



Иван Миланов Петров

Играта

Най-накрая се уговорихме да се видим. Запознахме се в интернет. В любимия ми форум. Писахме си доста дълго време, преди да се престрашим да се срещнем. Разбрахме се за интернет-кафе „Виртуално слънце“. Изкъпах се. Сресях се. Облякох най-хубавия си костюм Armani и тръгнах. Днес трябваше да спечеля. Не бях печелил в последните си две участия в „Играта“. Интернет-кафето беше на 5 минути от апартамента ми, така че нямаше нужда да взимам такси. Но ако разстоянието беше по-дълго, със сигурност щях да направя това. Не исках да протрия моите оригинални Salamander. Когато влязох, Nike вече беше там. Познах го по ярко белия комплект от анцуг и пасващите към него маратонки. Всичко това бяха нови модели, пуснати преди седмица, и струваха майка си и баща си. Nike ме поздрави радушно. Не му липсваше самочувствие. С такъв Nike всеки би имал самочувствие. Ръкуваше се като влагаше малко сила. Явно искаше да покаже, че мястото ми не е тук. В този миг някой ме потупа по рамото. Рязко се обърнах. Ослепи ме сребрист часовник Gucci и изключително стилиен яркосин костюм с яркосиня вратовръзка, пак Gucci. Явно Gucci се беше подготвил внимателно. Изглежда ме с насмешка, но според мен криеше, че е респектиран. Все пак не всеки можеше да се похвали с Armani. Gucci не влагаше особени чувства в ръкуването. Предполагам, че ги смяташе за абсолютна формалност.

Скоро дойдоха и другите от тайфата – костюм Gianni Versace, много елегантен бих добавил, яркочервен спортен комплект Reebok и една ослепително хубава Yves Saint Laurent. Седнахме и поръчахме.

Личеше си, че Gucci е опитен играч. Държеше се стилно, знаеше какво иска. Движенията му бяха премерени. Излъчваше спокойствие и увереност. Когато говореше, гледаше събеседника си в очите. Никога не прекъсваше. Не се изхвърляше в думите, но не ги и пестеше. Вярваше в собствените си сили. Като добавим и блестящия му часовник и перфектната вратовръзка, човек добиваше чувството, че този човек крачи уверено през живота и няма да позволи нищо да му попречи или да го спре в неговия поход. Reebok и Nike бяха по-неспокойни, но не поради липсата на самочувствие, а даже напротив. Те бяха твърде самоуверени. Като типични спортни типове, те гледаха с насмешка моя Armani, както Gucci, Gianni Versace и Yves Saint Laurent. Явно Reebok и Nike бяха убедени, че могат да управляват света ако поискат и не го правят, просто защото не са пожелали. Те бяха спортни типове и вярваха, че активният живот, който водят ги прави по-пълноценни от нас. Според мен смятаха, че бъдещето принадлежи на тях и такива като нас рано или късно ще изчезнат. Освен че ни гледаха с насмешка, взаимно преплитаха шпаги, тъй

като всеки смяташе другия за основния си конкурент. Ръкуваха се, без да влагат сила, но ръката им не трепна нито за миг.

Yves Saint Laurent не беше толкова отигран играч като Gucci, но не се притесняваше от никого. Наблюдаваше спокойно разговорите и се включваше без страх, умееше да бъде съдържана, но същевременно и показваше духовитост. Смяташе за стилно да говори равномерно и едновременно с това малко иронично. Не се хвалеше като Nike и Reebok, но осъзнаваше силата си. Не използваше умерени жестове като Gucci, но думите ѝ имаха тежест. Знаеше какво иска и как да го постигне. Ръкуваше се леко – по женски. Явно отлично съзнаваше, че нейната сила се състои именно в нейната женственост, умееше да поддържа отличен външен вид и се гордееше с това.

За разлика от нея, Gianni Versace говореше сериозно, сякаш убеден, че трябва да се радваме, че говоренето му е безплатно. Явно смяташе, че чувството за хумор е проява на слабост. Предполагам, че смяташе всички, които не носят Gianni Versace за мекотели. Излъчваше гордостта на човек, който е постигнал мечтите си. Не беше пестелив в приказките, което вероятно означаваше, че смята умереността в диалога за зле прикритата неинформираност или глупост. Ръкуваше се, като хващаше с другата си ръка ръката на партньора – по такъв начин се показва покровителството на по-силния над по-слабия. Явно ме смяташе за бита карта, както и всички останали между другото. Непрекъснато следеше за най-малката грешка, за да започне безпощадна офанзива.

