

## Розділ 1

## ЕФЕКТ НАКОПИЧЕННЯ В ДІЇ

Ви ж знаєте приказку: тихіше їдеш — далі будеш? А чи чули оповідку про черепаха і зайця? Пані та панове, я — черепаха. Дайте мені вдосталь часу, і я здолаю будь-кого, будь-коли й будь у чім. Чому? Не тому, що я найліпший, найкмітливіший чи найметкіший. Я переможу завдяки позитивним звичкам, яких набув, і систематичному застосуванню цих звичок. Я як ніхто у світі вірю в систематичність. Я — живий доказ того, що вона є найбільшим ключем до успіху, утім вона є й однією з найбільших пасток для тих, хто прагне досягти успіху. Більшості бракує витримки. Своєю витримкою я маю завдячувати батькові. По суті, він був моїм найпершим тренером, що запалив у мені силу накопичувального ефекту.

Батьки мої розлучились, коли мені було півроку, тож батько виховував мене самостійно. Й не сказати б, що був він ласкавим вихователем. Тато колись тренував університетську футбольну

команду, тому я з кров'ю увібрив від нього прагнення до досягнень.

Завдяки батькові дзвінок будильника пробуджував нас щодня о шостій. І то було не сповнене любові ляскання по плечу й навіть не будильник по радіо. У жодному разі. Щоранку я прокидався від безкінечного ляскоту залізничця об бетонну долівку нашого гаража поряд з моєю спальнею, немов там хтось палі забиває. Це було так само, як прокидатися за чотири метри від будмайданчика. На гаражній стіні він величезними літерами вивів: «Під лежачий камінь вода не тече». Батько не зводив з напису очей, вкотре виконуючи старомодні богатирські вправи: станову тягу, взяття у напівпідсід, випад, присідання. Хоч дощ, хоч сльота, хоч сонце сяє, тато завжди стояв там у шортах і подертій тренувальній майці. Жодного дня не проминав. За його щоденним розкладом хоч годинник звіряй.

У мене було більше обов'язків, ніж у хатньої господині та садівника вкупі. Щойно я повертався зі школи, мене вже зустрічав перелік з інструкціями: вирви бур'ян, згреби листя, замети в гаражі, витри пил, прибери пилотягом, помий посуд — й кінця-краю немає. І якщо пасеш задніх у школі — він тобі цього не подарує. Отакі справи.

Тато був у повному сенсі людиною «без відмовок». Нам навіть не можна було не піти в школу й перехворіти вдома, хіба що ми справді блювали, з нас юшила кров чи ми «світили кістками». Ви слів «світити кістками» з'явився ще за часів його тренерської кар'єри. Гравці знали, що їм дозволено покидати гру лише за серйозного ушкодження. Якось захисник команди попросив батька його

замінити, а батько на те: «Хіба що кістками світитимеш». Захисник зняв захисний щиток з плеча — і справді, у нього випнула кістка на ключиці. Тільки тоді йому дозволили покинути поле.

Одна з основних батькових філософських думок полягала у тім, що «байдуже, який ти кмітливий, ти маєш наздогнати важкою працею те, чого тобі бракує у досвіді, вміннях, кмітливості чи вроджених здібностях. Якщо твій суперник розумніший, досвідченіший чи талановитіший, ти просто маєш працювати утроє чи вчетверо наполегливіше. Ти все одно їх подолаєш!». Хай який переді мною стояв виклик, він навчав мене компенсувати важкою працею будь-що, у чому я поступався. Не поцілив під час штрафного у грі? Цілий місяць роби тисячу штрафних кидків щодня. Кепський дриблінг лівою рукою? Прив'яжи правицю за спиною й щодня протягом трьох годин тренуй дриблінг лівою. Відстаєш з математики? Схилися над книжкою, найми репетитора й ціле літо гаруй, як проклятий, допоки не второпаєш. Жодних виправдань. Якщо пасеш у чомусь задніх, працюй наполегливіше, працюй головою краще. Сказав, як зав'язав. Батько подолав шлях від футбольного тренера до провідного фахівця з продажів. Та на цій посаді він дослужився до начальника й згодом пішов керувати власною компанією.

