

“Od doby, kdy vyšla knížka ‘Kam se poděl můj sýr?’, jsem si neužil žádné podobenství tak, jako tohle. Udělali byste velkou chybu, kdybyste si ‘Dej a bude ti dáno’ nepřčetli a nepodělili se o její poselství s těmi, na kom vám opravdu záleží. Je to nádherná kniha, která vás chytí za srdce a dá vám velkou inspiraci.”

DAVID BACH, autor knihy *The Automatic Millionaire*,
na 1. příčce žebříčku bestsellerů New York Times

SVĚTOVÝ
BESTSELER

THE GO-GIVER

DEJ A BUDE TI DÁNO



MALÝ PŘÍBĚH O VELKÉ MYŠLENCE

Bob Burg a John David Mann



The Go-Giver Dej a bude Ti dáno

„Většina lidí se jen zasměje, když slyší, že tajemstvím úspěchu je *dávání*... Většina ale také není ani zdaleka tak úspěšná, jak by si přála“

Kniha *The Go – Giver Dej a bude ti dáno* vypráví příběh o ambiciózním mladém muži jménem Joe, který touží po úspěchu. Joe je opravdový go-getter, ačkoli se mu občas zdá, že čím tvrději a rychleji pracuje, tím vzdálenější se jeho cíle zdají. A tak jednoho dne, když se zoufale snaží dotáhnout klíčový obchod na konci špatného čtvrtletí, vyhledá rady tajemného Pindara, legendárního konzultanta, kterému jeho známí říkají prostě Předseda.

V průběhu následujícího týdne seznamuje Pindar Joea s lidmi, za jejichž úspěchem stojí princip dávání. Majitel restaurace, ředitelka, finanční poradce, realitní makléřka a „spojka“, která je dala všechny dohromady. Pindarovi přátelé se podělí s Joem o PĚT ZÁKONŮ ZÁVRATNÉHO ÚSPĚCHU a naučí ho, jak se otevřít síle dávání.

Joe se naučí, že pokud změní své zaměření z dostávání na dávání – dávat zájmy ostatních na první místo a neustále zvyšovat hodnotu jejich života – povede to k nečekaným výsledkům.

The Go – Giver Dej a bude ti dáno je inspirativní příběh, který vás zahřeje u srdce. Je předávaný s vtipem a elegancí a dává nový význam známému přísloví „Dej a bude ti dáno.“

Kniha byla zakoupena na serveru alza.cz.

Kupující: Monika Habsudova

Adresa: Vajanskeho 542/9, 01841 Dubnica n/V, cz

ID 2067-20973268240794713622-6225-6208

Upozorňujeme, že kniha je určena pouze pro potřeby kupujícího.

Kniha jako celek ani žádná její část nesmí být volně šířena na internetu, ani jinak dále zveřejňována. V případě dalšího šíření neoprávněně zasáhnete do autorského práva s důsledky dle platného autorského zákona a trestního zákoníku.

Neoprávněným šířením knihy poškodíte rozvoj elektronických knih v České republice.

Tak nám, prosím, pomozte v rozvoji e-knih a chovejte se ke knize, k vydavatelům, k autorům a také k nám fér.

Řekli o knize *The Go-Giver Dej a bude ti dáno*:

„PĚT ZÁKONŮ ZÁVRATNÉHO ÚSPĚCHU je krásných v jejich jednoduchosti, ale je to Mannovo a Burgovo poutavé vyprávění, které je pozvedává z jednoduše motivačních na opravdu inspirativní.“

Scott Allen, sloupkař Fastcompany.com a spoluautor *The Virtual Handshake*

„Tato kniha se trefila přímo do černého, pokud jde o úspěch v obchodě a životě. Burg a Mann jasně chápou, jak pomoci ostatním uspět pomůže uspět i vám. Vřele tuto knihu doporučuji.“

Dr. Ivan Misner, autor bestselleru *Masters of Success* a zakladatel BNI

„Kniha *The Go-Giver Dej a bude ti dáno* je více než jen dobrá kniha! Převrátí vám vaše představy na obchod a na život vzhůru nohama a bude vám pomáhat v průběhu celé vaší kariéry.“

Cameron Johnson, autor *You Call the Shots*

„Tu a tam se objeví kniha, která světu říká, co zrovna potřebuje slyšet. *The Go-Giver Dej a bude ti dáno* je jednou z nich.“

Kendra Todd, vítězka *The Apprentice 3* a host HGTV's *My house is Worth What?*

„Největší leader je ten, který slouží. *The Go-Giver Dej a bude ti dáno* vypráví skvělý příběh o tom, jak sloužit na vaší cestě k úspěchu.“

John Addison, co-CEO Primerica Financial Services

„*The Go-Giver Dej a bude ti dáno* je kniha plná hluboce procítěných a meditativních postřehů.“

Ori Brafman, spoluautor *The Starfish and the Spider*

„Osvobozující pohled na život. Pokud jde o mne, je kniha *The Go-Giver Dej a bude ti dáno* doporučenou četbou.“

Dr. David J. Walker, ředitel Los Angeles Center of Religious Science a autor *You Are Enough*

„V samotném srdci *The Go-Giver Dej a bude ti dáno* je filozofie – ve skutečnosti způsob života – která vám dramaticky zvýší obchod, obohatí váš život a neobyčejně se dotkne světa kolem vás.“

