գործում ուրիշ մարդկանց վրա: Մեր մեջ հայտնվում է համոզվելու ուժը: Իսկ դա հաջողության շատ հզոր գործիք է:

– Այդ մասին ավելի մանրամասն պատմեք, խնդրեմ:

– Հասկանում ես, Արթուր, վաղ թե ուշ յուրաքանչյուր հաջողակ մարդ հասկանում է, որ իր ուզածը ուրիշ մարդկանցից ստանալ կարելի է միայն այն ժամանակ, երբ նրանք իրենք են ուզում օգնել նրան: Մարդկանց ինչ-որ բան անել ստիպելու վեց եղանակ կա՝ օրենքը, փողը, ֆիզիկական ուժը, հուլական ճնշումը, գեղեցկությունը և համոզելը: Այդ բոլոր եղանակներից ամենահզորը համոզելն է: Այն քեզ բարձրացնում է հաջորդ մակարդակը: Արուն Գանդիի հայրը նրան համոզեց աչնիվ լինել մնացած ողջ կյանքում: Ես լատինաամերիկյան կորպորացիայի նախագահին համոզեցի տասը միլիոն դոլարի պայմանագիր ստորագրել և, հույս ունեմ, վաճառքի գծով մեր տնօրենին համոզեցի դադարել լեֆիոր ուտել:

– Արտակարգ է, պարոն Հ.: Մենք համարյա հասանք: Դուք ինձ ներե՞ք, խնդրում եմ, բայց ես նույնիսկ ուզում եմ, որ այստեղ խցանում լինի, որպեսզի Դուք կարողանաք ինձ

ավելի շատ բան պատմել: Ես մի ծոցատետր եմ վերցրել, որպեսզի նշումներ անեմ: Ոչ ընթացքի ժամանակ, իհարկե, այլ տանը: Դուք կկարողանայի՞ք օգնել ինձ համառոտ ձևակերպելու այն, ինչի մասին մենք խոսում էինք այսօր:

– Իհարկե: Գրի՛ր մոտավորապես այսպես. հաջողակ մարդիկ ցանկանում են անել այն, ինչ ուրիշները չեն ցանկանում անել: Դա իմ փիլիսոփայության էությունն է, և ես խոստանում եմ, որ վաղը առնվազն մի պատմություն կպատմեմ, որպեսզի պարզաբանեմ այն:

* * *

Երբ Արթուրը վերադարձավ իր սենյակը, նրա հայացքն ընկավ պահարանիկի վրա դրված վեֆիրի երկու կտորներին: Նա ժպտաց, որովհետև չնայած քաղցած լինելուն՝ չէր պատրաստվում ուտել դրանք: Նա սկսեց մտածել այն մասին, թե որքան վեֆիր կարող է հավաքել՝ ամեն օր կրկնապատկելով նրա քանակությունը: Հետո նա վերցրեց ծոցատետրը և գրի առավ այն, ինչ սովորել էր օրվա ընթացքում.

- ✓ Մի կեր վեֆիրն անմիջապես, հենց որ այն ձեռքդ է ընկնում: Սպասի՛ր այն պահին, երբ կկարողանաս շատ ավելի շատ վեֆիր ուտել:
- ✓ Հաջողակ մարդիկ կատարում են իրենց խոստումները:

- ✓ Մեկ դուլարը, որը ամեն օր կրկնապատկվում է, երեսուն օր հետո վերածվում է հինգ հարյուր միլիոն դուլարի: Ատաճի՞ր ապագայի մասին:
- ✓ Որպեսզի մարդկանցից ստանաս այն, ինչ ուզում ես, անհրաժեշտ է նրանց մեջ վստահություն և քեզ օգնելու ցանկություն առաջացնել:
- ✓ Այն բանին հասնելու լավագույն միջոցը, որ մարդիկ քեզ համար ինչ-որ բան անեն, նրանց համոզելն է:
- ✓ Հաջողակ մարդիկ ցանկանում են անել այն, ինչ որ ուրիշ մարդիկ չեն ցանկանում անել:

4

ԻՆՉ ԵՆ ՈՒՋՈՒՄ ԱՆԵԼ ՀԱՋՈՂԱԿ ՄԱՐԴԻԿ

– Եվ այսպես, պարոն Հ., – սկսեց Արթուրը առանց նախաբանի, երբ Ջոնաթանը նստում էր «Լինկոլն»-ում իր սովորական տեղը, – բերե՞ք, խնդրում եմ, այն բանի մի քանի օրինակ, որ հաջողակ մարդիկ ցանկանում են անել այն, ինչ անհաջողակները չեն ցանկանում անել:

– Բարի լոյս, Արթուր:

– Վա՛յ, բարի լոյս, պարոն Հ.: Ես բոլորովին չեի ուզում անքաղաքավարի մարդու տպավորություն թողնել: Ուղղակի ես ահավոր ձևով ուզում եմ լսել այն մասին, թե ինչ պետք է անել հաջողակ լինելու համար:

– Ուրախությամբ եմ լսում այդ: Լավ, մոռանանք: Կարծում եմ՝ մինչև քաղաք հասնենք, ես կկարողանամ երկու այդպիսի օրինակ բերել:

– Շնորհակալություն, պարոն Հ.:

– Դու գիտե՞ս, թե ով է Լարի Բյորդը:

– Իսկ ո՞վ չգիտի Լարի Բյորդին՝ «Բոստոն Սելթիքս»-ի մեծ բասկետբոլիստին:

– Իսկ դու գիտե՞ս, որ Նույնիսկ իր կարյերայի գագաթնակետում, Նույնիսկ եթե խաղը ամենաթույլ թիմերի հետ էր լինում, նա խաղահրապարակ էր գալիս խաղից մի քանի ժամ առաջ և այնտեղ մի մանրակրկիտ մշակված ծես էր կատարում:

– Ի՛նչ ծես:

– Նա վերցնում էր գնդակը և այն դանդաղ գետնին խփելով՝ երկայնքով և լայնքով անցնում էր ողջ խաղահրապար-

րակը՝ ամբողջ ժամանակ ներքև նայելով: Ինչ ես կարծում, ինչո՞ւ էր նա այդ անում: Նա, գնդակով խփելով, ստուգում էր խաղահրապարակի յուրաքանչյուր սանտիմետրը: Յուրաքանչյուր սանտիմետրը, Արթուր, որպեսզի նրա մակերևույթին հայտնաբերի բոլոր ամենաչնչին թերություններն ու անհարթությունները: Նա ցանկանում էր համոզված լինել, որ խաղի յուրաքանչյուր ակնթարթի յուրաքանչյուր անգամ գետնին խփվելուց հետո գնդակը հետ կթռչի ուղիղ նրա ձեռքը, այլ ոչ նրա ձեռքի մոտով կամ ուրիշի ձեռքը:

– Յուրաքանչյուր խաղից առաջ: Յուրաքանչյուր խաղահրապարակի յուրաքանչյուր սանտիմետրը: Անհավատալի է:

– Դու է՛լ ես այդպես կարծում: Անհավատալի է թվում, որ տարեկան մի քանի միլիոն դոլար վաստակող մարդը ժամերով քայլում է խաղահրապարակով և գնդակը խփում գետնին: Ընդ որում նա անում է հենց այն, ինչ ուրիշ ոչ ոք չի անում: Նրա հաջողության գաղտնիքն այն է, որ նա անում էր այն, ինչ ուրիշները չէին անում: Լարի Բյորդը չունեւր ոչ մի այնպիսի հմտություն, որն ավելի լավը լիներ, քան NBA-ի մյուս խաղացողներինը՝ բացի մեկից՝ նետումների արտակարգ վստահելիությունից: Որպես ցատկող նա լիզայի խաղացողների երրորդ հարյուրյակի մեջտեղներում էր, որպես վազող երկրորդ հարյուրյակի մեջտեղներում: Նա առաջատար չէր ոչ մի ցուցանիշով: Եվ այնուամենայնիվ, նա համարվում է լավագույն խաղացողներից մեկը բասկետբոլի ողջ պատմության մեջ: Այսինքն՝ նա, – շարունակեց Ջոնաթանը, – աշխատում էր մյուս բոլորից ավելի լարված և ավելի խելոք և հասավ այնպիսի հաջողության, որին չեն հասել ի բնե ավելի շնորհալի շատ խաղացողներ: Ասում են, որ նա ամեն օր երեք հարյուրից ոչ պակաս տուգանային նետում էր անում:

– Եվ Դուք ասում եք՝ Նա այդ անում էր Նաև այն ժամանակ, երբ փառքի գագաթնակետին էր: Այն ժամանակ, երբ կարող էր Նստել բազմոցին և պարկերով զեֆիր ուտել: Նա կարող էր խաղալ առանց լարվելու, բայց Նա այդ չէր անում:

– Հենց այդպես: Նա յուրաքանչյուր խաղի վերաբերում էր ինչպես ամենաառաջինին, օգտագործում էր մարզվելու յուրաքանչյուր հնարավորություն, անգամ երբ մրցակիցն այնպիսին էր, որ Նրան կարելի էր հաղթել «մի ձեռքով»:

– Տպավորիչ է: Դե՛, լավ, իսկ ո՞րն է երկրորդ օրինակը, պարո՞ն Հ.:

– Նույնպես սպորտի բնագավառից է: Հիշում եմ՝ ես քո հագին «Նյու Յորք Յանկիզ»-ի շապիկ եմ տեսել: Դու Նրանց երկրպագո՞ւն ես:

– Ես գնում եմ Նրանց խաղերին ամեն անգամ, երբ հնարավոր է լինում:

– Այդ դեպքում քեզ երևի հայտնի է քեթչեր* Խորխե Պոսադան:

Արթուրը գլխով արեց:

Երբ Խորխեն պատանի էր, Նրա հայրը՝ Խորխե Լյուիսը, հարցրեց Նրան, թե Նա ուզում է արդյոք խաղալ բեյսբոլի առաջատար լիգաներում: Խորխե Լյուիսը խաղացել էր Կուբայի օլիմպիական հավաքականում, իսկ հետո եղել էր «Կոլորադո Ռոքիզ»-ի մարզիչն ու խաղացողներ ընտրողը, այնպես որ Նա բեյսբոլի մասին գիտեր ամեն ինչ:

«Այո՛, հայրի՛կ, ես ուզում եմ պրոֆեսիոնալ բեյսբոլիստ դառնալ և խաղալ առաջատար լիգաների թիմերում», – պատասխանեց Խորխե Կրտսերը:

* Քեթչերը բեյսբոլի կարևորագույն խաղացողներից մեկն է: Խաղի կանոնների և տերմինների մասին ավելի մանրամասն կարելի է իմանալ <http://ru.wikipedia.org/wiki/Бейсбол-иг> (ռուս. հրատ. խմբ. ծան.):

«Լավ, տղան: Այդ դեպքում դու վաղվանից քեթչեր կդառնաս»:

«Հայրիկ, ախր ես երկրորդ հենակետի խաղացող եմ», – բողոքեց որդին: Նրան շատ էր դուր գալիս այդ խաղային դիրքը, և նա երկար հորդորում էր հորը իրեն թողնել այդ դիրքում, սակայն հայրն անդդովելի էր:

«Եթե դու ուզում ես երբևէ գլխավոր լիգաներից մեկի պրոֆեսիոնալ դառնալ, դու պիտի խաղաս քեթչերի դիրքում: Ես գիտեմ՝ ինչ եմ ասում»:

Խորխեն ստիպված էր համակերպվել դրան և հաջորդ օրը քեթչեր դարձավ: Բայց այն թիմի տնօրենին, որում Խորխեն այն ժամանակ խաղում էր, քեթչերներ պետք չէին, և նա Խորխենին հանեց թիմից: Նա հարկադրված էր ուրիշ թիմ փնտրել: Նրան դժվարությամբ հաջողվեց մի թիմ գտնել, որը համաձայնեց վերցնել Նրան որպես պահեստայինի: Մի քանի ամիս անց, երբ հիմնական քեթչերը վնասվածք ստացավ, Խորխեն խաղադաշտ դուրս եկավ: Նա այնքան էլ լավ չխաղաց, բայց որոշ նախադրյալներ ցուցաբերեց, և թիմի տնօրենը ասաց Նրան, որ Նրա հետ կպարապեն, որպեսզի վարձացնեն դրանք: Այդ խաղի հաջորդ օրը Խորխեն կուխը հարցրեց որդուն, թե նա առաջվա պես ուզում է արդյոք պրոֆեսիոնալ դառնալ, և որդին ասաց, որ ուզում է:

«Լավ, այդ դեպքում վաղվանից դու կսկսես գնդակը մականով հետ մղել ձախից»:

Խորխեն Կրոստերը նորից սկսեց վիճել. «Ախր ես աջիկ եմ, հայրիկ»:

«Եթե դու ուզում ես բարձունքներ նվաճել, դու պիտի այնպիսի քեթչեր դառնաս, որը հարձակման ժամանակ հարվածողի դիրքում կարող է երկու կողմից էլ հետ մղել գնդակը»:

Խորխեն դարձյալ ստիպված եղավ համաձայնել: Նա սկսեց գնդակը հետ մղել ձախից և կարողացավ գնդակին

դիպչել միայն տասնվեց վրիպումից հետո (ինչպես ինքն է ասել, հայրն ասել է՝ քսաներեք վրիպումից հետո):

1998 թվականի խաղաշրջանում Խորխեն հետ մղեց տասնինը հոմ ռան*, որոնցից տասնյոթը՝ ձախից հարվածով: 2000 թվականին նա մի խաղում հետ մղեց հոմ ռաները և՛ աջից, և՛ ձախից: Նույն տարին նա խաղաշրջանի ընթացքում քսանութ հոմ ռան հետ մղեց, ինչպես նաև հոմ ռան արեց բոլոր աստղերի մրցամարտում՝ դառնալով հինգերորդ խաղացողը, որը կարողացավ անել այդ: 2003 թվականին նա նորից բոլոր աստղերի մրցամարտում հետ մղեց հոմ ռանը և ստորագրեց հիսունմեկ միլիոն դոլարի պայմանագիր: 2003 թվականի խաղաշրջանում նա հետ մղեց երեսուն հոմ ռան՝ կրկնելով հարվածող քեթչերի ռեկորդը լիգայում:

– Ես կարծես թե գիտեմ՝ ինչու, – ասաց Արթուրը: – Որովհետև նա անում էր այն, ինչ անհաջողակ խաղացողները չեն ուզում անել:

– Հենց այդպես: Նա քեթչեր դարձավ, երբ մտածում էր, որ իր մասնագիտացումը երկրորդ հենակետի խաղացողն է: Նա սովորեց ձախ ձեռքով հետ մղել գնդակը, թեև աջիկ էր: Հաջողակ դառնալու համար նա ինչ-որ բան զոհաբերում էր, ինչը չեն ուզում անել անհաջողակները:

– Շատ շնորհակալ եմ պատմության համար, պարոն Հ.: Ես առաջվա պես մտածում եմ, թե ինչպես կարող եմ այդ ամենը կիրառել իմ կյանքում: Բայց ես մի մտավայտություն ունեմ: Այդ վեֆիրային գիտափորձում Դուք և մյուս երեխաները չորսից վեց տարեկան էիք, և այն, թե նրանք ուտում էին վեֆիրը, թե ոչ, ինչպես հետո պարզվեց, նրանց հետագա հա-

* Հոմ ռանը բեյսբոլում յուրահատուկ հարված է, երբ գնդակը թռչում է ամբողջ խաղադաշտի վրայով և առանց գետնին դիպչելու դուրս է գալիս դաշտի սահմաններից (թարգմ. ծան.):

ջողակության նշան էր: Իսկ ի՞նչ է լինում այն երեխաներին (դէ, և ինձ նման մեծերին), որոնք Վեֆիր ուտողներ են դուրս գալիս: Կարող ենք արդյոք մենք հաջողակ մարդիկ դառնալ, թե՛ մենք ամբողջ կյանքում դատապարտված ենք ուտելու Վեֆիրի ցանկացած կտոր, հենց որ այն մեր ձեռքն է ընկնում:

— Եթե ես այդպես մտածեի, Արթուր, ես այս բոլոր պատմությունները չէի պատմի քեզ: Իհարկե, Վեֆիրին ընդդիմանալը ավելի հեշտ է այն մեծահասակների համար, որոնք կարողացել են դա անել երեխա ժամանակ և մշտապես արել են դա մեծ տարիքում: Ճիշտ այդպես էլ՝ Նրանց համար, ում ձեռքերը հավասարապես վարձացած են (այդպիսի մարդկանց անվանում են «ամբիդեկստերներ»), գնդակին ցանկացած ձեռքով հարվածելը ավելի հեշտ է, քան Նրանց համար, ովքեր ծնվել են աջիկ կամ ձախիկ: Իրականում հաջողությունը կախված է ոչ թե քո անցյալից կամ այժմյան հանգամանքներից, այլ քո ցանկությունից՝ անելու այն, ինչ պահանջվում է հաջողության հասնելու համար, և այն օրը, երբ դու կսկսես գործել, որպեսզի իրականացնես այդ ցանկությունը, կդառնա քո առաջին քայլը դեպի հաջողությունը: Այս ամբողջի մեջ առանցքային բառը «հիմա» բառն է:

— Դա լավ նորություն է, պարոն Հ.: Իմ հետագա հաջողությունը որոշվում է ոչ թե անցյալով, այլ նրանով, ինչ ես ուզում եմ անել այսօր, հիմա:

— Այո՛, Արթուր: Դու պիտի քեզ միայն մեկ հարց տաս. «Այսօր ես ի՞նչ եմ ցանկանում անել, որպեսզի վաղը հաջողակ դառնամ»:

— Ես բավականին շատ մտածելու բան ունեմ, պարոն Հ.: Դուք վաղը թոշում եք Բուենոս Այրես, չէ՞:

— Այո՛ և կվերադառնամ հինգ օր հետո: Հուսով եմ՝ այդքան ժամանակը բավական է չէ՞ խորհրդածելու համար:

Այդ երեկո Արթուրն իր ծոցատետրում գրեց.