Аз не бях толкова арогантен колкото Nike и Reebok, нито имах самоувереността на Gucci. Знаех, че светът не започва с мен, но се уважавах. Нямах самочувствието на Gucci, просто защото нямах игровия му опит. Явно той бе участвал много пъти в „Играта“. Знаех, че скоро ще настъпи и моят ден.

Доиде сервитьорката. Отвори широко очи – явно не беше виждала толкова маркови стоки на едно място. Остави менютата и се оттегли доста респектирана.

Време беше да се запознаем. По правилата на „Играта“ опознаването ставаше, като единият от участниците разкаже за себе си, а всички останали задават доуточняващи въпроси. Добрата подготовка беше изключително важна, защото всеки пропуск носеше черна точка. Даването на истинското име бе напълно забранено. Съгласно правилата опознаването ставаше по ред на пристигането. Първо всички трябваше да питаме Nike какъв е.

– Аз съм главен мениджър на Nike Corp. в сектор Източна Европа,

отдел Югоизточна Европа, Център София. Печеля по 130 000 \$ годишно. Притежавам отлични познания по мениджмънт на едри предприятия, както и много богат опит в световния лидер в производството на спортни стоки Nike. – Тук той погледна леко предизвикателно Reebok, който се усмихна – не без ирония – на това подмятане. След това Nike продължи. – Притежавам отлични познания по пет езика, а именно английски, немски, гръцки, турски и румънски, за които имам и международно признати сертификати. С помощта на тези езици, моите експертни познания по управление и дългогодишния опит, аз изпълнявам работата си качествено и ефективно. Коефициентът ми на полезно действие е 97%, това е седмият най-добър резултат в Nike Corp. за миналата година при наличието на 24 000 служители, като за последните пет години съм неизменно в топ 10 на най-полезните служители на корпорацията. За мен всеки човек трябва да върши работата си професионално и съвестно. За мен е чест, че съм служител на Nike Corp. Гордея се с това и поради тази причина аз използвам само фирмени продукти, като по този начин стимулирам другите служители да ги употребяват, с което се увеличават продажбите, а съответно и печалбите за корпорацията. Притежавам най-новия модел на Ferrari – Bellissimo, както и 570 000 \$ в чуждестранна банка. Мисля, че това е всичко засега. Ако желаете допълнителна информация, задавайте въпроси.

Пръв започна офанзивата Gianni Versace.

– Как може да се хвалите, при положение, че не сте първи?

– Аз съм седми, но забележете, за всички служители на Nike Corp. За сектор Източна Европа аз съм най-добрият служител. Нещо, с което предполагам не можете да се похвалите. – Nike контраатакуваше добре. Явно вярваше, че изходните му позиции в „Играта“ са по-добри от тези на всички останали.

Reebok също беше засегнат от представянето на Nike и също зададе провокативен въпрос:

– От колко време споменахте, че работите за Nike Corp.?

Nike се усмихна на тази пряма атака и отговори:

– Не съм споменава. Работя от 9 години, което е неоспоримо доказателство за това, че съм лоялен към фирмата. – Nike гледаше Reebok предизвикателно.

– След като през последните пет години неизменно сте в десетката, мисля, че ще ни бъде интересно защо в първите четири години не сте били там? – Сарказмът, с който Reebok зададе въпроса демонстрираше неговото самодоволство по начина, с помощта на който постави Nike на

тясно. Лицето на Nike се изпълни с кръв, което директно му донесе черна точка. Самоконтролът в „Играта“ беше първостепенен, защото показването на емоции означаваше психическа лабилност, която от своя страна можеше да означава много неща – несигурност в собствената теза, липса на самоувереност, а и недостатъчен интелект. Емоционалното поведение показваше, че са те хванали на тясно, а щом си го допуснал, значи не си бил достатъчно предвидлив откъде и по какъв начин ще дойде атаката. За да участваш в „Играта“, предвидливостта бе жизненоважна. Освен всичко това, емоционалността означаваше страх, а страхът беше недопустим за съперниците. Всичко това показваше липса на самоувереност, което си беше огромна черна точка. Всички се усмигнахме леко, когато видяхме първоначалната му реакция. 1:0 за нас. Nike осъзна, че е допуснал грешка, но не се предаде. Според правилата, можеше да отвърне с нещо по-пиперливо, но в никакъв случай да изпадна в директна конфронтация, нито да използва вулгарности.

