

ИСТИНСКАТА СТОЙНОСТ НА ПРЪСТЕНА

Говорехме си за нуждата на всеки от преценката и признанието на околните. Хорхе ми беше обяснил теорията на Маслоу^[1] за нарастващите нужди.

Всички имаме необходимост от вниманието и уважението на другите, за да изградим собственото си самоуважение. По онова време се оплаквах, че ми липсва пълното разбиране на родителите ми, че не съм любимец на приятелите си, че не успявам да получа признание в работата си.

— Има една стара история — каза ми Дебелия, подавайки ми матето да направя чая — за един младеж, който отишъл при мъдреца да търси помощ. Твоят проблем ми прилича на неговия.

— Учителю, идвам при теб, защото се чувствам толкова жалък, че нямам желание за нищо. Казват ми, че за нищо не ме бива, че нищо не върша като хората, че съм непохватен и много тъп. Как да се поправа? Какво да сторя, че да ме ценят повече?

Без да го поглежда, учителя му рекъл:

— Съжалявам много, момко. Не мога да ти помогна, защото първо трябва да разреши един личен въпрос. Може би след това... — И след кратка пауза добавил: — Но ако склониш да ми помогнеш, ще се справя по-бързо с него и после може и да ти помогна.

— О... колко се радвам, учителю — измънкал момъкът, разбирайки, че отново го подценяват и пренебрегват.

— Добре — продължил учителят. Свалил пръстена от кутрето на лявата си ръка и като го подал на момчето, му рекъл: — Яхни коня, който е навън, и иди на пазара. Продай този пръстен, защото трябва да изплатя един дълг. Постарай се да получиш възможно най-високата цена и да не скланяш на по-малко от една златна монета. Тръгвай и се върни по-бързо с жълтицата.

Момъкът взел пръстена и тръгнал. Щом стигнал до пазара, започнал да предлага пръстена на търговците,

които го поглеждали с известен интерес, докато не споменят цената, която иска.

Отворил ли дума за златната монета, едни му се присмивали, други му обръщали гръб и само един старец си направил труда любезно да му обясни, че една златна монета е твърде голяма цена за този пръстен. Някой се смилил над него и му предложил сребърна монета и медна съдинка, но заръката била да не скланя на по-малко от жълтица и момъкът отказал.

Като предложил пръстена на всички, които срещнал на пазара, а това били повече от сто души, отчаян от неуспеха, той яхнал коня и се върнал при учителя.

Колко би искал момъкът да има една златна монета и да я даде на учителя, за да се отърве той от дълга си и най-сетне да го посъветва и да му помогне.

Влязъл при стареца.

— Учителю — рекъл, — съжалявам. Това, което ми заръча, е невъзможно. Сигурно щях да получа две-три сребърни монети, но не мисля, че можех да заблудя някого за истинската стойност на пръстена.

— Това, което каза, е много важно, млади приятелю — усмихнат, отвърнал учителят. — Първо трябва да узнаем истинската стойност на пръстена. Яхай пак коня и върви при бижутера. Че кой ще знае по-добре от него? Кажи му, че искаш да го продадеш, и питай колко ще ти даде за него. Но каквото и да ти предложи, не го продавай. Върни се тук.

Момъкът отново яхнал коня.

Бижутерът погледнал пръстена под светлината на масленичето, разгледал го под лупа, претеглил го и после казал на момчето:

— Момко, кажи на учителя, че ако иска да продаде пръстена още сега, не мога да му дам повече от петдесет и осем златни монети за него.

— Петдесет и осем монети ли? — възкликнал момъкът.

— Да — отвърнал бижутерът. — Знам, че след време може да вземе към седемдесет монети, но ако го продава спешно...

Момъкът се развълнувал и препуснал към дома на учителя да му каже новината.

— Седни — рекъл му той, като го изслушал. — Ти си като този пръстен: рядък и скъп накит. И като него, можеш да

бъдеш оценен само от истинския познавач. Защо си тръгнал да искаш от всеки да види истинската ти стойност?

И като казал това, сложил отново пръстена на кутрето на лявата си ръка.

Бележки

[1] Ейбрахам Маслоу (1908–1970 г.), американски психолог от руски произход, дефинирал теорията за мотивацията и личността и йерархията на човешките потребности. — Б.пр.