✓ Հաջողությունը կախված չէ նրանից, թե ես անցյալում Վեֆիրն ուտող եմ եղել, թե ընդդիմացել եմ նրան: Հաջողությունը կախված է նրանից, ինչ որ ես այսօր ցանկանում եմ անել, որպեսզի վաղը հաջողակ դառնամ:

Արթուրը հայացքը գցեց պահարանիկին դրված Վեֆիրի չորս կտորներին: Այսօր ինքը կկարողանար ուտել արդեն ութ կտոր: Պարոն Հ. -ի վերադարձին ինքը, եթե դրանք չուտի, կունենա... ութ, տասնվեց, երեսուներկու, վաթսուներորս, հարյուր քսանութ... հարյուր քսանութ կտոր Վեֆիր: Երևի այդպիսի քանակություն հավաքելու համար պետք կլինի մի քանի փաթեթ Վեֆիր էլ գնել:

Արթուրը հանեց դրամապանակը: Դրամը հաշվելով՝ նա վարմացավ: Աշխատավարձի նախօրյակին նա համարյա 200 դոլար ուներ: Ինչպե՞ս էր դա պատահել: Արդեն շատ տարիներ աշխատավարձից առաջ նա դրամապանակում կարողանում էր գտնել առավելագույնը մի տասանոց կամ քսանանոց, իսկ երբեմն՝ ընդամենը մի քանի մետաղադրամ: Այն հարցը, թե ուր է անհետանում դրամը, նրան վաղուց էր հուզում, բայց պատասխանը նա այդպես էլ չէր գտել: Հիմա այդ հանելուկին ավելացավ ևս մեկը. ինչո՞ւ այս անգամ դրամը ոչ մի տեղ «չի անհետացել»:

Նա որոշեց, որ այդ հարցերը պատասխան են պահանջում: Նա դեպի իրեն քաշեց ծոցատետրը և սկսեց ցուցակ կազմել.

✓ Տնտեսում տանը սնվելով՝ 70 դոլ.

Ամբողջ շաբաթ Արթուրը բաց չէր թողել էսպերանցայի պատրաստած ոչ մի ճաշ և ընթրիք: Տանը նա ավելի շատ, շատ ավելի շատ ժամանակ էր անցկացնում: Ամբողջ հինգ տարի նա մի աշխատանք ուներ, որի ժամակարգը նախատեսում էր օրական երեք անվճար (և միանգամայն որակյալ, գրեթե գորմանի) հացկերույթ, բայց դրանով հանդերձ նա հաջողեցնում էր օրվա ընթացքում միջինը երկու անգամ արագ սնունդ ուտել: Եթե նա, տանը սնվելով, ամեն շաբաթ 70 դոլար խնայեր, մեկ տարում խնայած կլիներ 3640 դոլար: Այդպիսի գումար նրա ձեռքում չէր եղել այն պահից, երբ նա արել էր առաջին մոծոմը՝ իր արտակարգ «Կորվետի» համար:

✓ Տնտեսում բարերում՝ 50 դոլ.

Արթուրը շատ խմելու սիրահարների թվին չէր պատկանում, բայց սովորություն ուներ շաբաթը մեկ-երկու անգամ ակումբ մտնելու: Մի երկու բաժակը և թեյավճարը մի 20 դոլար ստացվում էին, բացի դրանից՝ նա միշտ խմիչք էր վերցնում էլի ինչ-որ մեկի՝ ընկերոջ կամ որևէ սիրունիկի համար: Այդ շաբաթ նա այնքան էր վբաղված Վեֆիրի մասին խորհրդածություններով, որ մոռացել էր բարի մասին և 50 դոլար խնայել՝ առանց որևէ ջանք գործադրելու: Եթե նա այդպես աներ ամեն շաբաթ, տարվա վերջին կուտակած կլիներ 2600 դոլար:

✓ Տևտեսում պոկերում՝ 50 դոլ.

Հինգշաբթի օրը Արթուրն այնպես էր տարվել պարոն Հ.-ի համակարգչով համացանցում վեֆիրային գիտափորձի մասին տեղեկատվություն որոնելով, որ լրիվ մոռացել էր խաղի մասին: Արթուրը պոկեր վատ չէր խաղում, համենայն դեպս, խոշոր գումարներ տանուլ չէր տալիս, ինչպես նրա որոշ խաղընկերներ, սակայն ինքն իրեն խաբում էր, երբ համոզում էր իրեն, որ ինքը միշտ հաղթում է: Խաղասեղանի մոտ նստելիս հարյուր դոլար ունենալով՝ նա երբեմն գնում էր երկու հարյուրով, իսկ երբեմն՝ դատարկ գրպանով: Նրա խաղը նրան միջին հաշվով շաբաթական 50 դոլարի կորուստ էր բերում:

* * *

Այդպիսով այդ շաբաթ Արթուրը խնայել էր 70 դոլար սննդի մեջ և 50-ական՝ խմիչքի և խաղի մեջ: Ընդամենը ստացվում էր 170, իսկ անցյալ շաբաթվա վերջին, որքան Արթուրը հիշում էր, իր մոտ մնացել էր 30 դոլար: Այդ շաբաթվա ամենամեծ ծախսը 1 դոլար 77 սենթն էր մի փաթեթ վեֆիրի համար:

Իսկ եթե ինքն այդքան դրամ խնայեր ամեն շաբաթ: Որքանով է այդ հնարավոր: Հաստատ հնարավոր է. չէ՞ որ ինքը իենց նոր է արել այդ: Բայց որքանով է ամեն շաբաթ այդքան խնայելը իրականանալի:

Օրինակ՝ միշտ տանը սնվելը լիովին հնարավոր է: Նույնիսկ եթե ինքը նշանակված ժամին չգա, խոհանոցը իր համար միշտ բաց է: Երկու թոպեում կարելի է որևէ բան տաքացնել կամ մեծ սենդվիչ սարքել: Ինչ իմաստ ունի մի քանի տաս-



Նյակ րոպե հատկացնել արագ սննդին, եթե տանը իրեն միշտ գերազանց ուտելիք է սպասվում:

Այսինքն՝ շաբաթական 70 և տարեկան 3640 դոլար խնայելը միանգամայն իրատեսական ծրագիր է:

Լավ, իսկ խմիչքի 50 դոլարը: Իհարկե, ժամանակ առ ժամանակ կարելի է բար մտնել, բայց եթե ավելի հազվադեպ այնտեղ գնա, ընկերներին թույլ տա վճարել իրենց համար և դադարեցնի կանանց համար կոկտեյլներ պատվիրելով Նրանց վրա տպավորություն թողնելու այդ միամիտ փորձերը, հեշտությամբ կարող է շաբաթը 30 դոլար խնայել, որ մեկ տարում կլինի 1560 դոլար:

Հիմա՝ պոկերը: Արթուրին այդ խաղը դուր էր գալիս, նրա համար դա թեթևանալու լավ միջոց և մեծ զվարճանք էր: Նա չէր ցանկանում դրանից ամբողջովին հրաժարվել: Բայց ինչ կլինի, եթե խաղալու գնա երկու անգամ պակաս: Այդ դեպքում ինքը մեկ տարում 1300 դոլար կխնայի:

Այսպիսով՝ կարելի է հանրագումարի բերել.

Տնտեսում սննդի մեջ՝	տարեկան 3640 դոլար
Տնտեսում բարերում՝	տարեկան 1560 դոլար
Տնտեսում պոկերում՝	տարեկան 1300 դոլար
Ընդամենը՝	տարեկան 6500 դոլար

Արթուրը տարվեց հաշվումներով և որոշեց նախքան ծոցատետրը մի կողմ դնելը մի բան էլ հաշվել: Նա հաշվեց իր գնած փաթեթում եղած զեֆիրները: Այնտեղ 66 կտոր կար: Մեկ տարում խնայած դրամով նա փաթեթը 1,77-ով կարող էր գնել 3672 փաթեթ, այսինքն՝ 242352 կտոր զեֆիր:

Արթուրի գլուխը լի էր մտքերով, երբ նա պառկում էր քնելու, և այդ մտքերի մեջ ամենագլխավորը պարոն Հ.-ի հավաստիացումներն էին, որ Արթուրն ամենսին դատապարտված չէ անհաջողակ մարդու կյանքի: Նա այդ ինչպես ասաց.

✓ Հաջողությունը կախված չէ քո անցյալից կամ ներկայից: Հաջողությունը սկսվում է այն ժամանակ, երբ դու սկսում ես ցանկանալ անել այն, ինչ անհաջողակ մարդիկ չեն ցանկանում անել:

* * *

Հաջորդ օրը Արթուրը գնաց գրենական պիտույքների մոտակա խանութը և սպիտակ պլաստիկ գրատախտակ ու մի քանի մարբեր գնեց: Գրատախտակը նա կախեց իր սենյակում և նրա վրա գրեց այն ամենը, ինչ իմացել էր անցյալ շաբաթվա ընթացքում.

✓ Մի՛ կեր վեֆիրը անմիջապես, հենց որ այն հայտնվում է քո ձեռքում: Սպասի՛ր այն պահին, երբ ավելի շատ վեֆիր կունենաս:

✓ Հաջողակ մարդիկ միշտ կատարում են իրենց խոստումները:

- ✓ Ամեն օր կրկնապատկվող 1 դոլարը երեսուն օր հետո կդառնա 500 միլիոն դոլար:
- ✓ Քո ուզածը մարդկանցից ստանալու համար պետք է նրանց մեջ քեզ օգնելու ցանկություն և վստահություն առաջացնել:
- ✓ Այն բանի լավագույն եղանակը, որ մարդկանց ստիպես անել քո ուզածը, նրանց համոզելն է:
- ✓ Հաջողակ մարդիկ ուզում են անել այն, ինչ որ անհաջողակները չեն ուզում անել:
- ✓ Հաջողությունը կախված չէ քո անցյալից կամ ներկայից: Այն սկսվում է, երբ որ դու սկսում ես ուզել անել այն, ինչ որ անհաջողակ մարդիկ չեն ուզում անել:

Ներքևում նա մի հարց գրեց.

- ✓ Ի՞նչ եմ ես ուզում անել այսօր, որպեսզի վաղը հաջողակ դառնամ:

Ապա գրեց այդ հարցի մի բանի պատասխան.

- ✓ Մնվել տանը:
- ✓ Ավելի քիչ դրամ ծախսել բարում:
- ✓ Պոկեր խաղալ ամիսը երկու անգամ և ոչ թե ամեն շաբաթ:
- ✓ Ատածել երկարաժամկետ հեռանկարի մասին:

5

ՋԵՖԻՐԻ ԱՎԵԼԱՅՈՒՄԸ**Երեսուն վայրկյանի կանոնի պահպանումը**

Արթուրը գլխավորում էր հերթի կանգնած լիմուզինների շարքը, երբ Ջոնաթան Համբերը վերադարձավ Բուենոս Այրեսից: Նա դուրս թռավ մեքենայից, որպեսզի վերցնի իր պետի ուղեբեռը:

– Բարի գալուստ տուն, պարոն Հ.: Ինչպե՞ս անցավ ուղևորությունը: Արգենտինացիները հո Ձեզ շատ չէին նեղացնում: Ձեզ հաջողվեց տանգո պարել:

– Ողջո՞յն, Արթուր: Բուենոս Այրեսում ամեն ինչ հրաշալի է: շնորհակալություն, որ հարցնում ես: Պարերի մեջ վարպետանալ այս անգամ ինձ չհաջողվեց: Դու գիտես՝ արգենտինացիները հիմա ծանր ժամանակներ են ապրում: Պարզվում է, որ վեֆիրի սկզբունքը կիրառելի է ոչ միայն մարդկանց, այլև ամբողջ երկրների նկատմամբ:

– Ինչպե՞ս թե, պարոն Հ.:

– Հասկանո՞ւմ ես, Արգենտինան ամենահարուստ երկրներից մեկն է բնական պաշարների առումով: Դրանով հանդերձ այժմ այդ երկիրը սնանկացման եզրին է: Մինչդեռ շատ տարիներ առաջնա աշխարհում մեծությամբ ութերորդ տնտեսությունն է ունեցել: Հիմա նրանք վատ վիճակում են: Իհարկե, ոչ այնքան վատ, որքան Կուբան կամ Հաիթին, բայց շատ վատ:

– Ինչո՞ւ է այդպես պատահել:

– Դա բարդ հարց է: Կարելի է ասել, որ դրա պատճառները շատ են: Առաջինը կոռուպցիան է կառավարության մեջ

(Ճիշտ է, նրանք բոլորովին վերջերս նախագահ են ընտրել, որը խոստանում է պայքարել դրա դեմ): Երկրորդը վատ պլանավորումն է: Երրորդը ավդակների բացակայությունն է մարդկանց համար (որոնք դեռ նաև բողոքում են, որ իրենց առաջնորդները իրենց թևաթափ են անում): Սակայն երկի ամենագլխավորն այն է, որ նրանք ծախսում էին ավելին, քան արտադրում էին, իսկ դա զեֆիրը չափավանց շուտ ուտելու հստակ օրինակ է: Նայիր, օրինակ, ճապոնիային, Սինգապուրին, Մալայզիային կամ Հարավային Կորեային: Նրանց տնտեսական վարգացումը շատ ավելի արագ է տեղի ունենում, քան Լատինական Ամերիկայի շատ երկրներինը:

— Իսկ ի՞նչն է դրա պատճառը:

— Պատճառը դարձյալ նույնն է. նրանք չեն ուտում զեֆիրը, հենց որ այն ձեռքներն է ընկնում: Դրա համար էլ նրանք շատ զեֆիր ունեն: Դու գիտես, Արթուր, որ ես կուբայական արմատներ ունեմ և շատ-շատ եմ համակրում լատինաամերիկացիներին: Նրանք շատ լավ մարդիկ են և ունեն բոլոր հիմքերը հաջողակ լինելու համար: Նրանց ձեռքերում այժմ կենտրոնացված է աշխարհի բոլոր պաշարների մոտ երեսունհինգ տոկոսը, և դրա հետ մեկտեղ նրանց արտադրանքը կապում է համաշխարհային ընդամենը ինը տոկոսը: Դա պետք է փոխել: Իմ կյանքի նպատակներից մեկը ես համարում եմ նրանց օգնություն ցույց տալը վարգացման և հաջողության համեմելու գործում: Մասնավորապես, համացանցը կարող է մեծապես օգնել Լատինական Ամերիկային՝ հաղթահարելու դժվարին ժամանակները: Բացառությամբ Կուբայի, որտեղ համացանցից օգտվելը սովորական մարդկանց արգելված է՝ ցանցի օգտագործումը Լատինական Ամերիկայում բոլոր կերպով աճում է:

— Պարոն Հ., Դուք հանձար եք, — ասաց Արթուրը:

– Ամենակին, Արթուր: Դա պարզապես առողջ դատողություն է և ուշադիր ընթերցում:

– Կարող եմ մի հարց էլ տալ: Ասիայի բնակիչներն ավելի խելացի են, քան լատինաամերիկացիները:

– Ընդհանուր առմամբ երևի ո՛չ: Եվ մեկ, և՛ մյուս տեղում խիստ խելացի մարդիկ կան: Կարծում եմ՝ հարցն ավելի շուտ մշակութային առանձնահատկությունների հետ է կապված:

– Ենթադրում եմ, պարոն Հ., որ այդ մշակույթների տարբերությունը տարբերություն է Վեֆիրը ուտողների և Վեֆիրին ընդդիմացողների միջև:

– Ապրես, Արթուր, դու կես խոսքից հասկանում ես:

– Շնորհակալություն, պարոն Հ.: Ի դեպ, Դուք հիշում եք, որ դեռ վաղուց ինձ թույլ էիք տվել օգտվել Ձեր համակարգչից:

– Իհարկե, հիշում եմ. իսկ ինչո՞ւ ես դու հարցնում այդ մասին:

– Որովհետև քանի դեռ Դուք այստեղ չէիք, ես նրանով աշխատում էի: Իսկ հիմա հարցրի, քանի որ վստահ չե՞ի արդյոք Ձեր առաջարկությունն ուժի մեջ է այսքան ժամանակ անցնելուց հետո:

– Որքան հիշում եմ, ես քեզ ասել եմ, որ դու կարող ես օգտվել իմ համակարգչից միշտ, երբ ես տանը չեմ՝ պայմանով, որ դրան պատասխանատվությամբ վերաբերվես: Այդպես է:

– Այո, պարոն Հ.:

– Դու այն պրոնկագրություն որոնելու համար չե՞մ օգտագործել:

– Ո՛չ, պարոն Հ.:

– Իսկ մոլախաղերի՞ համար:

– Ո՛չ:

– Կեղծ վարկային քարտերով ապրանքներ պատվիրելո՞ւ համար:

– Այդ ինչե՞ր եք ասում, պարոն Հ.:

– Այդ դեպքում ես կարող եմ համարել, որ դու համակարգիչը պատասխանատվությամբ ես օգտագործել, ինչպես որ մենք պայմանավորվել էինք: Այնպես որ կարող ես շարունակել օգտվել նրանից նույն պայմաններով:

– Շնորհակալություն, պարոն Հ.: Իսկ... Իսկ Դուք չե՞ք ուզում հարցնել ինձ, թե ես այն ինչի համար եմ օգտագործել:

– Ո՛հ, Արթուր, ես քեզ վստահում եմ. կարծում եմ՝ դու ինքդ կասես ինձ, եթե ուզես: Ինձ ուրախացնում է արդեն այն, որ դու հետաքրքրություն ես հանդես բերել տեղեկատվական տեխնոլոգիաների նկատմամբ:

– Ես շատ հետաքրքիր բաներ գտա:

– Դու հարցեր ունես ինձ: Իմ ուղեւորությունից առաջ դու հարցնում էիր մարդկանց՝ Վեֆիրին ընդդիմանալու կարողությունների մասին: Այդ թեմայով հարցեր մնացել են:

– Ես կուզեի, որ Դուք էլի որևէ ոգևորիչ բան պատմեիք:

– Ես պատմել եմ քեզ, որ իմ հայրը սովորում էր Սթենֆորդում (հենց դրա շնորհիվ էլ ես ներգրավվեցի Վեֆիրային գիտափորձի մեջ), բայց ես երբեք չեմ ասել քեզ, թե ինչով ավարտվեց նրա ուսումը, և նրա համար ինչ էր նշանակում դիպլոմ ստանալը: Ապրելով Կուբայում՝ նա հաջողակ լրագրող էր, տասնյոթ գրքի հեղինակ և միաժամանակ՝ Ֆիդել Կաստրոյի բացահայտ ընդդիմախոսը:

Երբ նա ստիպված եղավ հեռանալ Կուբայից, նրա գրպանում կոպեկ չկար: Նրա կինը՝ իմ մայրը, հղի էր ինձնով: Գալով Ամերիկա՝ նա հանձն էր առնում ցանկացած աշխատանք, ինչպիսին որ կարողանում էր գտնել: Դրանով հանդերձ նա մի քիչ դրամ էր հետ գցում վաստակած ցանկացած գումարից, ինչքան էլ այն փոքր լիներ: Հասկանալով, որ չի կարողանալու շարունակել լրագրողի կարյերան՝ նա որոշեց փոխել մասնագիտությունը: Նա սկսեց դիմումներ ուղարկել

տարբեր համալսարաններ և ի վերջո կրթաթոշակ ստացավ լավագույններից մեկում՝ Սթենֆորդում: Նա ստիպված էր շարունակել աշխատել, որպեսզի սովորելու հնարավորություն ունենա, բայց նա անձնատուր չէր լինում:

Նա ինձ փոխանցեց իր սկզբունքները: Նա պնդեց, որ ես խնայողական հաշիվ բացեմ, երբ ես տասներեք տարեկանում սկսեցի փող վաստակել թերթեր բաժանելով: Նա նաև պնդեց, որ ես դիմեմ լավագույն համալսարանները, ինչը ես արեցի: Ես բակալավրի և բիվնեսի կառավարման մագիստրոսի աստիճանները ստացա Կոլումբիայի համալսարանում:

Կոլումբիայի համալսարանի ԲԿՄ-ի դիպլոմ ունենալով՝ դժվար չէ լավ աշխատանք գտնել: Ավարտելուց անմիջապես հետո ինձ հրավիրեցին աշխատելու «Քսերոքս»-ում, և ես սկսեցի բավականին լավ վաստակել: Հիշելով, որ հայրս միշտ փող էր հետ գցում ցանկացած աշխատավարձից, նույնիսկ երբ փողը բավարար չէր լինում ուտելիքի համար, ես որոշեցի խնայել յուրաքանչյուր եկամուտի 10 տոկոսը: Ես նաև սկսեցի մասնակցել իմ ընկերության կենսաթոշակային ծրագրին. ինչպես շատ ուրիշ խոշոր կորպորացիաներ, «Քսերոքսը» կրկնապատկում է իր աշխատողների կենսաթոշակային վճարները: Աշխատանքը գրավում էր ինձ, ես բարձրանում էի կարյերայի աստիճաններով, հարմարումսկության զգացում ունեի և համարում էի, որ հասել եմ չափավոր հաջողության:

Մի անգամ ես լսեցի մի համացանցային ընկերության մասին, որն ուներ մեծ հեռանկարներ, բայց և մեծ պրոբլեմներ: Ես ստիպված եղա որոշում ընդունել. մնալ «Քսերոքս»-ում և շարունակել ընթանալ դեպի վեր տանող երկար ճանապարհով կամ էլ համարձակ քայլի դիմել մեծ հաջողության հույսով: Բարեբախտաբար ես «Քսերոքս»-ում բարեկամներ

ունեի, որոնք որոշեցին գնալ ինձ հետ: Մենք գնեցինք «E-xpert Publishing, Inc.»-ը և ստեղծեցինք մի ընկերություն, որը կարողացավ արձագանքել վեբ դիվայնի և համացանցային մարքեթինգի շուկայական մեծ պահանջարկին: Դրանից հետո մենք «Քսերոքս»-ում ղեկավարների և վաճառողների ուսուցման իմ փորձի հիման վրա ընդլայնեցինք մեր գործունեությունը՝ առաջարկելով ուսուցողական դասընթացներ, որոնք մատչելի էին համացանցում:

Գլխավոր միտքը, հանուն որի ես այս մասին քեզ պատմում եմ, Արթուր, այն է, որ «E-xpert Publishing»-ում այդ անել կարող էին հսկայական թվով մարդիկ: Աշխարհում կան կորպորատիվ ուսուցման երևի հազարավոր մենեջերներ, որոնք կարող էին ուսուցման իրենց հմտություններն օգտագործել համացանցում:

– Բայց նրանցից ոչ մեկը դա չարեց, պարոն Հ.:

– Այո՛, մենք առաջինն էինք, Արթուր, բայց երբ արդեն մենք արել էինք այդ, շատերը հայտնվեցին, որ կուլենային նույնը կրկնել:

– Ինչպե՞ս է Ձեզ հաջողվում մնալ առջևում, պարոն Հ.:

– Արթուր, ես ուզում եմ քեզ ցույց տալ մի բան, որը հայրս է տվել ինձ, երբ ես դեռ երեխա էի:

Ջոնաթանը ձեռքն առավ դրամապանակը և նրանից մի քանի անգամ ծալած մի թուղթ հանեց: Նա բացեց այն և կարդաց:

Աֆրիկայում՝ ինչ-որ տեղ, ամեն առավոտ
արթնանում է այծքաղը:

Նա գիտե, որ ինքը պիտի վազի ավելի արագ,
քան հարևան փրայդի ամենաարագավազ ամյուծը,
հակառակ դեպքում իրեն կուտեն:

Աֆրիկայում ինչ-որ տեղ, ամեն առավոտ
արթնանում է ամյուծը:

Նա գիտե, որ ինքը պիտի վազի ավելի արագ,
քան հարևան հոտի ամենադանդաղաշարժ
այծքաղը, հակառակ դեպքում սովից կմեռնի:

Կարևոր չէ, թե ով եք Դուք՝ այծքաղ, թե ամյուծ:

Կարևորն այն է, որ երբ արևը ծագի, Դուք արդեն
ամբողջ թափով վազելիս լինեք:

– Վատ չէ, պարոն Հ. ...

– Այո՛, Արթուր, հենց այդ պատճառով ես այս թերթիկը
մոտս եմ պահում երեսուն տարի: Հենց այդ պատճառով մենք
պատրաստ ենք ամեն օր մեր բոլոր մրցակիցներից արագ
վազելու և շուկայի առաջնագծում մնալու:

– Իսկ ուրիշ ինչն է Ձեզ հաջողակ դարձրել, պարոն Հ.:

– Ուրիշ ինչը: Ուրիշ՝ երեսուն վայրկյանի կանոնի անվե-
րապահ պահպանումը: Ցանկացած մարդ, որը յուրացրել է
և գործնականում կիրառում է այդ կանոնը, ավելի հաջողակ
կլինի, քան ցանկացած ուրիշը, անգամ եթե նրանք ավելի
տաղանդավոր, ավելի խելացի կամ ավելի գեղեցիկ են:

– Այդ ինչ կանոն է, պարոն Հ.:

– Անկախ նրանից, թե ինչով ես դու ապրուստդ վաստակում
քո հաջողության հիմքը փոխհարաբերություններն են մարդ-
կանց հետ: Իսկ մարդիկ որոշում են, թե արժե արդյոք գործ
ունենալ քեզ հետ, շփման առաջին երեսուն վայրկյանների

ընթացքում: Եվ այդ ժամանակամիջոցում դու պիտի նրանց դուր գաս:

– Այսինքն՝ պետք է կանխավ տպավորություն թողնել, կանվեր կենալ գնալ:

– Կարելի է նաև այդպես ասել: Եթե մարդիկ որոշեն, որ դու իրենց դուր ես գալիս, նրանք կսկսեն քեզ հետ կապված ամեն ինչ ընկալել քեզ համար բարենպաստ ոգով: Դու ուրախությունից թռչկոտում ես: Նրանք, ում դու արդեն դուր ես գալիս, կանվանեն դա խանդավառություն: Նրանք, ում դու արդեն դուր չես գալիս, դա կանվանեն ապուշության նշան: Հարցապրույց անցկացնողը, որին դու դուր ես եկել, քո վայելուչ վարվելակերպը կհամարի նրբանկատության և նրբազգացության նշան, իսկ նա, ում դու դուր չես եկել, դրանք կհամարի թուլության և շինծուության նշան: Եթե դու դուր ես գալիս քո տնօրենին, քո ինքնավստահությունը կհամարվի ուժեղ բնավորության դրական գիծ: Եթե դու նրան դուր չես գալիս, ճիշտ նույնպիսի ինքնավստահությունը կհամարվի ինքնագոհության և մեծամտության նշան:

– Եվ այդ ամենը հիմնված կլինի առաջին տպավորության վրա:

– Այո: Մեկի հանճարեղությունը մյուսի ապուշությունն է: Ամեն ինչ կախված է միայն նրանից, թե ինչպես ենք մենք արտացոլվում ուրիշ մարդկանց երևակայության մեջ: Գրավիր նրանց երևակայությունը, և դու կգրավես նրանց սիրտը: Երեսուն վայրկյանի կանոնը բիզնեսի խիստ պահանջ է, բայց այնպիսի պահանջ, որից դու գոհ կմնաս: Կատարիր այն, և այն կծառայի քեզ:

– Շնորհակալություն, պարոն Հ.: Ձեզ հետ խոսելով՝ սկսում ես նորովի նայել շատ բաների:

– Որոշ փորձագետներ պարզել են, որ ֆինանսական հաջողության քսան տոկոսը հիմնված է մարդու հմտություննե-

րի, նրա տաղանդի և գիտելիքների վրա: Իսկ ութսուն տոկոսը հիմնված է մարդկանց հետ շփվելու հմտությունների, նրանց հետ կապ հաստատելու և նրանց վստահությունն ու հարգանքը շահելու կարողության վրա: Երբ դու աշխատանքի ընդունվելիս մասնակցում ես հարցազրույցի, փորձում ես պաշտոնի բարձրացում ստանալ, ապրանք կամ ծառայություն ես վաճառում, որքան լավ ես շփվում ուրիշ մարդկանց հետ, այնքան մեծ է հավանականությունը, որ նրանցից կստանաս այն, ինչ ուզում ես:

– Հիմա ես հասկանում եմ, պարո՛ն Հ., թե ինչու է հաճախ պատահում, որ որոշ մարդիկ ասում են, թե իբր իրենք խելացի և բանիմաց են, իսկ ես նրանց չեմ հավատում: Այդպես է լինում այն պատճառով, որ նրանք իրենց կոպիտ, անբարեհամբույր, անքաղաքավարի են պահում: Իսկ հաճախ հակառակն է լինում. մարդուն ոչ մի հարց չտալով՝ ես հավատում եմ, որ նրա հետ շատ բաների մասին կարելի է խոսել:

– Որովհետև նա քեզ դո՛ր է գալիս:

– Այո՛, այդ պատճառով: Եվ որքան էլ որ մեզ համոզեն, որ չի կարելի մարդկանց մասին դատել առաջին տպավորությամբ, իսկ գրքերի մասին՝ կապմով, ես կարծում եմ, որ մենք այդ անում ենք մշտապես:

– Իհարկե, մենք այդպես ենք վարվում, և իմաստուն կլինի պարզապես ընդունել այդ փաստը: Հիմա, երբ մինչև տուն հասնելը շատ քիչ է մնացել, ես ուզում եմ ևս մեկ օրինակով քեզ ցույց տալ, թե ինչու եմ ասում, որ մարդը, անկախ իր նախկին վարքից կամ անբարենպաստ հանգամանքներից, կարող է հաջողակ դառնալ:

– Ես համակ ուշադրություն եմ, պարո՛ն Հ.:

– Մի թերթեր վաճառող կար, որը սկսել էր նրանից, որ դրանք վաճառում էր Կարակասի մերձակայքի երկաթուղային

կայարաններում: Վենեսուելայում թերթ վաճառելը բոլորովին էլ շլացնող կամ լավ վարձատրվող պաշտոն չէ, այնպես չէ: Ահա ուրեմն այդ մարդը (նրա ավգանունը դե Արմաս էր, եթե դու ցանկանաս առցանց տեղեկատվություն ստանալ) վերջերս իր հրատարակչական կայսրությունը վաճառեց մի իսպանական կորպորացիայի մի քանի հարյուր միլիոն դոլարով: Կարո՞ղ ես այդպիսի բան պատկերացնել, Արթուր: Նա աղքատներից աղքատն էր, իսկ դարձավ հարուստներից հարուստը: Եվ նա, ինչպես կարող ես կռահել, վեֆիրը չէր ուտում: Նա իր ունեցած ցանկացած եկամուտի մի մասը հետ էր գցում, եթե նույնիսկ այն պղնձադրամների ձևով էր լինում: Դրամ հավաքելով՝ նա գնեց թերթերի առաջին ցուցավախանակը, ապա՝ երկրորդը, երրորդը և այդպես շարունակ:

– Ես խնդրեցի որևէ ոգևորիչ բան պատմել, և Դուք դա փայլուն կերպով արեցիք: Շատ շնորհակալ եմ:

– Ուրախ եմ, որ կարող եմ օգնել քեզ:

– Եթե առաջիկա մի քանի ժամը ես Ձեզ պետք չեմ լինելու, կույժի քաղաք գնալ և գալ. պետք է մի քանի տեղ մտնել:

– Ես ոչ մի ուղևորություն չեմ նախատեսում: Այնպես որ մինչև վաղը, մինչև առավոտ:

* * *

Արթուրն իջեցրեց Ջոնաթան Համբերին և գնաց բանկ: Այնտեղ նա խնայողական հաշիվ բացեց և մուտքագրեց 350 դոլար՝ վերջին երկու շաբաթում իր մոտ հավաքված դրամը: Մինչև հաջորդ աշխատավարձը երկու օր կար, բայց Արթուրը մոտը մնացած 50 դոլարով կարող էր առանց պորբլեմների ապրել այդ երկու օրը: Հետո նա գնաց գրադարան, որտեղ նախապես պատվիրել էր «Ինչպես ողջ մնալ պիրանիանե-

րի մեջ» («How to Survive Among Piranhas») գիրքը: Արթուրը հավատում էր պարոն Հ.-ի ասածին, որ պետք է շարունակ կարդալ ոգեշնչող գրքեր, լսել ոգեշնչող սկավառակներ և նախել ոգեշնչող տեսաերիվներ: Այդ պատճառով նա ծրագրել էր առաջիկա շաբաթավերջին որևէ ոգեշնչող բան կարդալ: Նա նաև ծրագրել էր մտնել բար և որևէ բան խմել, բայց մեկ ըմպանակից ոչ ապելի, եթե նույնիսկ ընկերներից մեկնումեկը վճարի: Եվ մեկ էլ նա պատրաստվում էր հարմար պահ գտնելու, երբ պարոն Հ.-ի համակարգիչն ազատ կլիներ, որպեսզի ապելի շատ տեղեկատվություն ստանար համալսարանների և կարյերայի մասին:

* * *

Երբ Արթուրը գնաց, Ջոնաթան Համբերը սկսեց մտածել համակարգիչների նկատմամբ իր վարորդի մեջ առաջացած հետաքրքրության մասին: Նա որոշեց, որ կարող է պարզապես նրան տալ իր հին դյուրակիր համակարգիչներից մեկը: Ազարակում Wi-Fi ցանց էր գործում, այնպես որ Արթուրը կարող էր օգտվել համացանցից, որտեղ ուզեր: Դա վաղվան չհետաձգելու համար Ջոնաթանը որոշեց համակարգիչն ինքը տանել Արթուրի կողաշենքը, մանավանդ որ ուզում էր այդ անել մինչև վարորդի գալը, որպեսզի իսկական անակնկալ ստացվեր:

Սակայն անակնկալի հանդիպեց առաջին հերթին ինքը՝ Ջոնաթանը, երբ մտավ կողաշենքը և տեսավ այնտեղ կատարված փոփոխությունները՝ սպիտակ գրատախտակը, որի վրա հենց իր բառերն էին գրված և պահարանիկի վրայի Վեֆիրը: Ջեֆիրը դասավորված էր տասներկու շաբթով՝ յուրաքանչյուրում տասը կտոր, և ևս ութը դրված էին դրանց

կողքին: Ջոնաթանն արագ հաշվեց դրանք և հասկացավ, որ Արթուրը կրկնապատկել էր պեֆիրը յոթ օր: Ջոնաթանը ժպտաց և որոշեց ավատ ժամանակ փորձել հաշվել, թե քանիերորդ օրը կողաշենքը բերնեբերան կլցվի պեֆիրով:

Ապա նա շրջվեց և փորձելով ոչ մի բանի չդիպչել՝ դուրս եկավ սենյակից՝ հետը տանելով համակարգիչը: Նա մտածեց, որ ավելի լավ կլինի, եթե Արթուրը չիմանա՝ ինքն ինչ է տեսել նրա սենյակում: Իսկ համակարգիչն ավելի ուշ նրան կարող է տանել ուրիշ որևէ մեկը:

6

ՄՏԱԾՈՂՈՒԹՅԱՆ ԶԵՖԻՐԱՅԻՆ ՏԵՍԱԿԸ

Հետաձգած ձեռքբերման օգուտները

Մի շաբաթ անց Արթուրը նոր զբաղմունք գտավ՝ զեֆիրը վերադարձնել հանրախանութները: Այդ մթերքի կրկնապատկմանը նվիրված նրա տնային փորձը չափավանց մեծածավալ էր նրա սենյակի համար և չափավանց թանկ: Տասնչորս օր հետո նրա սենյակում 8200 կտոր զեֆիր կար: Բարեբախտաբար, ինչ-որ պահի նա գլխի ընկավ, որ պետք չէ բացել փաթեթները, այնպես որ հիմա կարող էր գնած 125-ից հարյուրից ավելին վերադարձնել:

Չնայած նա իրեն մի քիչ հիմար վիճակում էր պզում, երբ բեռնախցիկը զեֆիրով լցված լիմուզինով մի խանութից մյուսն էր գնում և լսում վաճառողների չարախիսնդ դիտողությունները, բայց միաժամանակ որոշ հպարտություն էր պզում:

- Նա ոչ մի կտոր զեֆիր չէր կերել:
- Նա կարողացել էր տասնչորս օր կատարել փորձը:
- Նա զեֆիրի համար ծախսել էր 225 դոլար, բայց քանի որ փաթեթների մեծ մասը չէր բացել և պահել էր կտրոնները, կարողացել էր վերադարձնել մոտ 200 դոլար: Այդ 200 դոլարը նա տարել էր բանկ, և դա յոթ օրվա ընթացքում նրա երրորդ մուտքագրումն էր իր խնայողական հաշվին:

Ընդհանրապես Արթուրը լի էր զեֆիրի կրկնապատկման փորձը մինչև վերջ՝ մինչև երեսուն օրը լրանալը, շարունակելու

վճռականությամբ, սակայն երբ նրան պարոն Հ.-ի կողմից համակարգիչ բերեցին, նա գտավ այդ անելու պական ծախսատար եղանակ: Էջում տեղադրելով վեֆիրի մեկ նկար՝ նա «պատճենել»-«տեղադրել» գործողությունների միջոցով կարող էր հետևել նրա քանակի աճին, իհարկե, մոնիտորի չափերի շրջանակում: Բացի դրանից՝ նա աղյուսակ կազմեց պարզապես թվերով.

1-ին օր	1
2-րդ օր	2
3-րդ օր	4
4-րդ օր	8
5-րդ օր	16
6-րդ օր	32
7-րդ օր	64
8-րդ օր	128
9-րդ օր	256
10-րդ օր	512
11-րդ օր	1 024
12-րդ օր	2 048
13-րդ օր	4 096
14-րդ օր	8 192
15-րդ օր	16 384
16-րդ օր	32 768
17-րդ օր	65 536
18-րդ օր	131 072
19-րդ օր	262 144
20-րդ օր	524 288
21-րդ օր	1 048 576

22-րդ օր	2 097 152
23-րդ օր	4 194 304
24-րդ օր	8 388 608
25-րդ օր	16 777 216
26-րդ օր	33 554 432
27-րդ օր	67 108 864
28-րդ օր	134 217 728
29-րդ օր	268 435 456
30-րդ օր	536 870 912

Արթուրը նաև սկսեց դասակարգել իր ծանոթներին՝ տարբերակելով Վեֆիրն ուտողներին և Վեֆիրին ընդդիմացողներին: Այդ դասակարգումը շատ բանի վրա լույս սփռեց, և Արթուրը պարզեց, որ իր համակրանքը հակվում է նրանց կողմը, ովքեր ընդդիմանում են Վեֆիր ուտելուն:

Օրինակ՝ նրա ընկեր Պորֆիրիոն հայտնի կնամուլ էր. նրա կողքին ամեն շաբաթնոր «Վեֆիրիկ» էր հայտնվում: Արթուրը վաղուց արդեն նախանձում էր Պորֆիրիոյին. նրա ծանոթներից ոչ մեկն այդքան ընկերուհիներ չունէր: Բայց հիմա նա մտածեց, որ մի հրաշալի կնոջ կգերադասեր մի տասնյակ պատահական ընկերակցուհիներից: Բայց ինչպե՞ս գտնի այդ հրաշալի կնոջը՝ առանց իր վարքագիծը փոխելու: Միաժամանակ շատ կանանց հետ հանդիպելով՝ նա չէր կարող այնքան ժամանակ ծախսել, որքան անհրաժեշտ է լուրջ հարաբերություններ հաստատելու համար: Հնարավոր չէ կուտակել այն Վեֆիրը, որն արդեն կերված է:

Նա մտածում էր նաև իր ընկեր Նիքոլասի մասին: Կանայք նրան ուղղակի պաշտում էին և անվերջ ժամադրում: Բայց նա

մերժում էր նրանց մեծ մասին, և նախկինում Արթուրն այդպիսի պահվածքը խելագարության մի տեսակ էր համարում: Իսկ հիմա՝ Նիքոլասը վերջին երկու տարին ապրում էր մի խելացի և գրավիչ կնոջ հետ, որի հետ նրան, ի դեպ, հենց Արթուրն էլ ծանոթացրել էր: Ինչո՞ւ էր ծանոթացրել: Պարզապես մի քանի անգամ նրա հետ հանդիպելուց հետո Արթուրը, այնուամենայնիվ, չէր դիմացել հաջորդ «վեֆիրիկին»:

Արթուրը հիշում էր նաև պոկերի իր խաղընկերներին: Պարզվում է, որ Նույնիսկ թղթախաղում կարելի է ընդդիմանալ վեֆիրին, այլ ոչ թե միանգամից բերանը տանել այն: Էրիկը, օրինակ, միանգամից մեծ խաղադրույքներ էր անում՝ ձեռքին ունենալով միջին մակարդակի զուգակցումներ և ջանում էր մրցակիցներին ստիպել հրաժարվել պայքարից: Քարիմը խաղաթղթերի բաժանվելուց հետո ամենից հաճախ անմիջապես գցում էր դրանք: Նույնիսկ ուժեղ զուգակցումներ ունենալով՝ Նա երբեք արագ հաղթանակի չէր ձգտում: Նա բոլորին մղում էր այն բանին, որ նրանք շարունակեն խաղադրույքներ անելը և մեծացնեն ընդհանուր խաղագումարը և միայն դրանից հետո էր ցույց տալիս իր խաղաթղթերը: Քարիմը այնքան հաճախ չէր շահում, ինչքան նրանց պոկերի ընկերախմբի մյուս անդամները, բայց եթե շահում էր, ապա ամենախոշոր գումարները: Արթուրը միշտ նրան տաղտկալի խաղացող էր համարում, բայց տաղտկալի ի՞նչ կա հաղթանակների մեջ: Հնարավոր է՝ Արթուրը պիտի ինչ-որ բան սովորի Քարիմից:

Քարիմը խաղասեղանի վրայի ընդհանուր խաղագումարին վերաբերվում էր ճիշտ այնպես, ինչպես պարոն Հ.-ն վերաբերվում էր խոշոր հաճախորդներին և խոշոր վաճառքներին: Եթե Արթուրին հաջողվեր վեֆիրի տեսությունը աշխատանքում, անձնական կյանքում և զվարճություններում

կիրառելու եղանակ գտնել, դա իսկական վեֆիրային հաջողություն կլինե՞ր: Ինքը կարո՞ղ է անել այդ:

Եվ այսպես՝ Արթուրը սկսել էր խնայել (աշխատավարձի համարյա մեկ երրորդը)՝ սնվելով տանը և ավելի քիչ ծախսելով խմիչքի ու խաղի վրա: Էլ ինչ կարելի է անել: Էլ ի՞նչ է ինքն այսօր ուզում անել վաղը հաջողակ դառնալու համար:

Արթուրը մեքենան ուղղեց դեպի տուն և սկսեց մտքում ցուցակ կազմել.

Ինչ եմ ես ուզում անել հաջողակ դառնալու համար

- ✓ Ավելի քիչ ծախսել: Այո՝ Պակասեցնել զվարճալիքների վրա ծախսերը:
- ✓ Ավելի շատ խնայել: Այո՝ Նպատակը շաբաթական 200 դոլարն է:
- ✓ Ավելի շատ վաստակել: Այո՝ Բայց...

Արթուրը սկսեց վերլուծել իրադրությունը, երբ վերադարձավ տուն: Վարորդի աշխատանքը իրեն շատ ազատ ժամանակ էր ընձեռում, բայց դրա հետ մեկտեղ պահանջում էր, որ ինքը պատրաստ լինի պարոն Հ.-ի ցուցումը կատարելու 24/7 ժամակարգով: Այնպես որ ինքը չի կարող հանձն առնել այնպիսի աշխատանք, որը պահանջում է մշտական ներկայություն աշխատավայրում: Բայց չէ՞ որ պիտի գոյություն ունենան նաև այլ տարբերակներ: Այս հարցը պետք կլինի քննել ավելի ուշ: Իսկ առայժմ ուրիշ ինչ եղանակներով կարելի է ավելացնել խնայողությունները:

Արթուրը հառաչեց, մոտեցավ պահարանին և հանեց բեյսբոլխստների լուսանկարներով բացիկների իր հավաքածուն: Նա հավաքում էր դրանք արդեն տասը տարուց ավելի, և դա նրա համար իսկական կիրք էր դարձել: Այդ բացիկներից մի քանիսը կարող են հարյուրավոր, իսկ գուցե և արդեն հազարավոր դոլարներ արժենալ: Կկարողանա՞ ինքը դիմանալ դրանցից բաժանվելուն: Ի՞նչ պացումներ կունենա ինքը, երբ բաժանվի դրանցից, և ի՞նչը կգերակշռի՝ հույզերը, թե՞ ֆինանսական շահը: Ավելի ուշ այդ մասին ևս պետք կլինի մտածել:

Կազմված ցուցակն Արթուրի վրա առայժմ առանձնապես մեծ տպավորություն չէր գործում: Գուցե պետք է գործին ինչոր ա՞յլ կերպ մոտենալ: Գուցե պետք է նախ ձևակերպել այն նպատակները, որոնք ինքը պատրաստ է իր առջև դնելու: Իսկ արդեն հետո՞ դրանց հասնելու եղանակները:

Ո՞րն է ամենից գլխավոր գաղափարը, որը ձևավորվել է իր գլխում վերջին երկու շաբաթվա ընթացքում, ի՞նչ է ինքն ամենից շատ ուսումնասիրել համացանցում, գրադարանում, ինչի՞ մասին է ամենից շատ մտածել:

✓ Համար մեկ նպատակը՝ քոլեջ ընդունվել:

Արթուրը գիտեր, որ դա գործունեության ցանկացած բնագավառում հաջողության հասնելու պարտադիր պայման է: Ի՞նչ է ինքը ուզում անել այդ նպատակին հասնելու համար: Ավելի քիչ ծախսել և ավելի շատ խնայել, այո՞: Ու նաև ուսումնասիրել դրամ վաստակելու այլ եղանակներ:

Սակայն դրամը միակ բանը չէ, որի կարիքն ինքը պզու՞ղ է քոլեջ ընդունվելու համար: Պետք է, որ իրեն ընդունեն քոլեջ: Նա գրեց.

Ինչ եմ ես ուզում անել, որպեսզի ինձ քոլեջ ընդունեն

✓ Պատրաստվել SAT-ին* շաբաթական 10 ժամ:

Արթուրը համացանցում թեստի նմուշներ էր գտել, իսկ գրադարանում՝ գրքեր՝ պատրաստվելու համար: Օրական երկու ժամնա կարող էր դրան հատկացնել առանց դժվարության:

✓ Ակսել դիմումներ լրացնել:

Ի վարմանս Արթուրի՝ այդ ամբողջը կարելի էր անել առցանց՝ ներառյալ թեստերը հաջողությամբ հանձնելը: Այդ կարելի էր անել միանգամից՝ մինչև SAT թեստը հանձնելը, այնպես որ ինքը բաց չի թողնի դիմումներ տալու ժամկետները:

✓ Հարցազրույցների մասնակցել
ամենահետաքրքիր քոլեջներում:

Ինչե՞ր էր ասում պարոն Հ.-ն այն մասին, որ հաջողության մեծ մասը կախված է ուրիշ մարդկանց հետ շփվելու ունակությունից: Արթուրը համոզված էր, որ իր դիմումների

* SAT-ը (Scholastic Assessment Test) գրական և մաթեմատիկական հմտությունների թեստ է, որով անցկացվում են ԱՄՆ քոլեջների ընդունելության քննությունները (ռուս. թարգմ. ծանոթագրությունը):

նկատմամբ ավելի ուշադիր կլինեն, եթե ինքը նախապես կապեր հաստատի ընդունող հանձնաժողովների անդամների հետ: Չէ՞ որ ինքը՝ աստղայինից ցածր առաջադիմության պատմության մեջ քսանութամյա վարորդը, ստիպված է լինելու մրցության մեջ մտնել դպրոցների լավագույն շրջանավարտների հետ:

✓ Պարոն Հ.-ից երաշխավորական նամակ խնդրել:

Արթուրը գրեց այդ, մի փոքր մտածեց և ջնջեց: Դրա ժամանակը, թվում է, դեռ չի եկել: Գուցե հետագայում, երբ ինքը իր գործատուին կապացուցի իր մտադրությունների լրջությունը և կկատարի նախորդ որոշումներից մի քանիսը...