Gary Keller, zakladatel a předseda představenstva Keller Williams Realty International a autor bestselleru *The Millionaire Real Estate Agent*

„Burg a Mann vzali komplikovanou hru obchodu a naplnili ji jasností a smyslem.“

Philip E. Harriman, CLU, CFC a prezident 2007 *Million-Dollar Round Table*

„*The Go-Giver Dej a bude ti dáno* je skvělá kniha – naprosto strhující od začátku do konce. Bude vás pozitivně a hluboce inspirovat.“

Peggy McColl, autorka bestselleru *Your Destiny Switch*

„Konečně: bojový pokřik, který oznamuje novou éru v obchodě. *The Go-Giver Dej a bude ti dáno* není jen lepší cesta, jak dělat obchod, měla by to být cesta jediná.“

Jennifer Kushell, spoluautorka bestselleru *Secrets of the Young and Successful*
a zakladatelka YSN.com

„V dnešní době je *The Go-Giver Dej a bude ti dáno* hluboký a osvěžující pohled na to, co obnáší dosažení „obrovského úspěchu“. Když jsem dočetla až na konec, měla jsem slzy v očích.“

Traci Fenton, zakladatelka a CEO WorldBlue Inc.

„Burg a Mann vyprávějí skvělý příběh, který nám připomíná, že dávání není dluh, ale je to semínko, které jsme zasadili.“

Jim Stowall, autor *The Ultimate gift*

„*The Go-Giver Dej a bude ti dáno* je klenot plný nevšední moudrosti a pětihvězdičkových postřehů. Kniha, kterou si musí přečíst každý, kdo chce od svého života víc.“

Gerhard Gschwandtner, zakladatel a vydavatel *Selling Power*

„Kniha *The Go-Giver Dej a bude ti dáno* patří do ruky každému z vašeho prodejního týmu a vedení. Pevně věřím, že její filosofie může změnit způsoby, jakými se na světě dělají obchody.“

Frank Maguire, bývalý vice prezident FedEx a KFC, bývalý ředitel ABC a American Airlines
a prezident a CEO Hearth Communications

„*The Go-Giver Dej a bude ti dáno* se noří do tajemství, které nejúspěšnější již znají: osobní bohatství je výsledkem vaší snahy udělat tento svět lepším místem.“

Paul Zane Pilzer, autor bestselleru *The Wellness Revolution* a ekonomický poradce dvou amerických prezidentů

O AUTORECH

Bob Burg je velmi vyhledávaný řečník, který učí základní principy obsažené v knize *The Go-Giver Dej a bude ti dáno* posluchačům na celém světě. Je také autorem knihy *Endless Referrals*. Žije na Floridě.

John David Mann píše o obchodě, leadershipu a zákonech úspěchu již více než dvacet let. Je autorem knihy *The Zen of MLM* a spoluautorem knih *You Call the Shots* a *A Deadly Misunderstanding*. Žije v Massachusetts.

The Go - Giver

Dej a bude ti dáno

Malý příběh o velké myšlence

Bob Burg a John David Mann



MůjÚspěch.cz

PENGUIN BOOKS

Published by the Penguin Group

Penguin Books Ltd, 80 Strand, London WC2R 0RL, England

Penguin Group (USA), Inc., 375 Hudson Street, New York, New York 10014, USA

Penguin Group (Canada), 90 Eglinton Avenue East, Suite 700, Toronto, Ontario, Canada M4P 2Y3

(a division of Pearson Penguin Canada Inc.)

Penguin Ireland, 25 St Stephen's Green, Dublin 2, Ireland (a division of Penguin Books Ltd)

Penguin Group (Australia), 250 Camberwell Road, Camberwell, Victoria 3124, Australia

(a division of Pearson Australia Group Pty Ltd)

Penguin Books India Pvt Ltd, 11 Community Centre, Panchsheel Park, New Delhi – 110 017, India

Penguin Group (NZ), 67 Apollo Drive, Rosedale, North Shore 0632, New Zealand

(a division of Pearson New Zealand Ltd)

Penguin Books (South Africa) (Pty) Ltd, 24 Sturdee Avenue, Rosebank, Johannesburg 2196, South Africa

Penguin Books Ltd, Registered Offices: 80 Strand, London WC2R 0RL, England

www.penguin.com

První vydání v USA, Portfolio, člen Penguin Group (USA) Inc. 2007. První vydání ve Velké Británii, Penguin Books 2010

Copyright © Bob Burg and John David Mann, 2007

The moral right of the authors has been asserted

All rights reserved Without limiting the rights under copyright reserved above, no part of this publication may be reproduced, stored in or introduced into a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means (electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise), without the prior written permission of both the copyright owner and the above publisher of this book

Z anglického originálu: The Go – Giver

Copyright © 2013 SSP Group s.r.o.

Překlad: LINGUA, spol. s r.o., Martin Král

Grafická úprava a sazba: incommunity s.r.o.

Stylistická editace a korektura: Renata Sekotová Holatová

Vydáno pro www.MujUspech.cz



MujUspech.cz

Vydání první, 2013

SSP Group, s.r.o.

Českomoravská 1181/23

190 00 Praha 9 – Libeň

ISBN: 978-80-905338-1-3

ISBN 978-80-905338-4-4 (PDF)

www.GoGiver.cz

www.BobBurg.cz

Kniha vyšla také elektronicky. Zakoupit ji můžete na www.Palmknihy.cz.