– Трябва да се гордеете с наблюдателността си, колега, – добре, малко ирония – всъщност исках да проверя дали ще можете да забележите, тази тенденциозна грешка – натърти Nike. Опитваше се да се измъкне по много елементарен начин, което беше малко смешно, ако не и жалко. Все пак той говореше с интелигентни хора. Отказът му да отговори директно означаваше 2:0 за нас. Reebok усети слабостта му и реши да го довърши:

– Не знам дали не греша, но ми се струва, че началната ви реакция беше реакция на изненада, което само по себе си означава, че не сте очаквали такъв отговор, а след като не сте очаквали такъв отговор, логично е да не сте предвиждали такъв въпрос.

Но Nike вече бе допуснал грешката да позволи емоциите да го владеят и едва ли щеше да я повтори втори път. Той се усмигна снизходително и изненадващо контраатакува:

– Доколкото си спомням, Вие все още не сте се представили, защото ако се окаже, че имате по-лоши данни от мен, Вие нямате моралното право да ме съдите. Надявам се, че разбирате това, нали?

Беше прав. Ако се окажеше, че Reebok има по-лоши начални позиции от Nike, щеше да обере всичките черни точки на Nike, последвали от този въпрос. Все пак по този начин Nike призна, че резултатът е станал 2:0 за нас. Изглежда това задоволи Reebok, който се усмигна хитро, но реши да си замълчи.

– Мисля, че това е достатъчно по отношение на мен. Предлагам да преминем към следващия. – Визираше мен. Останалите се съгласиха.

Знаеха, че Nike няма къде да им избяга, още повече, че всички помнеха неудобния въпрос, нямаше да забравят да го напомнят.

Започнах:

– Аз съм съветник по икономическите въпроси на Финансова Къща Merrill Lynch. Завършил съм Финанси в Харвард с отличен успех. Бил съм консултант на правителствата на Франция, България, Чехия, Туркменистан, Зимбабве, ОАЕ, Камбоджа. Благодарение на моите съвети, Туркменистан успя да привлече 10 милиарда долара инвестиции в един четиригодишен период, Зимбабве постигна годишен ръст на БВП от 3,7% за миналата година, което е първият им растеж от 7 години насам. С моя помощ Камбоджа постигна стабилност и успя да повиши кредитния си рейтинг с 9 пункта. Зная отлично, писмено и говоримо, 4 езика и естествено, – натъртих – имам международно признати дипломи за това. Притежавам 4 дка вила на Майорка, яхта, 2 700 000 \$ в Швейцарска банка. Това е.

– Не споменахте на кое място в ранглистата по ефективност се намирате. – Nike се опитваше да се реабилитира, показвайки на останалите, че неговите позиции са вероятно най-добрите и съответно напълно заслужени.

– Не съм споменал къде съм в Топ 10, поради простата причина, че Финансова Къща Merrill Lynch не прави класации за служителите си, тъй като там просто работят най-добрите. – Отвърнах със самочувствие, с което вбесих Nike, както и всички останали. Естествено, те не бяха толкова посредствени, за да се издадат, но така или иначе с този отговор си спечелих червена точка. Поведох в резултата.

– Все пак, доколкото знам, в Merrill Lynch работят значително по-малко служители, отколкото в Nike Corp. Или греша? Което е неоспоримо доказателство, че Nike Corp печели значително повече от Merrill Lynch, и съответно е значително по-добра фирма. – Nike ме гледаше самодоволно.

– Естествено в Merrill Lynch работят значително по-малко служители, отколкото в Nike Corp. – повтарях дословно и съответно бавно и тържествено – тъй като в нашата фирма работят най-добрите, както споменах, а те, както знаете, са ограничено количество. Ако наемахме всеки, както прави Nike Corp, вероятно щяхме да имаме и повече от 24 000 служители. – Предполагам, че сега Nike искаше да ме разкъса, но дори един негов мускул не трепна. – Освен това, Финансова Къща Merrill

Lynch наема вече обучени и опитни кадри, доказали своя професионализъм. Ние не можем да си позволим, подобно на Nike Corp, да губим ценно време в обучаване на служители. – Закопах го. Прибавих още 2 точки, а Nike инкасира още 2. Ако имаше поне малко опит, трябваше да знае, че да се провокира отлично подготвен противник си е чисто самоубийство. Все пак нещо му прещрака и си взе поука. Не посмя да продължи с въпросите си.