✓ Ավելի համառորեն ընդդիմանալ Վեֆիրին:

Արթուրը գրեց այդ, մի փոքր մտածեց և որոշեց չջնջել: Թեև այս արտահայտությունն այնքան էլ լուրջ չի հնչում, սակայն «վեֆիրային» գաղափարին ծանոթության ընդամենը երեք շաբաթվա ընթացքում Արթուրի կյանքում մեծ փոփոխություններ էին տեղի ունեցել: Մեծ, բայց ոչ համապարփակ, օրինակ՝ ընդամենը մի քանի ռուպե առաջ ինքը նախատում էր իրեն այն բանի համար, որ ապագա գործերի իր ցուցակը չափավանց կարճ է, և չէր կարողանում բեյսբոլային բացիկների հավաքածուն վաճառելու վճիռ ընդունել: Ինքը պետք է իր մեջ պահպանի դրական տրամադրվածությունը, որպեսզի շարունակի կենտրոնանալ գլխավոր նպատակների վրա:

Վերջում նա ավելացրեց.

✓ Երեք օր հետո ես կունենամ մեկ միլիոն
կտոր զեֆիր:



7

ՔԱՂՅՐ ԶԵՖԻՐ

Նպատակ + կիրք = ոգու հանգստություն

– Եվ այսպես, Արթուր, արդեն մի քանի շաբաթ է անցել այն օրվանից, երբ մենք առաջին անգամ խոսեցինք Վեֆիրային գիտափորձի մասին: Այդ խոսակցությունը որևէ կերպ ավդել է քո կյանքի վրա:

– Ավելի շատ, քան Դուք կարող եք պատկերացնել, պարոն Հ., – պատասխանեց Արթուրը՝ ուղղություն վերցնելով դեպի քաղաք: – Ես նույնիսկ կարող եմ Ձեզ ճշգրիտ ասել, թե քանի օր առաջ Դուք իմ բիզ մաքը Վեֆիր անվանեցիք. քսանինը օր:

– Ինչպե՞ս ես դու կարողացել այդպես ճշգրիտ հիշել:

– Որովհետև այն նույն օրը, երբ Դուք ինձ ծանոթացրիք Վեֆիրի տեսությանը, Դուք պատմեցիք մեկ դուլարի ամենօրյա կրկնապատկման մասին, որը երեսուն օր հետո պիտի բերի ավելի քան հինգ հարյուր միլիոն դուլար: Ես մտածեցի, որ Վվարձալի կլինի կրկնապատկել նաև Վեֆիրը, և վաղը՝ երեսուներորդ օրը, ես կունենայի 500 միլիոն... – Արթուրն իջեցրեց իր առջևի արևապաշտպան վահանակը և նայեց նրա տակ ամրացրած թղթին, – ...870 հապար 912 կտոր: Իսկ ընդամենը հաջորդ օրը Վեֆիրը կլինեք արդեն միլիարդ կտորից ավելի:

– Արթուր, մի վախեցրու ինձ: Միթե քո կողաշենքում հիմա հինգ հարյուր միլիոն կտոր Վեֆիր է դրված:

– Առանց խուճապի, պարոն Հ.: Դրանք այնտեղ չեին տեղավորվի: Ես հաշվել եմ, որ Վեֆիրի այդպիսի քանակության համար տասներկու անգամ տասներկու անգամ վեց մետր չափերով սենյակ անհրաժեշտ կլինեք: Ես դադարեցի իսկա-

կան Վեֆիր գետը երկու շաբաթ առաջ, որովհետև արդեն այն ժամանակ այդ փորձը սկսեց թանկ արժենալ: Այդ ժամանակից ես հաշվումներն անում էի համակարգչով, որը Դուք ուղարկել էիք ինձ:

– Ես այն նվիրել եմ քեզ: Այն քոնն է:

– Շնորհակալություն, պարոն Հ.:

– Խնդրեմ: Տեսնում եմ, որ դա իմ կողմից խելամիտ ներդրում էր: Կարծես թե դու նրա համար օգտավետ գործադրում ես գտել:

– Դուք կծիծաղեք, պարոն Հ., բայց ես անցյալ շաբաթ նույնիսկ չգնացի ժամադրության, որովհետև առցանց քննարկում էի բեյսբոլային բացիկների իմ հավաքածուի մի մասը վաճառելու հետ կապված գործարքը:

– Դու հրաժարվել ես ժամադրությունից՝ հանուն բացիկների առևտրի:

– Դե՛, ոչ այնքան առևտրի, պարոն Հ., պարզապես վաճառելու: Ես երեք հազար դոլարից ավելի ստացա՝ գնորդին համոզելով մեկի փոխարեն հինգ հատ գնել: Իսկ եթե ես ամբողջ հավաքածուս միանգամից տայի միջնորդին, ես երկու հազարից պակաս կստանայի:

– Օհո՛, ուրեմն դու չկերա՞ր Վեֆիրը: Ընդունիր շնորհավորանքներս, Արթուր: Տեսնում եմ՝ դու բավականին արժեքավոր հավաքածու ունես:

– Ես նախատեսում եմ նրա համար ստանալ առնվազն տասը հազար՝ բացիկները վաճառելով հատ-հատ կամ փոքր բաժիններով: Ես համացանցում ուսումնասիրել եմ բոլոր գները և այցելել եմ տեղացի մի քանի միջնորդի:

– Կեցցե՛ս, մեկ անգամ էլ եմ շնորհավորում: Իսկ ինչո՞ւ ես դու ցանկանում վաճառել այն: Հուսով եմ՝ ֆինանսական դժվարություններ չունես:

– Ո՛հ, ճիշտ հակառակը: Ես սկսել եմ խնայել դրամը, պարո՛ն Հ., ճիշտ է, առայժմ պատրաստ չեմ ասելու Ձեզ, թե դա ինձ ինչի համար է հարկավոր:

– Հրաշալի է, Արթուր: Ես միայն ցանկանում եմ նախապգուշացնել քեզ մի բանի մասին...

– Այո՞, պարո՛ն Հ.:

– Ես ողջունում եմ քո նպատակամղվածությունը և համոզված եմ, որ դու կհասնես ցանկացած հաջողության, որին կձգտես:

– Շնորհակալություն, իսկ դ՞րո՞ւն է վատ նորությունը:

– Վատ նորություն չկա, Արթուր: Բայց դու պիտի իմանաս, որ ցանկացած մարդ, այդ թվում՝ ես, ժամանակ արժամանակ, այնուամենայնիվ, գեֆիր ուտում է: Եվ ես չեի ցանկանա, որ դու անիծես քեզ, եթե օրերից մի օր տեղի տաս գայթակղությանը: Հնարավոր է՝ ինչ-որ պահի դու հոգնես քո բացիկները հատ-հատ վաճառելուց և հավաքածուի մնացորդներից ապատվես մի երկու հարյուր դոլարով: Հնարավոր է՝ դու ամբողջ հավաքածուի դիմաց ստանաս հինգ հազար քո նախատեսած տասը հազարի փոխարեն: Այդպիսի պահին շատ հեշտ է ինքդ քեզ վրա վայրանալը և ինքդ քեզ վրա խաչ քաշելը: Որպեսզի դա տեղի չունենա, պետք է կենտրոնանալ ձեռքբերումների վրա: Օրինակ՝ եթե դու հավաքածուի դիմաց հինգ հազար ստանաս, դա էլի երեք հազարով ավելի կլինի, քան եթե դու այն ամբողջությամբ վաճառեիր երկու հազարով, և հինգ հազարով ավելի, քան եթե այն դրված մնար քո պահարանում:

– Շնորհակալություն, պարո՛ն Հ.: Ես հասկացա, թե Դուք ինչ նկատի ունեք: Ես պիտի «Հավատա՛ ինքդ քեզ» բառերով երկտող գրեմ ինքս ինձ այն պահերի համար, երբ հիասթափություն կզգամ: Բայց ես մի վարմանալի բան եմ նկատել,

պարոն Հ.: Որքան շատ եմ ես կենտրոնանում իմ նպատակի վրա, և որքան շատ հույսեր է այն առաջացնում իմ մեջ, այնքան քիչ եմ ես սթրես ապրում այն մտքից, թե կհասնեմ արդյոք նրան: Ամեն անգամ, հետաձգելով ձեռքբերումը և լուծելով հերթական խնդիրը իմ նպատակին հասնելու ճանապարհին, ես ավելի վստահ եմ դառնում նրան հասնելու իմ կարողության մեջ: Ինչ եք կարծում. դրա մեջ որևէ իմաստ կա:

– Իհարկե կա, Արթուր: Ի դեպ, քանի որ մենք մի քանի րոպե առաջ խոսում էինք մաթեմատիկայից, ես կարող եմ քեզ առաջարկել մի բանաձև, որը հարմար է այս դեպքի համար:

– Բանաձև:

– Այո, բանաձև: Նպատակ + կիրք = ոգու հանգստություն:

– Ինձ դուր է գալիս: Ուրեմն երբ դու նպատակ ունես և ամբողջ հոգով ուսում ես հասնել նրան, ընդհանուր հետևանքը հանդարտվելն է: Մի քանի շաբաթ առաջ ես տառացիորեն ցնցված էի այն հարցից, թե ես սկսեմ քորեն կարող եմ արդյոք երբևէ հաջողակ դառնալ: Հիշում ե՞ք ես նույնիսկ հարցնում էի Ձեզ, թե արդյոք վերջնականապես չի որոշակիանում հաջողության հասնելու կարողությունը չորս տարեկանում, այսինքն՝ երբ Դուք մասնակցում էիք Վեֆիրային գիտափորձին: Այժմ ես նպատակ ունեմ և գործում եմ, որպեսզի հասնեմ նրան, այնպես որ ես կախված չեմ մեն-միակ «եթե»-ից: Այժմ ես կենտրոնանում եմ «ինչպես»-ի և «երբ»-ի վրա:

– Գերազանց դիտողություն է, Արթուր: Գուցե պետք է բանաձևը փոխել այսպես. նպատակ + կիրք + գործողություն = ոգու հանգստություն:

– Հաստատ, հենց «գործողությունն» էլ ամեն ինչ որոշում է: Կարծում եմ՝ քանի դեռ շարունակում ես գործել, թեկույ մի քիչ, որպես հատուցում հանգստության վճացում ես ձեռք բերում: Ես սկսեցի նրանից, որ գրեցի այն հարցը, որը Դուք

էիք ինձ տվել. «Ի՛նչ եմ ես ուզում անել այսօր, որպեսզի վաղը հաջողակ դառնամ»: Ամեն անգամ՝ Նոր պատասխան ավելացնելիս, ես ինձ մի քիչ ավելի լավ էի զգում: Ամեն անգամ այդ պատասխանը կյանքի կոչելիս, ես ինձ շատ ավելի լավ էի զգում: Ամեն անգամ, երբ ես ընդդիմանում էի Վեֆիրը ուտելուն, դե օրինակ՝ երեկ, երբ ես անցա գնացի «Մաքրոնալդսի» կողքով և սլացա դեպի մեծ տնական սենդվիչը, ես ինձ հաղթանակող էի զգում:

– Չեմ կարող արտահայտել, թե ինչքան ուրախ եմ այդ լսելուս համար, Արթուր: Իմ հպանցիկ դիտողությունը քո մեջ նկատելի փոփոխություններ է առաջ բերել: Դու համոզված ես, որ պատրաստ չես պատմելու ինձ քո մեծ Վեֆիրային գաղտնիքի՝ քո գլխավոր ծրագրերի մասին:

– Առայժմ ո՛չ, պարո՛ն Հ., ներեցե՛ք: Բայց խոստանում եմ, որ առաջինը Դուք կիմանաք այդ մասին:

8

ԶԵՖԻՐԸ ՊԱՏՐԱՍԵ Է

Արթուրը նստած էր «Լինկոլն»-ի մեջ, որը կայանել էր գրասենյակային բարձր շենքի մոտ, որում գտնվում էր «E-xpert Publishing»-ի կենտրոնական գրասենյակը: Նա վրադված էր իր ողջ քաջությունը օգնության կանչելով, որպեսզի մտնի ներս: Նրա նույնիսկ հոնքերը քրտնել էին, ձեռքերը դողում էին, իսկ բերանն այնպես էր չորացել, կարծես այն կես ժամ չորացրել էին ամբողջ հպորությամբ միացրած վարսահարդարիչով:

Նա խոստացել էր պարոն Հ.-ին, որ առաջինը նա կիմանա իր ծրագրերի մասին, և պատրաստվում էր կատարել իր խոստումը: Ավելի երկար սպասել նա արդեն չէր կարող (նրա ծրագրի իրականացումը պիտի սկսվեր մի քանի շաբաթ անց) և ճիշտ այդպես էլ չէր կարող հավատալ, որ ամբողջ ութ ամիս է անցել այն օրից, երբ պարոն Հ.-ն նրան պատմեց իր զեֆիրի պատմությունը և ամբողջապես փոխեց նրա կյանքը: Ծիշտ է, նա չէր սպասում, որ պետի հետ առաջիկա հանդիպումն իր մեջ այդպիսի երկյուղ կառաջացնի:

Այդպես նա չէր նյարդայնացել այն ժամանակից ի վեր, երբ ութերորդ դասարանում պարի հրավիրեց Ամի Թոմփսոնին: «Ի՛նչ եմ ես ուզում անել այսօր, որպեսզի վաղը հաջողակ դառնամ» ցուցակի բոլոր կետերից այսօրվանը ամենաբարդն էր. Արթուրն անընդհատ հետաձգում ու հետաձգում էր նրա իրագործումը:

Ի վերջո վճռականությամբ լցվելով՝ նա դուրս եկավ մեքենայից, փակեց դռները, մտավ շենք և վերելակով բարձրացավ վաթսուներորդ հարկը: Նա ճանաչում

էր «E-xpert Publishing»-ի որոշ աշխատակիցների, որոնց երբեմն փաստաթղթեր էր բերում պարոն Հ.-ի խնդրանքով, և շնորհակալ էր քարտուղարուհուց, որը նրան ջերմորեն ողջունեց և ոչ մի հարց չտալով՝ ներս թողեց Ջոնաթան Համբերի առանձնասենյակը:

– Պարոն Հ., Դուք մեկ րոպե ժամանակ կգտնե՞ք ինձ համար:

– Իհարկե, Արթուր: Մտի՛ր: Ինչ-որ բան է պատահել:

– Եվ այո, և ոչ: Ես եկել եմ, որ մեխից կախեմ վարորդական գլխարկս: Ես եկել եմ, որ Ձեզ վզուցանեմ, որ դուրս եմ գալիս աշխատանքից այս ամսվա վերջին: Ես հաճույքով կօգնեմ նոր վարորդ որոնելուն և նրան գործին նախապատրաստելուն, կանեմ այն ամենը, ինչ ուժերս կներեն, որ թեթևացնեմ փոխարինումը և...

– Թեզ չի գոհացնում աշխատանքն ինձ մոտ, Արթուր: Ես ինչ-որ կերպ քո նկատմամբ անհարգալից կամ արհամարհական վերաբերմունք եմ դրսևորել:

– Ամենակն ո՞չ, պարոն Հ.: Ընդհակառակը, Դուք ինձ շատ լավ եք վերաբերվել, ինձ այնքան բան եք սովորեցրել, որ... հենց այդ պատճառով ես որոշել եմ գնալ քուլե՞ջ սովորելու: Ինձ ընդունել են Ֆլորիդայի միջազգային համալսարան:

– Դա գերազանց ուսումնական հաստատություն է, Արթուր: Ես հիացած եմ, որ դու կարողացել ես ընկնել այնտեղ, և ուրախ եմ քեզ համար: Կարծում ես, որ կկարողանա՞ս գլուխ հանել ֆինանսական առումով և ընդհանրապես:

– Դա, իհարկե, հեշտ չի լինի, պարոն Հ.: Բայց անցած ութ ամսում, ինչ Դուք պատմել եք ինձ հետաձգած ձեռքբերման մասին, այսինքն՝ այն մասին, որ չի կարելի ուտել զեֆիրի ամեն մի կտոր, որը հայտնվում է իմ առաջ, ես ավելի քան տասնհինգ հազար դոլար եմ կուտակել:

– Վատ չէ:

– Այո՛, դա իմ աշխատավարձի տնտեսման, բեյսբոլային բացիկների հավաքածուի վաճառքի և իմ սկսած ոչ այնքան մեծ գործի արդյունքն է:

– Գո՞րծ: Ի՞նչ կարգի գործ է դա:

– Ես բեյսբոլային բացիկներ հավաքողների համար առցանց միջնորդ եմ դարձել: Օրինակ՝ ինչ-որ մեկը ուզում է բացիկ վաճառել և նրա համար գին է սահմանում: Եթե ես կարողանամ այդ գնից թանկ վաճառել, ապա ամբողջ տարբերությունն իմը կլինի: Դա, իհարկե, բոլորովին բավարար չէ հարստանալու համար, բայց դա կօգնի դասագրքեր և բիզ մաքեր գնելու հարցում: Առանց էսպերանցայի պատրաստած կերակուրների ես երևի ստիպված կլինեմ դրանց վերադառնալ...