*Naším rodičům Mikeovi a Myrně Burgovým
a Alfredu a Carolyn Mannovým,
kteří nám dali vše.*

OBSAH

1: Go-getter	1
2: Tajemství	9
3: Zákon hodnoty	21
4: Podmínka	33
5: Zákon vyrovnání	37
6: Podávání kávy	51
7: Rachel	55
8: Zákon vlivu	61
9: Susan	71
10: Zákon upřímnosti	79
11: Gus	95
12: Zákon přijímání	99
13: Kruh se uzavírá	111
14: Dej a bude ti dáno	119
 PĚT ZÁKONŮ ZÁVRATNÉHO ÚSPĚCHU ...	127
Poděkování	129
Vysvětlivky	131

1: Go-getter

Pokud byl ve firmě Clason-Hill Trust opravdový go-getter¹, byl to Joe. Pracoval tvrdě, pracoval rychle a mířil na vrchol. Alespoň to byl jeho plán. Joe byl ambiciózní mladík a mířil ke hvězdám.

Přesto se mu někdy zdálo, že čím tvrději a rychleji pracuje, tím víc se mu jeho cíle vzdalují. Zdálo se, že náš go-getter vynakládá spoustu *úsilí*, ale jeho *kariéra* se nijak nevyvíjí.

Joe ovšem neměl moc času, aby o tom přemýšlel, protože měl pořád co dělat. Obzvláště ve dnech jako tehle: pátek, poslední týden čtvrtletí a poslední termín, který musel dodržet. Poslední termín, který si nemohl dovolit prošvihnout.

Dnes, v pozdních odpoledních hodinách, se Joe rozhodl, že je na čase vybrat si laskavost, a tak zvedl telefon – rozhovor se ovšem vůbec nevyvíjel dobře.

„Carle, to snad nemyslíš vážně...“ Joe se zhluboka nadechl, aby nebylo slyšet zoufalství v jeho hlase. „Neil Hansen?! Kdo je sakra Neil Hansen? ... Mě nezajímá, co nabízí, to zvládneme i... počkej – ale jdi, Carle, vždyť mi to dlužíš! Víš, že je to tak! Hej, kdo ti zachránil zadek s Hodgesem? Carle, nezavěšuj... Carle!“

Joe ukončil hovor na svém mobilním telefonu a přinutil se jej klidně položit. Zhluboka se nadechl.

Joe se zoufale snažil získat velkého zákazníka. Zákazníka, kterého si přece zasloužil – kterého *potřeboval*, pokud měl dosáhnout plánu ve třetím čtvrtletí. Joeovi o kousíček uteklo splnění plánu v prvním čtvrtletí, a ve druhém se to opakovalo. Dva trestné body... O třetím nechtěl Joe ani uvažovat.

„Joe? Jsi v pořádku?“ zeptal se někdo. Joe zvedl hlavu a podíval se do tváře své spolupracovnice Melanie Matthewsové. Melanie byla dobromyslná a skutečně milá osoba. A právě proto Joe pochyboval o tom, že by mohla přežít delší dobu v tak soutěživém prostředí, jakým bylo sedmé patro, v němž oba pracovali.

„Jo,“ odpověděl.

„To byl Carl Kellerman? Kvůli VR?“

Joe si povzdechl. „Ano.“

Nemusel nic vysvětlovat. Všichni v sedmém patře věděli, kdo je Carl Kellerman. Byl to firemní makléř, který hledal tu pravou firmu pro zákazníka, kterému Joe přezdíval *Velká ryba*, zkráceně VR.

Podle Carla měl šéf *Velké ryby* dojem, že Joeova firma nemá „moc a vliv“ na to, aby s ní uzavřel smlouvu. Teď se objevil kdosi nový, o kom neměl ani páru, a vyfoukl mu kšeft. Carl tvrdil, že se s tím nedá dělat vůbec nic.

„Já to prostě nechápu,“ povzdechl si Joe.

„To mě mrzí, Joe,“ odvětila Melanie.

„No, někdy si zkrátka ukousneš moc velké sousto...“ Sebevědomě se ušklíbl, ale stejně musel pořád myslet na to, co Carl řekl. Když se Melanie vracela ke svému stolu, Joe se pořád ztrácel ve svých myšlenkách. *Moc a vliv...*

Po chvíli vyskočil a přešel ke stolu, kde seděla Melanie. „Hej, Mel?“

Zvedla hlavu.

„Pamatuješ, jak jsme kdysi mluvili s Gusem o nějakém úžasném konzultantovi, který by měl někde příští měsíc přednášet? Říkalas mu Kapitán, nebo tak nějak.“

Melanie se usmála. „Pindar. Předseda.“

Joe luskl prsty. „To je ono! To je ten chlapík. Jaké je jeho příjmení?“

Melanie se zamračila. „Myslím...“ Pokrčila rameny. „Ne, nikdy se mi nepředstavoval celým jménem. Všichni mu říkají Předseda, nebo prostě jen Pindar. Proč? Chceš si poslechnout jeho přednášku?“

„Ano... možná.“ Joea ale nezajímala nějaká přednáška, která bude až za měsíc. Zajímalo ho jediné – a bylo potřeba to zvládnout do příštího pátku, kdy skončí třetí čtvrtletí.