След това продължихме с останалите. Беше ред на Gucci.

– Работа в областта на високите технологии, в Electron Software inc., най-голямата подчинена фирма на Microsoft Corp в България. Областта, в която работа изисква изключителна подготовка и широки познания по различните компютърни езици и технологии, както и множество софтуерни програми, а именно, C++, VC++, .NET, DirectX, OpenGL, Vector Graphics, Raster Graphics, 3D Motions, Reendering, Animation, 3D Studio MAX. Аз съм съзателят на най-продаваната програма на Microsoft Corp 3D Anima Professional, от която за последното шестмесечие продадохме 22 милиона копия по цял свят. Тази програма служи за създаване на най-съвършените графични 3-D анимации, създавани някога, като освен отлични образи, програмата притежава опция за лесно преобразуване на образите и пресъздаване на 24 кадъра в секунда, колкото са необходими за една истинска анимация. Благодарение на нашата програма, обикновеният потребител може да се превърне без всякаква подготовка в много добър аниматор. С помощта на тази програма, световният анимационен мастодонт „Walt Disney“ регистрира годишна загуба от 2,4 милиарда долара, като все още съществува риск да бъде обявен в несъстоятелност. Работа за 1 200 000 \$ годишно, като притежавам финансови активи от 3 000 000 \$ в няколко банки. Това е всичко.

След такава промоция никой не посмя да рискува с въпроси. Преминехме на следващия. Дойде ред на Gianni Versace.

– Аз съм Главен Мениджър в отдел България-Великобритания във фирмата – световен лидер на експресни доставки – TNT Express. TNT Express е най-голямата фирма в TPG (TNT Post Group) NV, която е компания, доставяща глобални експресни, пощенски и логистични услуги в целия свят. Компанията е водещият световен доставчик на пратки до поискване и услуги на бизнес експресни доставки и има персонал 43 000 служители. Основана в Австралия през 1946 година, TNT Express извършва операции в 222 страни по света и доставя седмично 3,6 милиона колета и документи, използвайки близо 1 000 депа, складове и сортировъчни центрове. TNT Express е извършила 193 милиона партиди за

миналата година, като общата им тежест надхвърля 3,4 милиона тона. Нашата фирма работи с 43 авиокомпании и с приблизително 21 000 наземни транспортни средства. TNT Express има продажби през изминалата календарна година в размер на 4,6 милиарда евро, като печалбата за компанията се изчислява на 269 милиона евро. Нашата компания се стреми да бъде най-бързият и най-надеждният световен доставчик. TNT е получавала много награди за качеството на предлаганите от нас услуги, но най-голямата награда са клиентите, които с всяка изминала година се увеличават, като успяваме да запазим и старите си клиенти(!). За нас думата на клиента е не само закон, но и незаменимо предложение за подобряване на качеството. Гордея се, че съм част от голямото семейство на TNT Group. Печеля 72 000 \$ годишно, притежавам общо 120 000 \$, разпределени в три банки, както и петстаен апартамент в центъра на София. Някакви въпроси? – завърши Gianni Versace.

– Не си спомням да споменахте как се представяте като служител на TNT? – попита Nike.

– При нас няма класации за служителите, ако визирате това, тъй като моята фирма е сериозна и времето ни е твърде ценно, за да го пропиляваме по този начин.

– Простете, но според мен само сериозни фирми правят класации на служителите си и от тази гледна точка Вашата компания не е особено сериозна, въпреки дългата Ви реч, с която искахте да ни убедите в обратното. – Тук Nike и Gianni Versace влязоха в задочен спор, който не им донесе нищо, но загуби част от ценното време на всички – все пак на другия ден бяхме на работа.

Беше ред на Reebok.

– Аз съм генетик. Работя в „Biogenetics“. Това е компания, която работи в областта на създаването на клонирани човешки органи, естествено напълно идентични с човешките. Нашата компания е първата, която прави това, без да използва човешки ембриони в работата си, тъй като органите са създадени от клетка на индивид, който няма генетическа предразположеност към заболявания от органа, който ще създаваме от него. Естествено напълно секретно е, дори и за „Играта“, да Ви кажа откъде вземаме клетката, както и не съм оторизиран да Ви давам каквато и да е информация за технологията, въпреки че сте лаици.