Однак купи настанов він мені не давав. З самого початку батько дозволяв нам все збагнути самотужки. Він був поведений на особистій відповідальності. Він не напосідав на нас щовечора через домашні завдання. Ми просто мали показувати результат. Показуєш його — тебе заохочують.

Коли ми отримували добрі оцінки, батько водив нас у «Прінгз», де виготовляли морозиво й частували ним. І дозволяв нам замовити по-царському великі порції бананових ласощів — шість кульок морозива з усіма поливками й присипками! Мої брати-сестри часто поганенько вчилися у школі, тому сиділи вдома. Дозвіл поласувати морозивом був неабиякою подією, тому ти зі шкіри пнувся, щоб заслужити цю прогулянку.

Батькова дисципліна правила мені за приклад. Тато був для мене кумиром, тож я прагнув, щоб він мною пишався. І жив, боячись його розчарувати. Одна з його філософських думок полягала в тому, щоб «бути тією людиною, яка каже “ні”». Невелике досягнення — йти слідом за натовпом. Будьте диваком, станьте винятком» (сьогодні ці слова стали слоганом моєї компанії). Саме тому я ніколи не вживав наркотиків — він ніколи не товкмачив мені про це, але я не прагнув бути хлопом, який плив за течією просто тому, що всі так роблять. І я не хотів підвести батька.

Завдяки батькові вже до дванадцятирічного віку я майстерно навчився складати розклад, гідний найефективнішого генерального директора. Часом я нарікав і стогнав (я ж бо був дитиною!), але навіть тоді мені потай подобалось знати, що я маю перевагу перед однокласниками. Батько дав мені чудову фору в тому, що стосується дисципліни та світогляду, потрібних для того, щоб бути старанним і відповідальним, щоб досягти будь-яких цілей, які я собі поставив.

Ми з батьком кепкували, якого залежного від досягнень сина він виховав. У вісімнадцять я вже

заробляв шестизначну суму, керуючи власним бізнесом. У двадцять я господарював у власній оселі у престижному районі. До двадцяти чотирьох років мій дохід сягав понад мільйон доларів на рік, а у двадцять сім я вже був визнаним мільйонером, який зробив себе самотужки, й власником бізнесу, який приносив більше 50 мільйонів доларів прибутку. Тепер у мене вже вдосталь коштів та активів, щоб прогудувати родину решту свого життя.

«Є безліч способів занапастити дитину, — казав колись батько, — та мій спосіб хоча б непоганий! Ти ніби незле впорався».

Отже, хоч я і визнаю, що мені довелося *тренуватися* ледаря справляти й бути присутнім у теперішньому моменті чи безтурботно відлежуватись у шезлонзі на пляжі час від часу (не прихопивши купи книг чи аудіозаписів для самовдосконалення), я вдячний за успішні вміння, яких навчився від батька та інших наставників на своєму шляху.

А «Ефект накопичення» розкриває «секрет», прихований за моїм успіхом. Я беззастережно вірю в ефект накопичення, бо батько подбав про те, щоб я ним жив, щодня й щомиті втілюючи його в житті, допоки став би неспроможний жити інакше, навіть якби намагався.

Проте, якщо ви такі самі, як більшість люду, ви не можете по-справжньому вірити. І є чимало цілком зрозумілих причин чому. У вас не було такого самого виховання і прикладу, на якому вам показали б, як чинити. Ви не зазнали на собі віддачі від ефекту накопичення. Нас як суспільство обдурили. Нас загіпнотизував комерційний маркетинг, який

переконає вас у тому, що ви маєте проблеми, яких насправді у вас немає й продає вам думку про миттєві засоби для «зцілення». Наше суспільство організували так, щоб ми вірили у казкові фінали, які показують у кіно та пишуть у романах. З нашого поля зору зникла стара-добра цінність важкої безперервної праці.

Тож розгляньмо ці перепони одна за одною.