„Myslím, že ten chlapík je opravdu někdo. Nechává si zaplatit velké peníze za konzultace, pracuje jen pro ty největší a nejlepší firmy, ne? Má prostě *velký vliv*. Víím, že bychom zvládli správu VR, ale potřebuju těžkou municí, abych tu smlouvu dostal zpět. Potřebuju *vliv*. Máš ponětí, jak bych se mohl dostat k číslu kanceláře tohoto Předsedy?“

Melanie si Joea prohlížela jako někoho, kdo se rozhodl jít zápasit holýma rukama s medvědem. „To mu chceš prostě jen tak zavolat?“

Joe pokrčil rameny. „Jasně. Proč ne?“

Melanie zavrtěla hlavou. „Nemám ani ponětí, jak se s ním spojit. Proč se nezeptáš Guse?“

Když se Joe vracel ke svému stolu, přemýšlel o tom, jak se Gusovi podařilo přežívat v Clason-Hill Trust tak dlouho. Nikdy ho neviděl opravdu *pracovat*. A přesto měl Gus svou vlastní kancelář, zatímco Joe, Melanie a tucet dalších sedělo v open space v sedmém patře. Někteří tvrdili, že si Gus zasloužil kancelář díky létům stráveným ve firmě. Ostatní říkali, že to je za zásluhy.

Podle kancelářských drbů Gus už celé roky neuzavřel ani jednu smlouvu a vedení si ho nechávalo čistě z loajality. O Gusovi se také tvrdil pravý opak – prý býval za dnů svého mládí neuvěřitelně úspěšný a teď je z něj finančně nezávislý bohatý excentrik, který má miliony zastrkané v matraci a přitom žije jako penzista.

Joe klepům nevěřil. Byl si jistý tím, že Gus *nějaké* smlouvy určitě uzavřel. Nedokázal si ho ovšem představit jako hvězdu prodeje. Gus se oblékal jako anglický středoškolský učitel a připomínal Joeovi spíš venkovského lékaře na penzi než aktivního obchodníka. Svými uvolněnými a nenucenými způsoby, dlouhými a rozvlklými telefonáty s potenciálními klienty (hovory, které se týkaly všeho, *kromě* obchodu) a nepravdělnými,

dlouhými dovolenými, připomínal Gus jakýsi přežitek z dávné minulosti.

Byl všechno, jenom ne go-getter.

Joe se zastavil u Gusových otevřených dveří a tiše zaklepal.

„Pojď dál, Joe,“ ozvalo se.

„Takže ty mu chceš teď hned zavolat a setkat se s ním?“ Gus pečlivě procházel svůj obsáhlý adresář, našel navštívenku s oslíma ušima, kterou hledal, opsal telefonní číslo na kousek papíru a podal jej Joeovi. Sledoval, jak si Joe prohlíží papírek a vytukává číslo do svého mobilního telefonu.

„V pátek odpoledne,“ Joe se zašklebil. „Jo. Přesně to udělám.“

Gus zamyšleně přikývl. „Musím říct, Joe, že jsi opravdu ctížádostivý, a to obdivuju.“ Gus si během řeči nepřítomně pohrával se svou pěnoučkou². „Máme-li na tomhle patře někoho, kdo míří vysoko, jsi to ty.“

Joe byl dojatý. „Díky, Gusi.“ Zamířil zpět ke svému stolu. Za zády slyšel Gusovo volání: „Ještě nemáš zač.“

Po jediném zazvonění Joea přivítal veselý ženský hlas, který se představil jako Brenda. Joe se také představil a prohlásil, že potřebuje vidět Předsedu a připravil se na útok, jímž bude muset prorazit obrannou zeď sekretářky.

Místo toho jej žena šokovala svou odpovědí: „Samozřejmě, rád se s vámi setká. Můžete přijít zítra ráno?“

„Z-zítra?“ zadrhl se. „V sobotu?!“

„Ano, pokud vám to vyhovuje. Je na vás osm hodin příliš brzy?“

Joe byl jako omráčený. „Nemusíte... nemusíte se s ním nejdřív poradit?“

„Ale ne,“ ozvala se nevzrušená odpověď. „Zítřka ráno to bude fajn.“

Chvilí bylo ticho. Joe přemýšlel, zda si jej sekretářka nespletla s někým jiným. S někým, koho Pindar opravdu *znal*. „Madam?“ vypravil ze sebe nakonec. „Víte, že, hmm, jsem se s ním ještě nikdy předtím nesetkal, že ano?“

„Samozřejmě,“ ozvala se veselá odpověď. „Slyšel jste o jeho *Obchodním tajemství*, a chcete je poznat.“

„No, ano, více méně, ano,“ odvětil. *Obchodní tajemství*? Ten člověk je ochotný dělit se o své *Obchodní tajemství*? Joe nemohl věřit svému štěstí.

„Setká se s vámi jednou,“ pokračovala Brenda. „Potom, pokud přijmete jeho podmínky, si s vámi domluví další schůzky, aby vám ukázal, jak *Tajemství* funguje.“

„Podmínky?“ Joeovi spadl hřebínek. Byl si jistý tím, že tyto „podmínky“ budou zahrnovat tučný poplatek či zálohu, kterou si nebude moct dovolit. A i kdyby, možná bude potřebovat nějaké doporučení z vyšších míst, které Joe určitě nebude mít. Má vůbec cenu pokračovat? Nebo má uznat porážku a vycouvat, dokud je ještě čas?