– Нима ни нямате доверие?! – Възмути се Nike.

– Да речем, че се опитам да се подсигурия от неприятелски уши – усмихна се загадъчно Reebok. Напълно го разбирах. Всеки от нас рискуваше много с участието си в „Играта“, но победата в нея беше



изключително авторитетна и се вписваше в автобиографията на всеки в графата „Успехи“, защото победата в „Играта“ отпращаше още много плюсове в графата „Положителни качества“, като самочувствие, самоувереност, интелигентност, убедителност, борбеност, настойчивост, целенасоченост, последователност в преследване на целите, но най-вече лидерство – нима има по-голяма победа от триумфа в борбата между гиганти. Поради тази причина кодексът на честта в „Играта“ беше изключително строг и участникът трябваше да говори истината, поради факта, че ако се докажеше, че даден играч използва лъжи, то върху него падаше петно, което не можеше да се заличи и повече никой не би искал да играе с него. По този начин играчът естествено отпаднаше от „Играта“. Истината, естествено, беше необходима, за да не се позволяват волности и произвол от страна на играчите по време на тяхното представяне. Тъй като всеки можеше да излъже по отношение на успехите си, заплащането за което работи и квалификациите си.

Изглежда никой нямаше нищо против тази потайност, затова Reebok премина веднага към квалификациите си. Използва много непознати за мен (а явно и за останалите) термини, с което спечели уважението ни и поведе в резултата. Не бяхме удивени, когато след всичко това спомена заплащането си. Той надмина дори и Gucci със своите 1 800 000 \$ годишна заплата, с което преднината му нарасна значително. Никой не посмя да задава въпроси. Така дойде ред на Yves Saint Laurent. Тя започна:

– Аз съм манекенка и работя във Fashion TV. Излизам на 19 ревюта годишно, което за модните среди означава, че съм една от най-търсените. Аз съм носителка на титлата Мис България 2007. – Трябваше да призная, че е спечелила напълно заслужено. – В същата година достигнах до финалната десетка на Мис Свят. – Тя продължи с изброяване на световните подиуми, по които е дефилирала. Определено се хареса на всички. Тя естествено нямаше аргумента на високата заплата, но определено притежаваше аргумента на красотата и беше доста смела. Появата и в типично мъжка игра бе признак на голяма смелост. Освен това беше и хитра – използваше красотата си безскрупулно за постигане на целите си. Възхищавах ѝ се, тя беше агънце, заобиколено от вълци. Но не се страхуваше, или поне не го показваше, което беше още един неин плюс. Много беше вероятно да участва в „Играта“ с ясното съзнание, че ще загуби на теория, но убедена, че ще спечели на практика. А именно, за да ни докаже, че със самата си поява в „Играта“ заслужава уважение, а вероятно и за да си направи достатъчно добра реклама, която,

съчетана с чара и интелекта ѝ, да е достатъчна, за да ни накара да се борим за нея и естествено най-накрая тя да избере този, когото смята за достатъчно добър да осигури закрилата ѝ. Тезата ми се потвърди с отговора ѝ на един въпрос, зададен от Gucci.

– Винаги съм се чудил що за мъже би харесала една ослепителна манекенка на Fashion TV?

Yves Saint Laurent се усмихна преди да отговори:

– Естествено, най-вече мъже, които знаят какво да искат от живота и не на последно място как да го постигнат, разбира се.

Всички се засмяхме.

След като се бяхме запознали и здрависали, започнахме разговор. Опивахме почвата. Gianni Versace започна пръв.

– Чудя се защо изобщо правят толкова несъвместими неща. Обедняването на кафене, т.е. място, където хората отиват да си починат от ежедневиите проблеми, и интернет зала е прекалено глупаво дори за човек с посредствена интелигентност.