## ВИ НЕ ЗАЗНАЛИ НА СОБІ ВІДДАЧІ ВІД ЕФЕКТУ НАКОПИЧЕННЯ

Ефект накопичення — це принцип, за якого ви пожинаєте величезні плоди завдяки низці дрібних, кмітливих рішень. Найцікавішим у цьому процесі мені видається те, що, навіть попри величезні результати, кроки, які треба зробити наразі, не здаються значущими. Байдуже, послуговуєтеся ви цією стратегією, щоб поліпшити своє здоров'я, стосунки, фінанси чи будь-що інше, зміни такі малопомітні, що майже невідчутні. Маленькі зміни дають дрібні результати або взагалі не приносять жодних, ніяких вам великих перемог чи очевидної віддачі, «про які я ж вам казав». То чому морочитися?

Здебільшого люди спотикаються об простоту ефекту накопичення. Наприклад, припиняють бігати після восьмого дня, адже досі не позбавилися зайвої ваги. Чи облишають грати на піаніно через півроку занять, бо досі не опанували нічого, окрім «собачого вальсу». Чи припиняють робити внески на особистий пенсійний рахунок через кілька ро-

ків, бо гроші їм би не завадили — все одно рахунок ніби й не зростає.

Утім вони не усвідомлюють того, що ці, на перший погляд, дрібні, незначущі кроки, якщо їх здійснювати безперервно протягом тривалого часу, створюватимуть радикальну різницю. Ось я наведу вам кілька докладних прикладів.

**Дрібні, кмітливі рішення  
+ Безперервність + Час = ЗНАЧНА РІЗНИЦЯ**

## ЧАРІВНА КОПІЙКА

Якби вам дозволили обирати: взяти 3 мільйони доларів просто зараз готівкою чи один пенні, вартість якого щодня подвоюється протягом 31 дня, що ви обрали б? Якщо ви вже чули цю історію, то знаєте, що треба обрати хитрість з пенні — усвідомлюєте, що цей шлях приведе вас до більшого багатства. Але чому так важко повірити, що наприкінці один пенні принесе більше грошей? *А через те, що набагато довше доведеться чекати віддачі.* Розберемося в усьому прискіпливіше.

Скажімо, ви взяли хрустку грубу готівочку, а ваша подруга пішла шляхом пенні. На п'ятий день у вашої подруги шістнадцять центів. А у вас таки 3 мільйони. На десятий день — 5,12 долара проти вашої купи грошей. Як гадаєте, як подруга почуватиметься зараз через те, що прийняла таке рішення? Ви достобіса тішитесь своїм мільйоном, насолоджуючись зробленим вибором.

Коли сплигло цілих 20 днів, а попереду тільки 11, у Пенніхідниці лише 5243 долари. Як вона наразі почуватиметься? За свою жертівність і добру поведінку назбирала трохи більше 5 тисяч доларів. А у вас, попри все, є ваші 3 мільйони. Аж ось починає проявлятися невидима магія накопичувального ефекту. І на тридцять перший день завдяки тому самому математичному зростанню щодня вартість пенні сумарно сягає 10 737 418,24 долара, себто понад утричі перевищує ваші 3 мільйони.

На цьому прикладі ми розуміємо, чому систематичність така важлива. На двадцять дев'ятий день у вас були ваші 3 мільйони, а у Пенніхідниці — усього 2,7 мільйона. І тільки на тридцятий день із 31-денної гонитви вона виривається вперед, маючи 5,3 мільйона доларів. А в останній день місячного надмарафону ваша подруга стирає вас на порошок, добігаючи до фінішу із 10 737 418,24 мільйона порівняно з вашими трьома.

Небагато що може зрівнятись за чарами із складеними докупі пенні. Дивовижно, але така сама «сила» однаково дієва для всіх сфер вашого життя.

Ось ще один приклад...

## ТРІЙКО ДРУЗІВ

Поговорімо про трьох приятелів, що зростали разом. Вони мешкають у тому самому районі й мають ті самі пристрасті. Кожен заробляє приблизно по 50 000 доларів на рік. Усі одружені й мають середньостатистичні стан здоров'я та масу тіла, плюс невеличкі жаскі «шлюбні жирові заощадження».