„Samozřejmě,“ prohlásil. „Hm, a jaké že jsou tedy podmínky?“

„To se dozvíte přímo od *starého pána*,“ zachichotala se.

Joe si zapsal adresu, kterou mu nadiktovala, zamumlal díky a položil telefon. Za necelých čtyřiaadvacet hodin se potká s – jak mu to řekla? – se *starým pánem*.

A proč se zachichotala, když to řekla?

2: Tajemství

Na druhý den ráno přijel Joe na adresu, kterou mu dala Brenda, a zabrzdil na obrovském kruhovém příjezdu. Nedokázal skrýt své překvapení, když zaparkoval a přelétl zrakem nádherné kamenné sídlo, které se před ním tyčilo do výše dobrých čtyř podlaží. Tiše zahvízdl. Tohle je teda něco. Tenhle člověk má *moc*, to teda jo.

Joe se v noci připravoval. Během hodiny se na internetu dozvěděl o člověku, s nímž se měl sejít, hodně zajímavých věcí.

Muž, známý jako Předseda, měl velmi úspěšnou kariéru v celé řadě podniků. Teď, když odešel z většiny svých vlastních společností do výslužby, věnoval se hlavně učení a přednášení. Byl velmi žádaný jako konzultant ředitelů Fortune 500³ a hlavní řečník na firemních setkáních nejlepších společností. Stal se něčím jako legendou. V jednom článku byl označen jako „nejlépe střežené obchodní tajemství světa.“

„Když už je řeč o moci,“ pomyslel si Joe, „tak tady máme taky pořádný vliv a moc!“

„Joe, vítejte!“

Před velkými dubovými dveřmi stál štíhlý muž s pečlivě učesanými černými vlasy prokvetlými šedinami, oblečený do světle modré košile, světle šedého saka a vyžehlených

světle šedých kalhot. Šedesátník, pomyslel si Joe, možná pětapadesátník. Předsedův věk byl jednou z informací, která se na internetu najít nedala.

Další chybějící informací byla přesná hodnota jeho majetku, která ovšem byla podle všeho *závratná*. Hrad, před kterým Joe stál, tento dojem potvrzoval, stejně jako majestátní, elegantní zjev muže. Z rozzářeného Předsedova výrazu bylo jasné, že ono: „Vítejte!“ bylo upřímné a ne pouhou frází.

„Dobré ráno, pane,“ odpověděl Joe. „Děkuji, že jste si na mne našel čas.“

„Není zač – a díky *vám* úplně ze stejného důvodu.“ Pindar se usmál a pevnou rukou si potřásl s Joem. Joe mu oplatil úsměvem poněkud rozčarovaným a pomyslel si: „Proč by měl *on* děkovat *mně*?“

„Pojďme na terasu, dáme si horký šálek slavné Racheliny kávy,“ pronesl Joeův hostitel a uvedl ho na úzkou dlážděnou cestičku vedoucí kolem sídla. „Jste překvapený, že jste tady?“

„Vlastně ano,“ připustil Joe. „Říkám si, kolik obchodnických legend otevře svůj dům naprostému cizinci v sobotu ráno.“

Pindar přikývl a pokračoval v chůzi. „Ve skutečnosti ti dělají úspěšní lidé takové věci pořád. Čím úspěšnější jsou, tím ochotněji se s ostatními dělí o svá tajemství.“

Joe pokýval hlavou a snažil se ze všech sil uvěřit, že by to mohla být pravda.

Pindar na něj úkosem pohlédl a znovu se usmál. „Vzhled může klamat, Joe. Ve skutečnosti tomu tak je téměř vždy.“

Chvíli kráčeli mlčky a potom Pindar pokračoval. „Jednou jsem stál na jednom pódiu s Larrym Kingem – víté, s tím rozhlasovým a televizním moderátorem?“

Joe přikývl.

„A protože Larry dělal rozhovory s tolika slavnými, úspěšnými a mocnými lidmi, řekl jsem si, že si ověřím, zda jsou moje postřehy stejné, jako ty jeho. ‚Larry,‘ zeptal jsem se, ‚jsou vaši hosté opravdu tak příjemní, jak vypadají? I skutečné superhvězdy?‘ Upřeně se na mě zadíval a prohlásil: ‚Něco vám povím. Zajímavé je, že čím jsou větší, tím jsou příjemnější.‘“

Něco v Pindarově srdečném, chraplavém hlase Joea podivně uklidňovalo od prvního okamžiku, kdy jej uslyšel. Teď přišel na to, co ho tak zaujalo: byl to *hlas vypravěče*.“

Pindar pokračoval. „No, Larry se na chvíli zamyslel nad tím, co řekl, a potom dodal: ‚Věřím, že každý člověk může dosáhnout určité úrovně úspěchu, aniž by byl něčím zvláštní. Ale dosáhnout opravdu, opravdu velkého, *závratného úspěchu*, o jakém tady mluvíme, musí mít v sobě lidé něco uvnitř, něco nefalšovaného a pravého...‘“

Když došli ke stolu na terase, Joe se rozhlédl kolem sebe – a jen tak tak se udržel, aby hlasitě nezalupal po dechu. Za městem, které se táhlo pod nimi k západu, se rozprostíralo dlouhé pohoří, jehož vrcholky zpola zakrývaly chomáčkům vaty podobné mraky. Ten pohled bral Joeovi dech.