– Не виждам нищо лошо в това хората да се развиват, доколкото им позволяват възможностите. – парира го Reebok. Несъмнено хитър ход. Хвалеше се с това, че спортува и има изваяно тяло, като на гръцка антична статуя. Същевременно показваше сарказъм, характерен за човек, който във висша степен не признава съперника си за достоен. Reebok явно си мислеше, че през цялата вечер ще мачка всички. Явно бе достатъчно уверен в марката си. Gianni Versace осъзна грешката си и по свиването на лицевите му мускули разбрах, че стиска зъби. Това не убягна и на другите. Gucci се усмихна едва забележимо. Хитрец. Направи го така, че да си помислим, че се прикрива, а всъщност искаше всички да го видят. Това беше част от стратегията му. Тази усмивка можеше да се смята от една страна за ясна преценка и на Gianni Versace, и на Reebok. Тази усмивка означаваше „Видях ви що за стока сте!“; но означаваше също така и „Ще ви смачкам“. И то „Ще ви смачкам“ по-скоро, като вътрешно убеждение, а не като заплаха. От друга страна тази усмивка целеше да довърши Gianni Versace. Като истински grosмайстор Gucci не се страхуваше, че той ще бъде следващата жертва на атака. Все пак постигна целта си – Gianni Versace стана блед като мъртвец. Бе решил, че ще ни попилее, а отнесе як тупаник в началото. Отгоре на всичко пребледняването му беше още един пирон в ковчега. От фаворит той се превръщаше в абсолютен аутсайдер. Отдръпна се от разговора, за да изчака своя момент. За разлика от него, Reebok прие предизвикателството на Gucci. Беше твърде нахакан, за да се притеснява от сухар, който носи

Gucci.

– Тази неловка тишина продължи твърде дълго. – И след това се засмя.

В смеха му имаше нотки на арогантност, както към Gucci, с което му показваше, че като няма да се церемони с него, така и към Gianni Versace. Това беше опит да се забие последният пирон в ковчега на Gianni Versace, но той издържа и не се поддаде на провокацията. Въпреки че натрупа доста активи от това изказване, Reebok разкри една от картите си – предпочиташе да отстрелва противниците си един по един. По държанието на Gucci можех да направя предположението, че като опитен играч, той предпочита да поддържа равновесието до последния момент, като държи резултата приблизително равен, така че всеки да мисли, че има шанс. И накрая да казва нещо ефектно, ама толкова ефектно, че да спечели от раз. Така правят хората със стил, а Gucci определено беше човек със стил. Въпреки всичко, той не беше глупак и трябваше да пожертва Gianni Versace, защото защитавайки го щеше да привлече твърде много вниманието ни, а това правеше почти невъзможен ефектния финален завършек.

Ние всички се засмяхме с Reebok и разговорът се отприщи. Попаднахме моментално в неговия водовъртеж. Всеки се опитваше да даде най-доброто от себе си. Мъдри сентенции се преплитаха с ефектни изказвания, младостта се сблъскваше с опита, елегантността с грубостта, самоувереността с високомерието, преплитаха се шпаги, хвърчаха искри. Никой не отстъпваше, всеки нападнаше смело и контраатакуваше, когато беше необходимо. Постепенно така се увлякохме в разговора, че загубихме всякаква представа за времето. Секундите, минутите и часовете се сляха в един бесен поток, в който всяка точно изказана дума, всеки жест, който беше на място, всяка мимика, имаха свой смисъл и опияняваха по свой неповторим начин. Неусетно точно регламентираното време – 2 часа – изтече. След кратко броене аз бях обявен за временен лидер. Беше време да платим сметката. След като сервитьорката донесе касовата бележка, всички извадихме кредитните си карти. Открояваше се Gold MasterCard на Gucci, моята American Card Platinum, Nike имаше Visa Gold, която съвпаднаше с тази на Gianni Versace, а Reebok имаше Visa Platinum. Yves Saint Laurent естествено не можеше да се похвали с добра кредитна карта. Така аз успях да задържа преднината си и да бъда обявен за победителят. Време беше да си тръгваме. Естествено Yves Saint Laurent избра мен и най-вероятно щяхме да прекараме нощта заедно, с което настроението ми съвсем се подобри. Уговорихме се да я

изчакам на чист въздух и аз напуснах победоносно заведението, свирукайки си.

Бях в превъзходно настроение и мислех да поля този успех с бургундско вино и морски деликатеси в най-хубавия рибен ресторант в града. Докато чаках пред интернет-кафето, си мислех не само за Nike, Reebok, Gucci, Gianni Versace и Yves Saint Laurent, но и за сервитьорката, както и за всички онези безлични нещастници като нея, които не са постигнали нищо запомнящо се в живота. Чудех се как може да има хора, които нямат достатъчно личностни качества, за да успяват в живота. Навън беше доста ветровито. Вятърът виеше както в най-суровите зими. Докато чаках, чух немощен глас:

– Помогнете на бедния старец!

По принцип е под достойнството ми да се занимавам с просяци, но бях спечелил, настроението ми беше страхотно и ми хрумна да се позабавлявам за негова сметка.