Ջոնաթան Համբերը մի քանի վայրկյան լուռ էր, ապա բացեց գրասեղանի դարակը և այնտեղից մի ծրար հանեց:

– Արթուր, դու միշտ կարող ես մտնել ինձ մոտ և հյուրասիրվել տնական ուտեստներով: Իսկ եթե նախապես վանգահարես, ես էսպերանցային կխնդրեմ, որ պատրաստի իր հայտնի պաելյուն, և քեզ կհասնի օմարի ամենամեծ կտորը:

– Անչափ շնորհակալ եմ, պարո՛ն Հ.: Ես երևի ոչ թե էսպերանցայի կերակուրների, այլ Ձեր պակասը կզգամ, սը՛ր:

– Արթուր, խնդրում եմ՝ առանց «սըր»-ի: Ես նույնպես կզգամ քո պակասը: Գիտե՛ս, ես էլ եմ նախապատրաստվել այս օրվան: Ես հետևում էի, թե ինչպես ես դու փոխվում և աճում: Ես հասկացա, որ դու պատրաստվում ես կյանքում հաջողության հասնելու և ցանկանում ես անել այն, ինչ անհաջողակ մարդիկ անել չեն ցանկանում: Այդ պատճառով վեց ամիս առաջ ես փակել եմ այս ծրարը: Վերցրո՛ւ:

– Պարո՛ն Հ., սրա վրա իմ անունն է գրված:

– Այո, Արթուր, ես ասացի չէ՞, որ այն քեզ համար է: Եվ հետո՝ եթե դու պատրաստվում ես դառնալ Նոյնպիսի գործարար, ինչպիսին ես եմ, Դու կարող ես ինձ Ջոնաթան ասել:

Արթուրը բաց արեց ծրարը և վարմացած բարձրացրեց հայացքը.

– Պարոն Հ. ... Ջոնաթան, սա...

– Սա բավարար է չորս տարվա ուսման վարձը վճարելու համար: Ես գիտեմ, որ դու կարող էիր գլուխ հանել և առանց իմ օգնության: Եվ ես քեզ խնդրում եմ սա ընդունել հենց այդ պատճառով, քանի որ դու գործնականում ապացուցեցիր, որ կարող ես ամեն ինչի ինքդ հասնել: Դու աշխատել ես երկար և բարեխղճորեն և լիովին վաստակել ես այս: Մի երկու կտոր վեֆիր ուտելու ժամանակը եկել է՝ նաև քեզ համար: Եվ ես նաև համոզված եմ, որ մեծ հաջողության հասնելով՝ դու Նոյն կերպ կվարվես հաջորդի հետ, որը կկարողանա ապացուցել քեզ, որ ինքը վարգանալու տեղ ունի:

Արթուրը ձեռքերը մեկնեց Ջոնաթանին, և երկու տղամարդիկ գրկախառնվեցին՝ դժվարությամբ զսպելով արցունքները:

ՀԵՏՊԱՏՄԱԿԱՆ ՎԵՐԼՈՒԾՈՒԹՅՈՒՆ

Զեֆիրին ընդդիմանալը ավելին է, քան տեսությունը: Դա ապրելակերպ է: Անկախ ձեր մասնագիտությունից, երջանկության մասին պատկերացումից և անձնական ու գործնական իդեալական փոխհարաբերությունների վերաբերյալ հայացքներից՝ զեֆիրին ընդդիմանալը ձեզ միշտ հաջողության կհասցնի: Եվ կարևոր չէ, թե քանի կտոր զեֆիր է այս պահին դրված ձեզնից ընդամենը մեկնված ձեռքի չափ հեռու: Յուրաքանչյուր մարդ կարող է բավականաչափ զեֆիր կուտակել՝ հետևելով այս գրքում շարադրված սկզբունքներին:

Իսկ ինչպիսի՞ն կլինի պարզևատրումը: Դուք կկարողանաք ձեր երեխաներին (և ձեզ, եթե դրա անհրաժեշտությունը կա) ուղարկել համալսարան: Դուք կկարողանաք առավել երկարատև և առավել շահավետ գործարար հարաբերություններ հաստատել, կենսաթոշակի անցնելով՝ պահպանել ձեր կենսամակարդակը: Միթե արդար է աշխատել հիսուն տարի և դրանից հետո չունենալ տառացիորեն ոչինչ: Հետևելով «զեֆիրի սկզբունքին»՝ դուք երբեք չեք հայտնվի այդպիսի իրավիճակում:

«Եվս մի կտոր»՝ այսօր... և ոչինչ վաղը

Զեֆիրին ընդդիմանալը դժվար և լայն տարածում չունեցող գործ է: Մեր կյանքը շատ առումներով վերածվում է արագ սննդի: Մեր մշակույթը ինչպես անհատական, այնպես էլ կորպորատիվ մակարդակում հիմնված է անհապաղ ձեռքբերման, անհապաղ օգուտների, անհապաղ եկամուտի վրա:

Առաջնահերթության մասին սեփական պատկերացումները վերանայելը այն է, ինչ անհրաժեշտ է անել առաջին հերթին: Կյանքի ընթացքում մենք կայացնում ենք միլիոնավոր որոշումներ, և նրանցից յուրաքանչյուրը ցույց է տալիս, թե ով ենք մենք, և ով կարող ենք մենք լինել: Հսկայական քանակով մարդիկ կյանքը սկսում են շքեղության մեջ և ավարտում են չքավորության մեջ կամ, ընդհակառակը, ծնվելով հետնախորշերում դառնում են միլիոնատեր և անգամ միլիարդատեր: Մի մեղադրեք ձեր անցյալը (և շատ հույս մի դրեք նրա վրա): Կարևորն այն է, թե դուք ինչպես եք վարվում նրա հետ, ինչ ունեք այսօր, ինչպես եք օգտագործում ձեր տաղանդը, կրթությունը, տոկունությունը, դրամը և, չմոռանաք, խնդրեմ, ինչպես եք վարագցնում Վեֆիրին ընդդիմանալու ձեր հմտությունները:

Ինչպե՞ս է Վեֆիրի սկզբունքը «աշխատում» գործնականում: Թո՛ղյլ տվեք իրական կյանքից մի քանի օրինակ բերել: Դրանք ձեզ կօգնեն օգտագործելու այն, ինչ սովորեց Արթուրը: Ես կսկսեմ իմ սեփական փորձից, որն առավել ևս ուսանելի է, քանի որ եթե այնպես պատահեր, որ ես չորս տարեկանում մասնակցեի Վեֆիրային գիտափորձին, ես, անկասկած, կուտեի իմ կտորը ավելի շուտ, քան փորձարարը դուրս կգար սենյակից:

Լավ վարկը լավ դեբետն է

Իմ կյանքի ընթացքում ես տոննաներով դրամ եմ վատակել, բայց ես սովորություն ունեի դրամի ավելի շատ տոննաներ ծախսելու: Ես միշտ պարտքերի մեջ էի և հաճախ միջոցներ չէի ունենում բնակարանի, լույսի և գազի ամենամսյա հաշիվները վճարելու համար: Վախենալով սնանկացումից՝ ես սովորեցի մի վարկային քարտի պարտքերը վճարել մի ուրիշ վարկային քարտի միջոցով: Այսինքն՝ ես Վեֆիրն ուտում

էի շատ ավելի շուտ, քան վաստակում էի այն: Վարկային կապ-մակերպություններն ինձ ուղղակի պաշտում էին, ինձ շնորհում էին վարկային ԱԱԱ վարկանիշ և քառորդ միլիոն դոլարի վարկային գիծ էին բացում, սակայն ես հրաշալի հասկանում էի, որ իմ արտաքուստ հաջողակ կյանքը ֆինանսական վիճ է թաքցնում: Ես չէի ցանկանում ավարտել նրանով, ինչով ավարտում է բնակչության 90 տոկոսը՝ սոցիալական ապահովությունից, երեխաներից կամ աշխատունակությունից կախյալությամբ ընդհուպ մինչև մահ:

Ապա ես կարդացի Վեֆիրային գիտափորձի մասին, և դա փոխեց իմ կյանքը, փոխեց այնաստիճան, որ ես պարտավորություն չգացի կիսվելու ամենալայն լսարանի հետ: Ես դանդաղ էի փոխվում. ձեզ համար էլ պարտադիր չէ ակնթարթորեն փոխվելը: Այն ժամանակ ես նոր էի նշանակվել միջազգային ընկերության փոխնախագահ, և ինձ հնարավորություն էին ընձեռել աշխատավարձիս մի մասը փոխանցելու կենսաթոշակային խնայողական հաշվին: Ես այդ ընտրությունը կատարեցի և չնայած արդեն վաղուց չեմ աշխատում այդ ընկերությունում, շարունակում եմ ամեն ամիս ստանալ իմ խնայողությունների մի մասը: Ես սկսեցի հետաձգել իմ Վեֆիրը միայն միջին տարիքում, և գիտե՞ք, թե դա ինչի հանգեցրեց: Ես կարող եմ այսօր պաշտոնաթող լինել և մնացած ողջ կյանքում ստանալ նույնքան, որքան ստանում էի, երբ աշխատում էի:

Ջեֆիրային ընտրություն

Իմ աշխատանքի մղիչը մարդկանց օգնելու ցանկությունն է: Սակայն եթե ես հոգնեմ, հիվանդանամ, հիասթափվեմ կամ նոր մասնագիտական հրավեր ստանամ, կարող եմ դադարեցնել իմ ելույթները: Ընդ որում, ես կպահպանեմ

գործնականորեն նույն ֆինանսական հնարավորությունները, որ ունեմ այժմ: Դուք գիտե՞ք, թե դա ազատության ինչ պագուում է տալիս: Եվ թե ինչպես է դա թեթևացնում իմ դատեր կյանքը: Որակի վերահսկման գուրու դոկտոր Էդվարդ Դեմինգը մի անգամ ասել է, որ այնքան է սիրում իր աշխատանքը, որ ծրագրում է մահանալ դասասեսնյակում: Ինստիտուցիոն տարեկանում շտապ օգնությունը նրան սեմինարից տեղափոխել է հիվանդանոց, որտեղ էլ նա վախճանվել է: Հիմա իմ խանդավառությունը նույնքան է, ինչքան եղել է դոկտոր Դեմինգինը: Բայց եթե ես որոշեմ փոքրացնել իմ աշխատանքային ծանրաբեռնվածությունը կամ նույնիսկ լիովին հրաժարվել նրանից, ես բավարար չափով վեֆիր ունեմ, որպեսզի այդ քայլն անելս ցավագին չլինի:

Ես ձեզ խորհուրդ եմ տալիս դառնալ գերխնայող, ոչ թե գերվատնող: Խնայելով ձեր վեֆիրը՝ դուք կհասնեք ձեր նպատակներին: Կերե՞ք այն միանգամից, և դուք ոչնչի չեք հասնի: Հենց հետաձգել չցանկանալն է մարդկանց պահում ֆինանսական թակարդում:

Պատկերացրե՞ք միլիոնավոր մարդկանց, որոնք դառնում են վաթսուհինգ տարեկան և ոչ մի խնայողություն չունեն: Ո՛վ է նրանց սատարելու: Սոցիալական ապահովության համակարգը: Նույնիսկ եթե այն չփլուզվի սեփական ծանրությունից, այդ համակարգը կարող է ընձեռել միայն ապրուստի նվազագույն միջոցներ: Այդ պատճառով է այդքան կարևոր, որ մենք որդեգրենք վեֆիրին ընդդիմանալու սկզբունքը:

«Մերսեդես», թե՛ վեֆիր

Մայքլ ԼեԲյոֆը իմ լավ բարեկամը և, իմ կարծիքով, աշխարհում գործարարության մասին գրող լավագույն հեղինակներից մեկը, բոլորից լավ է մեզ օգնում հաշվարկելու

կորցրած բարեկեցության արժեքը: Նա հարց է տալիս. «Տնօրինում եք արդյոք դուք ձեր ֆինանսական ակադությունը: Դուք այն կրում եք դաստակին, մատներին, թե՛ պարանոցին: Դուք այն ուտում եք մոդայիկ ռեստորաններում, ծխում եք այն, թե՛ խմում: Դուք այն տալիս եք ձեր վարձակալած շքեղ բնակարանի տիրոջը՝ փոխանակ ներդնելու ձեր սեփական տան մեջ: Իրի իսկական գինը գրված չէ նրա գնապիտակի վրա: Այդ գնի մեջ մտնում է կորցրած բարեկեցությունը, որը ժամանակի ընթացքում կարող էր ստեղծվել ձեր հիմա ծախսած դրամով»:

Տեսե՛ք, թե վեֆիրը հետաձգելու ինչ հիևգ պատճառներ է վկայակոչում մայքլը: Պատկերացրե՛ք, որ հետևյալ գումարները ծախսելու փոխարեն՝ դուք դրանք ներդրել եք ինդեքսային հիմնադրամում տարեկան միջինը 11 տոկոսով (դա մոտավորապես համապատասխանում է ՏևՔ 500 ցուցիչի տարեկան աճին): Ահա թե ինչ կստացվի:

1. Եթե դուք խնայեք 5000 դոլար՝ քսանյոթ տարեկանում ժամացույց չգնելով, վաթսունհինգ տարեկանում դուք կունենաք 250000 դոլար:
2. Եթե դուք խնայեք 1 դոլար՝ տասնութ տարեկանից ամեն օր վիճակախաղի տոմս չգնելով, վաթսունհինգ տարեկանում դուք կունենաք մոտ 600000 դոլար:
3. Եթե դուք չափահասության հասնելու պահից մինչև կենսաթոշակային տարիքի լրանալը կարողանաք խուսափել վարկային քարտերի վարկերի տոկոսներ վճարելուց, վաթսունհինգ տարեկանում դուք կունենաք մոտ 1500000 դոլար:
4. Եթե դուք 21-ից մինչև 65 տարեկանը խնայեք օրական 5 դոլար արագ սննդի, ծխախոտի և խմիչքի մեջ, դուք կկուտակեք հավելյալ 2000000 դոլար:

6. Եթե դուք տուն գնեք՝ այն վարձակալելու փոխարեն, ապա ամսական 100 դոլար միջին վարձութեամբ՝ դեպքում վաթսուհինգ տարեկանում կուտակած կլինեք 13000000 դոլար:

«Այո» մի ասեք... առայժմ

Ուրիշ ինչպե՞ս կարելի է կյանքում կիրառել վեֆիրի սկզբունքը՝ բացի խնայողություններից: Վաճառողների համար (իսկ մենք համարյա բոլորս տարբեր չափերով այդպիսին ենք) դա նշանակում է սովորել, թե երբ և ինչպես է պետք «այո» ասել: Ահա մի օրինակ:

Մի անգամ ես ժամանակի կառավարման սեմինար էի անցկացնում, որին մասնակցում էին ունկնդիրներ Պուերտո Ռիկոյի հեռախոսային ընկերությունից: Սեմինարից հետո նրանք ինձ խնդրեցին հանդիպել կառավարման վարձագման գծով տնօրենի հետ, որը հարցրեց ինձ, թե ես պատրաստ եմ արդյոք ժամանակի կառավարման ուսուցում անցկացնել ամբողջ ընկերության համար: Մեծ գայթակղություն կլիներ անմիջապես համաձայնել, սակայն դա վեֆիր ուտել կլիներ: Դրա փոխարեն ես պատասխանեցի. «Իհարկե, ես կարող եմ այդպիսի սեմինարներ անցկացնել ձեր աշխատողների համար, բայց թո՛ւյլ տվեք հարցնել, թե նրանք, ձեր կարծիքով, ընկերության ի՞նչ խնդիրներ պիտի լուծեն»: Այդ հարցի պատասխանն ինձ բերեց 1,2 միլիոն դոլարի պայմանագիր:

Երբ հաճախորդը ձեզ ասում է, որ ուզում է գնել X ապրանքը, և դուք անմիջապես սկսում եք պայմանագիր լրացնել, դուք վեֆիր եք ուտում: Դրա փոխարեն պետք է իմանալ, թե ուրիշ ինչի կարիք կարող է ունենալ այդ հաճախորդը: Դա ձեզ թույլ կտա ուտել ոչ թե մեկ կտոր վեֆիր, այլ շատ, շատ կտորներ:

ԶԵՖԻՐԱՅԻՆ պրակտիկա. Ուղևորի թը և մերձակայքը

Թեև այս գիրքը գրված է բիվնեսում և ֆինանսներում հաջողության մասին, սակայն ես խորապես համոզված եմ, որ նրանում շարադրված սկզբունքները կարող են կիրառվել գործունեության ցանկացած ոլորտում, ցանկացած մասնագիտության մեջ, ցանկացած նպատակի հասնելու համար և ցանկացած տարիքի մարդկանց կողմից: Հնարավոր է դուք հաճախ եք պատմություններ լսել մարդկանց մասին, որոնք վիճակախաղերով հսկայական շահույթներ են ունեցել և կյանքն ավարտել են աղքատության մեջ: Հնարավոր է դուք վրդովվել եք այն անարդարությունից, որ հանկարծակի հարստությունը բաժին է հասել այնպիսի մարդկանց, որոնք չեն կարողանում տնօրինել այն և ոչ թե ավելի արժանավորների, օրինակ՝ ձեզ: Դուք հաստատ կկարողանայիք այն ավելի լավ տնօրինել: Սակայն զեֆիրի սարեր ունենալու և դրանք լրիվ կորցնելու խնդիրը սահմանափակված չէ միայն այդ «վիճակախաղային միլիոնատերերով»: Այն տարածվում է նաև այնպիսի մարդկանց վրա, որոնք ամբողջ կյանքում աշխատել են վաստակած ամեն մի կոպեկի համար:

Ինչն էլ որ լինի ձեր նպատակը՝ պաշտոնի բարձրացումը, նոր մեքենա գնելը, միլիոնատիրոջ կարգավիճակ ձեռք բերելը կամ գործընկերների հարգանքը, հաջողությունը կախված կլինի առաջին ձեռքբերումներին սթափ հայացքով նայելու, նրանց վրա առանձնապես հույս չդնելու և ձեր նպատակների հետ համատեղելի եղանակներով գործելու ձեր կարողությունից: Զեֆիրի սկզբունքն ամենակին էլ անվերջ ինքնասահմանափակում չէ. զեֆիրը ներքնակի տակ պահելու միակ արդարացումը կարող է լինել այն, որ դա բարելավում

է ձեր քունը: Այդ սկզբունքը, եթե արդեն լուրջ խոսենք, ձեր այժմյան և հետագա ցանկությունների հավասարակշռության որոնումն է:

Դրամ ծախսելը շատ ավելի հեշտ է, քան այն վաստակելը, և մեր ախորժակը հաճախ շատ ավելի մեծ է լինում, քան մեր բանկային հաշիվը: Սակայն հաջողության յուրաքանչյուր պատմություն կարող է կործանվել անձիշտ որոշումներով: Զանի՛ անգամ ենք մենք տեսել, թե ինչպես են հայտնի մեծահարուստները և կորպորացիաների սեփականատերերը համարյա ամեն ինչ կորցնում՝ ընդունելով անձիշտ ֆինանսական կամ հարկաբյուջետային որոշումներ: Ծախսելու և անարգել ծախսելու պորեղ ցանկությունը աղքատության է հասցրել մարդկանց, որոնք իրենց ֆինանսապես անխոցելի էին համարում: Նրանք չէին կարողանում հասկանալ մի հասարակ բան. Վեֆիրային հաջողության իսկական գաղտնիքն այն է, որ իմանաք, թե ինչ եք դուք ցանկանում և մշտապես հիշեք ձեր մեծ Վեֆիրային երազանքի մասին՝ նրան հասնելը մոտեցնելով և ոչ թե ուտելով ճանապարհին հանդիպող Վեֆիրի բոլոր կտորները:

Դեպի հաջողությունը տանում են շատ ճանապարհներ, սակայն (և ես հուսով եմ, որ կարողացա ապացուցել այդ) իսկական և կայուն հաջողությունը գալիս է միայն համբերատարության, համառության առկայության, ինչպես և երկարաժամկետ նպատակների վրա մշտապես կենտրոնանալու դեպքում: Թո՛ւյլ տվեք ևս մի երկու օրինակ բացատրելու համար, թե ես ինչ նկատի ունեմ:

Ծովահենը և դրախտը

Ջոնի Դեփը, որին հեռացրել էին դպրոցից որպես խուլիգանի, և որին դաստիարակում էր միայնակ մայրը, այժմ

համարվում է կինոյի ամենախնտելեկտուալ դերասաններից մեկը: Նա այնպիսի մարդու վառ օրինակ է, որը չի փնտրում հեշտ ճանապարհներ դեպի հաջողությունը, որին, ի դեպ, նա հասել է Հոլիվուդ գալուց փաստորեն անմիջապես հետո: Քսանմեկ տարեկանում նա առաջին անգամ նկարահանվեց «Մղձավանջ փողոցում» խոշոր բյուջետային թրիլերում, իսկ արդեն երեք տարի անց 45000 դոլար էր ստանում մի դրվագի համար «Զամփ սթրիթ 21» սերիալում, որը նրան պատանիների կուռքի կարգավիճակ տվեց:

Այդպիսի արմատներ ունեցող մեկ ուրիշը նման իրադրության մեջ թերևս սկսեր վայելել փողը և հոչակը: Բայց Դեփը, որը հայտարարեց, որ չի ցանկանում դառնալ Հոլիվուդի «արտադրանք», հեռացավ սերիալից նրա փառքի գագաթնակետում և համարձակ քայլ կատարեց՝ խաղալով միամիտ և «սխալ» Մկրտառաձեռք էդվարդի դերը: Արդյունքը եղավ «Ոսկե գլոբոս»-ի ներկայացվելը և ամենատարբեր ու բարդ ֆիլմերում առաջին դերեր խաղալու հնարավորությունը:

Դարասկզբին Դեփին առաջարկում են 10 միլիոն դոլար «Կարիբյան ծովի ծովահենները» ֆիլմում նավապետ Ճեյմս Զեկի դերի համար: Այդ դերը կարող էր թեթև զբոսանք դառնալ. միթե դժվար է խաղալ դիսնեյլենդյան ատրակցիոնի մի ծովահենի դերը: Եվ Դեփը դարձյալ ցույց է տալիս, որ փոփոքորնից չէ սարքված. ենթարկվելով դերից հեռացվելու վտանգին՝ նա հայտնվում է նկարահանման հրապարակում ամենաաներևակայելի սանրվածքով, մորուքով, ներկված աչքերով, ոսկյա ատամներով... և «Ռոլինգ Սթոունզ»-ի լեգենդար Զեյթ Ռիչարդսի աուրալով: Ֆիլմի պրոդյուսերները տառացիորեն գլուխները կորցնում են և մեծ դժվարությամբ համաձայնում են մի քանի փորձնական դուբլ նկարահանել: Դեփի ներդրումը և տաղանդը այս անգամ հանգեցնում են նրան, որ նա

Ներկայացվում է «Օսկար»-ի (և տասներկու այլ մրցանակների ներառյալ Դերասանների միության մրցանակը):

Ոչ մի նշանից չի երևում, թե Դեփը պատրաստվում է մոտ ապագայում «կապիտալացնել» իր զեֆիրը: Նա խուսափում է փառքի պարզ ճանապարհներից և պնդում է, որ ավելի լավ է ժամանակ ծախսի իր երեխաների հետ խաղերի, քան շքեղատես ամբոխի հետ խնջույքի վրա: Դեփի համար հաջողությունը նշանակում է ավելի մեծ բան, քան դրամ վաստակելը:

«Ես դեռ անելիք ունեմ, օրինակ՝ այն, ինչ լիովին հակասում է ժամանակակից կինեմատոգրաֆիական աշխարհի սովորույթներին, – ասել է Դեփը 2004 թվականին «Time» հանդեսին տված հարցազրույցում: – Հակառակ դեպքում ինչո՞ւ ընդհանրապես չբաղվել դրանով:»

Ռետինե դեմքով մարդը

Զիմ Քերին եկավ Հոլիվուդ՝ ունենալով անբարեհաջող ընտանիքից ծագում, ոչ առանձնապես լավ կրթություն և մեկ ապացուցված տաղանդ՝ մարդկանց ծիծաղեցնելու ունակություն: Թեև Քերին ցանկանում էր դրամատիկական դերասան դառնալ, նա գիտեր, որ դրա ուղին անցնում է կատակերգական դերերի միջով: Ճիշտ այնպես, ինչպես իմ հորեղբորորդի Խորխե Պոսադան, իրեն երկրորդ հեռակետի բնածին խաղացող համարելով, սովորեց խաղալ քեթչերի դիրքում և գնդակ հետ մղել ձախից, Քերին մարդկանց ստիպում էր ծիծաղել անգամ այն ժամանակ, երբ չէր ուզում այդ անել, և իր ծիծաղը ամենևին չէր գալիս: Նա տառապում էր երկբևեռ աֆեկտային խանգարումով, որը նրա հույսերին ստիպում էր տարուբերվել ընկճվածության և ցնծության պահերի միջև, սակայն պահպանում էր իր նպատակամղումը մի

հնարքով, որը ամեն ոք կարող է կրկնել. նա իր անունով 10 միլիոն դոլարի չեկ էր լրացրել և այն միշտ մոտն էր պահում: Հիասթափության կամ խանգարման րոպեներին նա հանում էր այդ չեկը և պատկերացնում, թե ինչպես է կանխիկացնում այն և ինչպես կկարգավորի իր կյանքը՝ տեղ դառնալով այդ միլիոններին:

Իր առջև նպատակ դնելու և դրան ձգտելու նրա կարողությունը լիովին արդարացրեց իրեն: Նա վաստակեց և՛ բաղձալի 10 միլիոն դոլարը, և՛ շատ ավելին՝ ընդլայնելով իր դերասանական երանգապնակը «Էյս Վենտուրա»-ի պարզ հումորից մինչև նրբին կատակերգական դերը «Մաքուր բանականության հավերժական փայլը» կինոնկարում:

Բոլորովին պարտադիր չէ, որ դուք ունենաք նույնպիսի «դետիևե» դեմք, ինչպես Ջիմ Բերին և 10 միլիոն դոլար վաստակելու նպատակ: Որոշե՛ք, թե ինչ «վեֆիրային պարզև» պիտի սպավի ձեզ ապագայում, և մշտապես նրա վրա կենտրոնացրե՛ք ձեր ուշադրությունը: Եվ դուք կկարողանաք զգալ մշտական հաջողության քաղցր համը:

Ընդգծում եմ՝ այդպիսի հաջողություն պիտի լինի միայն այն, ինչ դուք ինքներդ կբնորոշեք որպես հաջողություն և ոչ այն, ինչ ուրիշներն են հաջողություն համարում: Ձեռքբերումը հետաձգելը և հիասթափություններին դիմանալը հասարակ գործ չէ: Նպատակներին հասնելու մոտիվացիան իր մեջ մշտապես բորբոքել հնարավոր է միայն մեկ պայմանով. դուք սրտով զգում եք, որ դրանք հենց ձեր նպատակներն են: Մի՞թե 10 միլիոն դոլարի չեկը, որը Ջիմ Բերին մոտն էր պահում, կոգնորե՞ր նրան, եթե նա ցանկանար շարունակել ակումբի ցածր վարձատրվող կատակաբանի կարյերան: Շատ հեշտ է ուտել վեֆիրը՝ դրամի, աշխատանքի կամ փոխհարաբերությունների ձևով, եթե մենք չենք մտահոգվում մեր ապագայով:

Բայց երբ մեր նպատակները հստակ են, և մենք ինքներս ձևակերպել ենք դրանք մեզ համար, գեֆիրի տեսությունը կարող է դառնալ ապրելակերպ:

Այս գեֆիրային աշխարհը

Իմ հեղինակակից էլենը և նրա երկու դուստրերը կենսագործել են գեֆիրի տեսությունը և կերպավորել են այն ամենօրյա ծեսերի միջոցով: Այժմ նրանք այն օգտագործում են ցանկացած որոշում ընդունելիս՝ մեծ թե փոքր և նույնիսկ խոսում են գեֆիրային լեզվով: Մի տարուց պակաս է անցել այն օրից, երբ ես էլենին առաջին անգամ առաջարկեցի մասնակցել այս գիրքը գրելուն, սակայն այն ժամանակ նա չէր կարող անգամ պատկերացնել, որ այս տեսությունը կարող է որևէ կերպ անդրադառնալ իր կյանքի վրա:

«Ես որոշեցի, որ դա գործարարության տեսություն է. համենայն դեպս, այն ինձ հենց այդպես ներկայացրին առաջին անգամ, – ասում է էլենը, – և ես չհասկացա, թե այդ տեսությունը ինչպես կարող է կիրառվել կորպորատիվ կյանքի սահմաններից դուրս, և նույնիսկ ընդվզում էի դրա դեմ: Որպես մի մարդ, որի բանկային հաշիվը բոլորովին վերջերս պրոյացվել էր ինձ լքած գործընկերոջս կողմից, ես արձագանքեցի սոսկ նվնվոցով: «Իսկ եթե դու ընդհանրապես գեֆիր չունեն. այդ դեպքում ինչի՞ն ընդդիմանաս: Ստիպված պիտի լինես ուտել այն, որպեսզի քաղցից չմեռնես», – ասում էի ես»:

Սակայն դադարելով դիտարկել այս տեսությունը միայն ֆինանսական տեսակետից՝ էլենը հայտնաբերեց, որ այն գրեթե համընդհանուր կիրառություն ունի:

«Ես դուստրերիս պատմեցի գեֆիրին ընդդիմանալու տեսության մասին: Հաջորդ օրը կրտսերն ինձ ասաց, թե ինչ է ուզում

ունենալ իր տասնվեցամյակին: Նրա ներկայացրած ցուցակից են հասկացա, որ նա մերժում է ոչ միայն գեֆիրի տեսությունը, այլև մեր ընտանիքի ֆինանսական իրականությունը:

Այդ ցուցակում նշված էին.

- «Jimmy Choo» կոշիկներ (ինչպիսիքները Ռիչ Ուիլյամսը կրում էր «Օրենքով շիկահեղը» ֆիլմում),
- «Poppie Harris» շապիկներ (Բրիթնի Սփիրսը դրանցից միանգամից տասնյակներով է գնում),
- «Juicy Couture» սվիտեր (բայց ոչ թե վարդագույն, ինչպես Ջե-նիֆեր Լոպեսինը, այլ նարնջագույն, ինչպես Մադոննայինը),
- «7 for All Mankind» ջինս (ֆիբին «Հմայվածներ»-ում այն կրում է «Manolo Blahnik» կոշիկների հետ, իսկ Մոնիկան «Ընկերներ»-ում՝ «Puma» կեղերի հետ, այնպես որ դա հագողատի համագործածական պարագա է),
- «MAC» կոսմետիկա («Եթե դու «MAC»-ը փորձես, երբեք չես կարողանա վերադառնալ նրան, ինչ օգտագործում էիր նախկինում»),
- «Louis Vitton» պայուսակներ (Հիլարի Դաֆը դրանցից ուղղակի հավաքածու է կազմում),
- «Lexus» («Եթե ցանկանում եք նոր մեքենա գնել, այն պիտի նորաձև տեսք ունենա և միաժամանակ ավելի հուսալի լինի, քան «Porsche»-ն»):

Բայց նախքան էլենը կկարողանար շունչ քաշել, որպեսզի բողոքեր, նրա դուստր էլիտոնը շարունակեց.