Posadili se a téměř ihned se objevila mladá žena, které Pindar říkal Rachel, s konvicí své „slavné“ kávy. Když

oběma nalévala šálek, Joe si pomyslel: „Susan mi nikdy neuvěří, že jsem se ocitl na takovémto místě.“ Svě ženě prozradil, že jde na „schůzku s potenciálním klientem“. Usmál se při pomýšlení na to, jaký výraz se jí objeví na tváři, až jí bude o svém dobrodružství vyprávět.

„Páni,“ vydechl Joe. „Tak Larry King. Mimochodem, tahle káva je úžasná. Je Rachelina káva opravdu slavná?“

„V tomhle domě určitě,“ odpověděl Pindar s úsměvem. „Nerad se vsázím, ale kdyby přece, na co myslíte, že bych vsadil?“

Joe zavrtěl hlavou.

„Vsadil bych se, že jednou bude slavná po celém světě. Rachel je opravdu výjimečná. Už je tu s námi rok, ale řekl bych, že zanedlouho odejde. Pořád ji přemlouvám, aby si otevřela řetězec kaváren. Její káva je příliš dobrá na to, aby se o ni nepodělila s celým světem.“

„Chápu, kam tím míříte.“ Joe se naklonil a nasadil svůj nejlepší důvěrný úsměv typu „mezi námi chlapy“. „Když se jí podaří napodobit tohle na průmyslové úrovni, vy dva můžete vydělat balík.“ Opřel se do křesla a usrkl další doušek.

Pindar odložil svůj šálek a zamýšleně se na Joea zahleděl.

„Popravdě, Joe, bych rád v tom krátkém čase, který dnes ráno máme, začal právě tímhle. My dva máme, co se tvorby bohatství týče, zcela odlišné způsoby. Pokud se máme vydat na společnou cestu, musíme se oba dívat stejným směrem. Možná jste si všiml, že já jsem řekl ‚podělit se o kávu‘. Vy jste mluvil o ‚vydělání balíku‘. Chápete, jaký je mezi tím rozdíl?“

Joe si nebyl jistý, zda to chápe, ale odkašlal si a prohlásil: „Ano... Myslím, že ano.“

Pindar se usmál. „Prosím, nechápejte mě špatně. Na vydělávání peněz není nic špatného. A myslím tím spoustu peněz. Ale není to cíl, který vás povede k úspěchu.“ Když spatřil překvapení a rozčarování v Joeově obličeji, pokývl hlavou a rukou naznačil, že vše vysvětlí. „Chcete pochopit, jak být úspěšný, ne?“

Joe přitakal.

„Dobrá. Prozradím vám tedy své *Obchodní tajemství*.“

Pindar se trochu předklonil a tiše pronesl jediné slovo.

„Dávání.“

Joe chvíli čekal, co přijde dál, ale bylo zřejmé, že to je vše. „Promiňte?“

Pindar se usmál.

„Dávání?“ opakoval Joe.

Pindar přikývl.

„To je tajemství vašeho úspěchu? Vaše *Obchodní tajemství*? *Dávání*?“

„Přesně tak,“ prohlásil Pindar.

„Aha,“ nevěděl Joe, co říct. „No, to je... to je...“

„To je až moc jednoduché na to, aby to mohla být pravda?“ odpověděl Pindar. „Říkáte si tohle?“

„Něco takového,“ přiznal Joe stydlivě.

Pindar přikývl. „Většina lidí reaguje stejně. Ve skutečnosti se většina lidí prostě jen zasměje, když uslyší, že tajemstvím úspěchu je *dávání*.“ Odmlčel se. „Ale většina

lidí také rozhodně není ani zdaleka tak úspěšná, jak by si přála.“

To Joe rozhodně nemohl popřít.

„Víte,“ pokračoval Pindar, „většina lidí přemýšlí stejným způsobem, jako by říkali krbu: ‚Nejdřív mě zahřej, a já *pak* do tebe přihodím pár polen.‘ Nebo řeknou bance: ‚Dejte mi úrok z mých peněz, a já *pak* na účet nějaké vložím.‘ A ani jedno z toho samozřejmě nefunguje.“

Joe se zamračil a snažil se najít v Pindarových příkladech nějaký smysl.

„Chápete? Nemůžete se vydat najednou dvěma směry. Snažit se být úspěšný tak, že si dáte za cíl vydělat peníze, je jako snažit se jet po dálnici stodvacetakilometrovou rychlostí s očima přilepenýma na zpětné zrcátko.“ Znovu zamyšleně upil doušek kávy a čekal, až Joe tuto myšlenku zpracuje.

Joe měl pocit, jako by jel stodvacetakilometrovou rychlostí po dálnici – zpátečkou. „Dobrá,“ začal pomalu, „takže vy mi tvrdíte, že úspěšní lidé se soustředí na to, co... dávají, sdílí, jak chcete,“ viděl, že Pindar přitakává, „a *to* vytváří jejich úspěch?“

„Přesně,“ vykřikl Pindar. „*Ted'* se díváme stejným směrem!“

„Ale... neznamená to, že vás spousta lidí může zneužít?“

„Skvělá otázka.“ Pindar odložil šálek a předklonil se. „Většina z nás vyrůstá v přesvědčení, že svět je místem plným omezení a nikoli místem plným nevyčerpatelných pokladů. Svět je místem soutěžení a ne místem spoluprá-

ce.“ Opět viděl na Joeově tváři nechápavý výraz. „Člověk člověku vlkem,“ vysvětloval. „Říkáme: ‚Jasně, navenek budu zdvořilý, ale řekněme si popravdě, každý člověk je sám za sebe.‘ Tak nějak to je, ne?“

Joe připustil, že tak nějak to opravdu je. Alespoň tak tomu on sám věřil.