– Дядка, няма смисъл да просиш, – казах възможно най-насмешливо – а по-добре си намери работа!

– Кой си ти, синко? – този дядка си търсеше майстора. Е, какво пък, заинтригува ме, може и да не бъда прекалено жесток, ако се държи добре.

– Аз съм съветник по икономическите въпроси на Финансова Къща Merrill Lynch, дядка. Аз съм постигнал толкова много неща в живота, дядка! А какво си постигнал ти?

– Аз не те питам какво работиш, а кой си, синко?

– Завършил съм Финанси в Харвард с отличен успех. Бил съм консултант на много правителства.

– Аз не те питам какво си завършил, а кой си, синко? – попита още по-настойчиво дядката.

Тоя сигурно питаше какво притежавам.

– Притежавам 4 дка вила на Майорка, яхта, 2 700 000 \$ в Швейцарска банка.

– Аз не те питам какво притежаваш, а кой си, синко? – повтори за пореден път като папагал дядката.

Явно дядката ме питаше за името.

– За името ли ме питаш, дядка? Сега ще ти кажа. – Кой съм аз? Кой съм аз? КОЙ СЪМ АЗ? Не е ли смешно, забравих си името. Не помня някой да ме е наричал по име от доста време насам. В Merrill Lynch никой не те нарича с истинското ти име. Страхуват се, да не го научат конкурентите, за да не се доберат до теб и да не започнат да те подслушват.

Защото ако врага научи нашата информация, с нас е свършено. Така е и в „Играта“. Не случайно най-важното правило на „Играта“ е НИКАКВИ ИМЕНА. Така правят не само в Merrill Lynch, но и във всички други големи корпорации. В такова положение са и моите днешни противници, но не само в „Играта“, но и в техните корпорации. И така в Merrill Lynch бях „Ynti“, в Интернет „Stormer“, а в „Играта“ бях просто Armani, по дрехите, които нося. Трябваше ВЕДНАГА да науча името си. Започнах трескаво да ровя в портмонето си. С треперещи ръце извадих личната си карта. НЯМАШЕ ИМЕ. Всичко си беше на мястото, и снимката, и ЕГН, и пръстовите отпечатъци, и адресът, но НЯМАШЕ ИМЕ. Чак сега се досетих, че преди известно време при целия екип дойде Главният Мениджър, което си беше събитие. Главният Мениджър ни тегли една реч за това какво е длъжен да направи всеки, за да работи екипът по-добре. И ни попита дали няма да имаме нещо против, да се откажем от имената си. Каза, че в това вече нямало нищо незаконно, тъй като под натиска на големите корпорации правителството гласувало този закон. Като по този начин защитата от изтичане на информация ще се увеличи значително. Никой не искаше да разочарова Главния Мениджър и така ние подписахме. И от тогава АЗ нямам име. Невероятно е как съм забравил. Трябва да са ни дали нещо, за да забравим... ти е името синко?

– Как ти е името синко? Синко, какво се умисли? – Явно дядката ми е говорил, докато съм се чудел и маел. – Кажки как ти е името?

– Нямам име. – Бях блед като платно. – И в този миг осъзнах, че моите истински противници не са хората, срещу които играех в Играта, нито тези безволеви и неамбициозни хора, които никога не бяха имали цели и никога нямаше да постигнат нищо запомнящо се в живота. Истинският ми противник е бил Неуспехът. Винаги съм се страхувал от нещо, но не знаех от какво точно. Винаги съм смятал, че това са другите и винаги давах всичко от себе си, за да бъда по-добър от останалите, като се стараех да не допускам никого до себе си, а в действителност съм се страхувал не от другите хора, а от опасността, че ще се проваля. Истинският Ни противник е бил Неуспехът – и на мен, и на Gucci, и на Gianni Versace, и на Nike, и на Reebok, и на Yves Saint Laurent. Гласът на дядката ме изтръгна от мислите ми.

– ... не можеш да ми помогнеш, синко, защото за да помогнеш на някого, първо трябва да можеш да помогнеш на себе си. Върви си и се опитай да намериш себе си, докато не е късно.

Тръгнах умислен нанякъде. Вятърът се усили.

КРАЙ

© Иван Миланов Петров

Източник: <http://bezmonitor.com>

Свалено от „Моята библиотека“ [<http://purl.org/NET/mylib/text/1967>]