– Ո՛հ, իրականում ես ամենակին հույս չունեմ, որ դու այս ցուցակից թեկուպ ինչ-որ բան կգնես ինձ համար, բայց սա այն է, ինչ ես իրականում ուզում եմ: Հիմա ես փող եմ հավաքում «Juicy» սվիտերի համար. նրանց մանրածախ գինը 100 դոլար է, բայց

վեդչերի ժամանակ կարելի է գտնել 50-ով, և նրանք, իրոք, շատ հարմարավետ են: Եվ եթե ինձ հաջողվի այս ամռանը բավականաչափ փող վաստակել, ապա մի մասը պահելով քոլեջի համար՝ ես կկարողանամ մի երկու սվիտեր գնել: Ինձ, իրոք, շատ է դուր գալիս «MAC» շուրթերի փայլը, և այն արժե մոտ 14 դոլար, բայց «eBay»-ում ես տեսել եմ, որ վաճառվում են նմուշների լրակազմեր՝ վեց փոքրիկ սրվակը 5 դոլարով: Ի դեպ, այդ լրակազմերի մեջ նաև խոզանակիկ կա, որն առանձին վաճառվում է 15 դոլարով: Այդ լրակազմի առաքումն արժե ընդամենը երկուսուկես դոլար:

– Լավ, իսկ մեքենան:

– Դե, չէ՛ որ ես դեռ իրավունք էլ չունեմ: Դպրոց ես կարող եմ ուղքով գնալ: Բայց կարելի՞ է մեկ-մեկ քո մեքենան վերցնեմ: Մեքենան իսկապես թանկ իր է: Հասկանալի է, որ ես չեմ պահանջում, որ ինձ համար այդպիսի գնումը հենց հիմա վեֆիրացնեն:

– Ինչպե՛ս-ինչպե՛ս. գնումը վեֆիրացնե՛ն:

– Դե, դա վեֆիր ուտելու նման ինչ-որ բան է, երբ դու իրի համար վճարում ես՝ առանց սակարկելու, չփորձելով գտնել ավելի էժանը կամ օգտագործվածը...

Երբ երեխան գոյականը դարձնում է բայ, իսկ քաղցրեղենը՝ բառ, ուշադիր եղեք: Ինչ-որ կարևոր բան է տեղի ունենում:

Էլենը հիշում է, որ իր դուստրերին վեֆիրի տեսության մասին ընդամենը մի քանի բառ է ասել՝ սովորություն ունենալով պատմելու, թե հիմա ինչի վրա է աշխատում: Նա վարմացած էր այն արագությունից, որով նրանք երկուսն էլ յուրացրին բիզնեսում և կյանքում վեֆիրին ընդդիմանալով դեպի հաջողությունը տանող ուղու գաղափարը:

– Այդտեղ ոչ մի դժվար բան չկա, – ասել էր մեկը:

– Այդպիսի տեսությունը ամեն մեկն էլ կյուրացնի, – ասել էր մյուսը:

– Կարծում եք, – հարցրել էր Էլենը՝ շարունակելով կասկածել:

– Դե՛, նախ և առաջ՝ դա զվարճալի է: Ջեֆիրը զվարճալի բան է: Այնպես որ դա լուրջ գաղափարի մասին պատմելու ուրախ եղանակ է: Երկրորդ՝ դա լրիվ հասկանալի գաղափար է. ավելի լավ է միշտ ձգտել նրան, ինչ դու իսկապես ուզում ես, և ոչ թե սահմանափակվել փոքր մասերով: Եվ հետո՝ չէ՛ որ դա միայն բիզնեսի մասին չէ: Դա ամբողջովին վերաբերում է նաև կյանքին: Եվ բոլոր մարդկանց:

* * *

Էլենի ավագ դուստրը՝ Մարինան, նույնպես միացավ այս տեսության հետևորդներին: Թեև նա հենց բնական լեֆթ-րաընդդիմացող է, որը, օրինակ, սկսել է ծրագրել իր ուսումը քոլեջում դեռևս ցածր դասարաններում, բայց մի ամիս առաջ նա վանգահարեց մորը և ասաց, որ ուզում է գալ տուն:

– Հանգստյան օրերի՞ն, – հարցրեց Էլենը:

– Ընդմիշտ, – պատասխանեց Մարինան: – Ես ուզում եմ դադարեցնել ուսումնառությունս: Այստեղ իմ արածը միայն այն է, որ ես լեֆթի եմ ուսում, և ես գնալով ավելի ու ավելի եմ կասկածում, որ գնում եմ դեպի իմ գլխավոր նպատակը:

Էլենը միանշանակ կերպով ցանկանում էր, որ դուստրը մնա քոլեջում: Մարինան չորս տարվա կրթաթոշակ էր ստացել: Քոլեջի բժշկական ապահովագրությունը ավատում էր ամսական 500 դոլար բժշկական ծախսերից: Էլենն ինքը մագիստրոսի աստիճան էր ստացել և ավարտել էր համալսարանին կից գրական դասընթացը, այնպես որ նա կուզեր, որ իր դուստրը առաջադիմության մեջ ավելի մեծ հաջողությունների հասնի: Այսինքն՝ հարց չէր ծագում, թե ինչ է ուզում Էլենը:

Սակայն լեֆթիի տեսության շնորհիվ Էլենը խնդրի լուծման հեշտ ուղիներ չփնտրեց: Դրա փոխարեն՝ նա Մարինա-

յին հարցեր տվեց, որոնք ես խորհուրդ եմ տալիս, որ նաև ինքներդ Ձեզ ուղղեք:

Ջեֆիրային ծրագիր. հինգ քայլ

1. ԻՆչը դուք պիտի փոխեք: Ինչ ռազմավարություն կարող եք դուք իրականացնել հենց հիմա, որպեսզի դադարեք ուտել ձեզ հանդիպող վեֆիրը: Ինչն եք դուք պատրաստ կոհաբե-րելու հանուն փոփոխությունների:

2. Որո՞նք են ձեր ուժեղ և թույլ գծերը: Ի՞նչն է պետք լա-վացնել. ինչպե՞ս կարելի է այդ անել: Ի՞նչը կարող է հուսալի հենարան լինել ձեզ համար:

3. Որո՞նք են ձեր գլխավոր նպատակները: Գրի՛ առեք առնվազն հինգը: Ապա գրե՛ք, թե ինչ է պետք անել դրանց հասնելու համար:

4. Ինչպիսի՞ն է ձեր ծրագիրը: Ծարադրե՛ք այն գրավոր: Եթե դուք նպատակին հասնելու ուղի չեք տեսնում, ուրեմն չեք էլ հասնի նրան:

5. Ի՞նչ եք պատրաստվում անել ձեր ծրագիրը կյանքի կոչելու համար: Ի՞նչ եք անելու այսօր, վաղը, հաջորդ շա-բաթ, հաջորդ տարի, որպեսզի հասնեք ձեր նպատակներին: Խորհրդածո՞ւք, ինչպես Արթուրը «Պատմության» մեջ. «Ինչպե՞ս կարող եմ ես ցանկանալ անել այն, ինչ անհաջողակ մարդիկ չեն ցանկանում անել»:

Մարինայի համար, ինչպես պարզվեց, համար մեկ նպա-տակը դիվայների մասնագիտություն ստանալն էր: Նա ամե-նայն վճռականությամբ տրամադիր էր քոլեջը փոխարինելու դիվայներների դասընթացով և այնպիսի աշխատանք գտնե-լու, որը կպարգացներ նրա մասնագիտական հմտությունները և նյութապես կօժանդակեր նրան ուսման ընթացքում:

Էլենն ասում է, որ ինքը ոչ մի կասկած չունի, որ իր դուստրը կկարողանա հասնել Նրան, ինչ որոշել է, «որովհետև նա գիտե, թե ինչ է ցանկանում, գիտե, թե դրա համար ինչ է պետք անել և ցանկանում է անել այն ամենը, ինչ պետք է: Եվ քանի որ ես երբեք դուստրերիս չեմ ստիպում անել այն, ինչ ինքս չեմ անում, ես նույնպես որոշել եմ հետևել ծրագրի «վեֆիրային» ռազմավարությանը իմ բոլոր գործերում»:

Վեցերորդ քայլը

Իսկ դ՛րն է ձեր վեֆիրային երազանքը: Ինչպե՞ս կարող եք դուք Նրան հասնել: Ես բացարձակորեն համոզված եմ, որ «վեֆիրային ծրագրի» հինգ քայլերը ձեզ կհասցնեն հաջողության ցանկացած նախաձեռնության մեջ, ցանկացած տարիքում և ցանկացած հանգամանքներում: Բայց ես կուզեի ավելացնել ևս մեկ քայլ.

Հաստատական եղեք: Մի՛ հանձնվեք: Երբ գերվաճառող Հարի Քոլինսին հարցրել են, թե նա հնարավոր գնորդին քանի հեռախոսազանգ կարող է անել, նա պատասխանել է. «Դա կախված է նրանից, թե մեզնից ով առաջինը կմեռնի»:

* * *

Երբ դուք հիշում եք վեֆիրի մասին, որը կարող է մի վույզ կոշիկի, անձնական կյանքի կամ ֆինանսական հաջողության տեսքով լինել, հետաձգված ձեռքբերումը կարող է դառնալ և անպայման կդառնա հափշտակիչ մարտահրավեր և ոչ թե լծացած տաղտուկ: Վարժեցրե՛ք ձեզ դրան ձեր կյանքի բոլոր ոլորտներում, և ես խոստանում եմ ձեզ, որ որոշ ժամանակ անց ձեզ հասանելի կլինեն վեֆիրի ամբողջ սարեր:

ՀԵՂԻՆԱԿԻ ԾԱՆՈԹԱԳՐՈՒԹՅՈՒՆԸ

Թեև Ջոնսթան Համբերը հորինված կերպար է, Վեֆիրային գիտափորձը, որին նա մասնակցել է, միանգամայն իրական է եղել: Լարի Բյորդի և Խորխե Պոսադայի պատմությունները, որոնք պատմում է Ջոնսթանը, հիմնված են Խոակիմ դե Պոսադայի անձնական դիտարկումների վրա: Նա Լարի Բյորդին տեսել է բասկետբոլի դատարկ դահլիճում մրցամարտի նախօրեին: Խորխե Պոսադան («Նյու Յորք Յանկիզ»-ը խնդրել է Նրան չօգտագործել «դե» մասնիկը) Խոակիմի հորեղբորորդին է:

Այս գրքում նկարագրված սկզբունքները հիմնված են Խոակիմի փորձի և դիտարկումների վրա: Նրա կարյերան «Xerox Corporation»-ի ուսուցողական համակարգերի բաժնում և ոգեշնչող հոգետորի դերում Նրան արժեքավոր շատ դասեր է տվել, որոնց նա հաղորդակից դարձրեց ձեզ:

Դուստրերի հետ էլենի վրույցները բերվում են նվազագույն գրական մշակմամբ:

ՇՆՈՐՀԱԿԱԼՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ

Խոսակիմ.

Այս գիրքը գրելիս ինձ աջակցել է Դանիել Գոլմանի «Հուլական ինտելեկտ»* աշխատությունը, որը մարտահրավեր է նետում այն համատարած պնդմանը, թե հենց ինտելեկտն է հաջողության ցուցիչը: Գոլմանի տեսությունն ինձ օգնել է ծանոթանալու 1960-ական թվականներին Սթենֆորդի համալսարանում դոկտոր Ուոլթեր Միշելի կատարած «վեֆիրային գիտափորձին» և գնահատելու այն: Այս երկու աշխատանքները լիովին փոխել և զգալիորեն բարելավել են իմ կյանքը: Կուպեի հոյս ունենալ, որ կբարելավեն նաև ձերը:

Ես շնորհակալ եմ էլն Սինգերից, որն այնքան սիրահարվեց այս նախագծին, որ նրա նկատմամբ հետաքրքրություն արթնացրեց իր (իսկ հիմա նաև մեր) գրական գործակալներ Ջեյն Դիսթելի և Միրիամ Գոդրիչի մեջ:

Մեր հրատարակիչ «The Berkley Publishing Group»-ին՝ «Penguin Group (USA), Inc.»-ի ստորաբաժանմանը՝ իմ շնորհակալությունը այս նախագծի նկատմամբ հավատի համար:

Պուերտո Ռիկոյի համալսարանին՝ ինձ իր ուսանողների շարքն ընդունելու համար:

Հատուկ շնորհակալություն եմ հայտնում Մայամիի համալսարանին, որտեղ ես սովորել եմ 1985 թվականից, նրա բոլոր աշխատակիցներին իմ նկատմամբ նրանց ունեցած հավատի և այն հնարավորությունների համար, որ նրանք ընձեռել են ինձ:

* Даниел Голман. Эмоциональный интеллект. АСТ Москва, Хранитель, 2010 г.

Վերջերս մեզնից հեռացած դոկտոր Ռոնալդ Բաուերին՝ ականավոր ուսուցչին և պայծառատեսին, որը իր մահից առաջ մեր վերջին հանդիպման ժամանակ խրախուսեց այս գիրքը գրելու իմ մտահղացումը:

Մայքլ ԼեԲյոֆին՝ գործարարության մասին մի քանի բարձրակարգ գրքերի հեղինակին՝ նրա բարեկամության համար և այն ամենի համար, ինչ նա սովորեցրել է ինձ:

Հանգուցյալ Սեմ Ուոլթոնին, որը սկսեց փոքր բիզնեսից և մի քանի տարում վերածեց այն «Wal-Mart» հսկայական կորպորացիայի, որը դարձավ աշխարհում ամենախոշոր գործատուն:

Իմ ունկնդիրներին ամբողջ աշխարհում, որոնք ինձ թույլ տվեցին իրենց սովորեցնել Վեֆիրի սկզբունքը և ոգեշնչեցին ինձ իմ դասախոսությունները գրքի վերածելու:

Ես կուզեի նաև շնորհակալություն հայտնել բոլոր նրանց, ովքեր ոգևորել են ինձ և հաղորդակից են դարձրել իրենց գաղափարներին, որոնցով ես տոգորվում էի և իմ հերթին փոխանցում դրանք ուրիշներին: Ես շատ եմ ցավում, որ հնարավորություն չունեմ բոլորին հականե-հանվանե նշելու:

ԷԼԵՆ.

Ես անչափ շնորհակալ եմ իմ հեղինակակից Խոակիմից ոչ միայն նրա համար, որ նա ինձ այս նախագծին մասնակցելու հնարավորություն է ընծայել, այլև նրա համար, որ նա ինձ ծանոթացրել է Վեֆիրին ընդդիմանալու սկզբունքին:

Իմ գրական գործակալ Ջեյն Դիսթելին՝ նրա բազմամյա հավատի, օժանդակության և իմ նկատմամբ վստահության համար:

Իմ խմբագրին՝ Դենիկա Սիլվեսթրոյին՝ ահռելի օգնության և այս գրքի ձեռագրի (գործնականում) ոչ ցավագին խմբագրման համար:

ՀԵՂԻՆԱԿՆԵՐԻ ՄԱՍԻՆ

Խոակիմ դե Պոսադան հայտնի հռետոր է, ուսուցում անցկացնող, խորհրդատու, բազմաթիվ գրքերի և հրապարակումների հեղինակ և համահեղինակ, մի քանի հրատարակություններում խորագրի հեղինակ: Նա «Xerox Corporation»-ում վբաղեցրել է ուսուցողական ծրագրերի գծով տնօրենի պաշտոնը, իսկ հիմա ադյունկտ պրոֆեսոր է Մայամիի համալսարանում, որտեղ դասավանդում է երկու լեզուներով՝ անգլերեն և իսպաներեն:

Ճամբեր է կարդացել, վարել է վարպետության դասեր և սեմինարներ (նույնպես երկու լեզուներով) առևտրաարդյունաբերական կազմակերպությունների, կորպորացիաների, մարզական թիմերի և այլ խմբերի համար աշխարհի ավելի քան 30 երկրներում: Դե Պոսադան տասը լավագույն լատինաամերիկյան ոգեշնչող հռետորներից մեկն է ճանաչվել 2002 թվականին: Նրա ելույթները հաճախ են ցուցադրում հեռուստատեսությամբ և հաղորդում ռադիոյով:

Էլեն Սինգերը գրող է, Խոակիմ դե Պոսադայի մի քանի գրքերի համահեղինակը:

Խոսակիմ դե Պոսսադա, Էլեն Սինգեր
ՄԻ՛ ԿԵՐԵՔ ԶԵՖԻՐԸ... ԱՌԱՅԺՄ

Թարգմանությունը անգլերենից՝ **Աշոտ Աբրահամյանի**
Գեղարվեստական ձևավորումը՝ **Գեղամ Վարդանյանի**

«Էտնոպրես» ՍՊԸ, Մոսկվա, 125009, Ռոմանովի նրբ. 5
Հանձնված է տպագրության 01.11.2012 թ.
Տպագրված է «Անտենոր» տպարանում, տպաքանակը՝ 3000 օրինակ