„No,“ shrnul Pindar, „tak to prostě není.“ Zaznamenal Joeův skeptický pohled a pokračoval. „Slyšel jste někdy lidi říkat: *Nemůžeš vždycky dostat to, co chceš?*“

Joe se zašklebil: „Myslíte, jako to zpívají Rolling Stones?“

Pindar se pousmál. „Myslím, že si to lidi říkali už dávno předtím, než se Mick Jagger narodil. Ale ano, tak nějak to myslím.“

„Přece mi nechcete říct, že *to* není pravda? Že ve skutečnosti můžeme získat všechno, co chceme?“

„Ne,“ souhlasil Pindar, „tohle *je* pravda. V životě často *nedostaneme* to, co chceme. Ale,“ opět se naklonil k Joeovi a hlas se mu ztišil, „*dostaneme to, co očekáváme, že dostaneme.*“

Joe se znovu zamračil a pokoušel se v duchu prověřit pravdivost tohoto tvrzení.

Pindar se opřel do křesla, upil kávu a sledoval Joea. Po chvíli ticha pokračoval.

„Můžeme to říct ještě jinak: *Dostaneme to, na co se soustředíme.* Slyšel jste někdy rčení: ‚Kdo hledá problémy, vždycky si je najde?‘“

Joe přikývnul.

„Je to pravda a neplatí to jen o problémech. Platí to

o *všem*. Když hledáte konflikty, najdete je. Hledejte lidi, kteří vás chtějí zneužít, a najdete jich spoustu. Dívejte se na svět, kde je člověk člověku vlkem, a vždycky najdete nějakého většího vlka, který si vás bude chtít dát k večeři. Hledejte v lidech to nejlepší a budete překvapeni, kolik talentu, důvtipu, empatie a dobra najdete.

Svět s vámi v podstatě zachází tak, jak čekáte, že s vámi bude zacházet.“

Pindar se na chvíli odmlčel, aby Joe tuto myšlenku vstřebal, a potom přidal další.

„Pravdou je, Joe, že byste byl překvapený tím, jak moc máte *vy sám* co do činění s tím, co se *vám* děje.“

Joe se nadechl. „Takže,“ vyslovil svou další myšlenku pomalu a nahlas ji promýšlel, „vy mi říkáte, že lidi vás nezneužívají, protože to od nich neočekáváte? Že se nezaměřujete na sobeckost a chtivost, i když třeba může být všude kolem vás, a proto se vás nemůže nijak dotknout?“ Potom dodal v návalu inspirace. „Takže je to jako zdravý imunitní systém – nemoci jsou všude kolem vás, ale nemohou se na vás dostat?“

Pindarovi zajiskřilo v očích. „Úžasné! To je skvělé přirovnání.“ Během řeči si zapisoval do poznámkového bloku, který vytáhl z kapsy. „To si musím zapamatovat. Nebude vám vadit, když použiju toto vaše skvělé přirovnání?“

„Ne, poslužte si,“ mávl Joe blahosklonně rukou, „využijte mé geniality. Jsem úplná studnice moudrosti.“ Odmlčel se a pak dodal: „Alespoň moje manželka to říká.“

Pindar vybuchl smíchy a vrátil poznámkový blok do své neviditelné kapsy. Položil si obě ruce na kolena a podíval se přímo na mladíka před sebou.

„Joe, rád bych s vámi něco udělal. Chtěl bych vám ukázat něco, čemu říkám PĚT ZÁKONŮ ZÁVRATNÉHO ÚSPĚCHU. Pokud si najdete chvílku, řekněme každý den v týdnu.“

„Vážně?“ Joe se skoro zakoktal. „Týden? Já... Já nevím, kolik času si mohu dovolit...“

Pindar neurčitě mávl rukou, jako by chtěl říct: *Čas nic neznamena*. „To nebude problém. Stačí nám hodina denně. Vaše přestávka na oběd. Máte přece každý den přestávku na oběd?“

Joe němě přitakal. Tenhle člověk se s ním bude celý týden každý den vídat? A předá mu podrobnosti týkající se jeho nejcennějšího *Obchodního tajemství*?

„Nejprve se ovšem,“ pokračoval Pindar, „musíme domluvit na podmínkách.“

Joeovi se zastavilo srdce. Podmínky. Na ty úplně zapomněl. Brenda přece říkala, že další setkání se dohodnou teprve po přijetí Pindarových podmínek.

Joe polkl. „Já opravdu nemám prostředky...“

Pindar zvedl ruce. „Prosím vás, nebojte se, nejde o nic takového.“

„Takže,“ odvážil se Joe, „chcete, abych podepsal dohodu o mlčenlivosti nebo...?“

Při těchto slovech se Pindar hlasitě rozesmál. „Ne, žádná dohoda o mlčenlivosti, právě naopak. Říkám těmto Pěti zákonům *Obchodní tajemství* nikoli proto, aby

je nikdo neodhalil, ale z opačného důvodu. Říkám jim *Obchodní tajemství* proto, aby je lidé odhalili, aby je *hledali*. Tím jim dodají hodnotu. Je to ve skutečnosti pouze čestný titul.“

„Promiňte?“ Joe byl úplně ztracený.

Pindar se usmál. „To slovo. *Tajemství*. Původní význam toho slova bylo něco cenného – něco protříděného, zváženého a *odloženého stranou* kvůli své zvláštní hodnotě. Kdyby bylo po mém, znali by těchto Pět zákonů úplně *všichni* na světě.

Popravdě řečeno,“ dodal, „právě proto si určuji své podmínky. Vlastně je to jen jedna Podmínka. Jste připraven?“

Joe přikývl.

„Chci, abyste souhlasil s tím, že každý Zákon, který vám ukážu, prověříte tak, že si jej *vyzkoušíte na vlastní kůži*. Ne tím, že o něm budete přemýšlet, že o něm budete mluvit, ale tím, že jej použijete ve vlastním životě.“

Joe se nadechoval k souhlasné odpovědi, ale Pindar jej zadržel a pokračoval v řeči.

„A to není všechno. Musíte každý z těchto Zákonů použít *okamžitě, ve stejný den, kdy jej poprvé poznáte*.“

Joe se na Pindara podíval, jestli si z něj neutahuje. „Vážně? Večer před spaním? A když ne, tak se proměním v dýni?“

Pindarův obličej se uvolnil úšklebkem. „Ne, samozřejmě, máte pravdu, v dýni se neproměníte. Ale když nesplníte mou podmínku, přestaneme se vídat.“

„Ale,“ zarazil se Joe, „nechci znít nějak nezdvořile, ale jak to poznáte?“

„Další skvělá otázka. Jak to poznám?“ Pindar zamyšleně pokýval hlavou. „Nepoznám. Ale vy ano. Jde o systém poctivosti. Věřím, že pokud se vám nepodaří najít způsob, jak využít každý zákon ještě v ten den, kdy jej poznáte, zavoláte na druhý den ráno Brendě a zrušíte všechny naše další schůzky.“

Zadíval se na Joea.

„Musím vědět, že to berete vážně. Ale co je mnohem důležitější: *vy sám* musíte vědět, jestli to berete vážně.“

Joe váhavě přikývl. „Myslím, že tomu rozumím. Chcete se ujistit, že nebudete mrhat svým časem. To je fér.“

Pindar se usmál. „Bez urážky, Joe, ale na to nemáte.“

Joe vypadal zmateně.

„Myslím, že nemáte na to, abyste mrhal mým časem. To mohu udělat pouze *já*. A abych pravdu řekl, je to neřest, které jsem se už dávno zbavil. Důvodem, proč vám určuji svou Podmínku, je fakt, že nechci, abyste *vy* mrhal svým časem.“

Joe sklonil zrak a spatřil Pindarovu nataženou ruku. Přijal ji a pevně si spolu rukama potřásl. Ucítil záchvěv vzrušení, jako by se vydal na dobrodružství hodné Indiany Jonese, a oplatil Předsedovi jeho úsměv svým vlastním.

„Ujednáno.“

3: Zákon hodnoty

Těsně před polednem následujícího pondělí přijel Joe k velkému kamennému sídlu plný nadšení a očekávání. Věděl jen to, že se setká s Pindarem a nějakým jeho přítelem, opravdovým realitním magnátem, který souhlasil s tím, že si s Joem promluví o PRVNÍM ZÁKONU ZÁVRATNÉHO ÚSPĚCHU.

Joeovi pořád vrtalo hlavou, co znamená ta věc s „dáváním,“ a nevěděl, jestli mu to slavné *Obchodní tajemství* může vůbec nějak pomoci.

„Pindarovi to ale funguje,“ rozjímal, když přijížděl na širokou, stromy lemovanou příjezdovou cestu. A nebylo to jen tím, jakou měl ten člověk pověst a majetek. „Z toho chlápka *vyzařuje* úspěch,“ pomyslel si. „Nejde jen o peníze, je to něco mnohem víc, než peníze.“

Celý víkend na nic jiného nemyslel a pořád nedokázal přijít na to, co je to „něco víc“.

Pindar už na něj čekal, když zabrzdil u kamenných schodů. Než stihl Joe vypnout motor, otevřel Pindar dveře spolujezdce a nasedl.

„Nevadí, když pojedeme vaším autem? Nechceme zmeškat naši schůzku.“

Joe ucítil bodnutí zklamání. Nakonec nedostane žádnou slavnou Rachelinu kávu.

„Tady,“ podával mu Pindar obrovský hrnek kouřící horké kávy, když si zapínal bezpečnostní pás. „Můžete si ho užít cestou.“

Za dvacet minut dojeli do centra a zaparkovali u Iafra-teho italsko-americké kavárny. Na první pohled to bylo něco víc, než jen kavárna, restaurace byla přeplněná a před dveřmi se tvořila fronta.

Cestou k budově se kolem nich někdo bezohledně pro-dral a stežoval si přitom, jak je tu plno. Vrazil přitom do Pindara. K Joeově údivu se na něj Pindar prostě jen usmál.

V okamžiku, kdy vstoupili do dveří, k nim přispěchal vrchní číšník a uvedl oba ke stolku v koutě.

„Samozřejmě,“ pomyslel si Joe, „Pindar tady musí být VIP.“

„Děkuji, Sale,“ řekl Pindar. Sal se Pindarovi uklonil a mrkl na Joea. Joeovi došlo, že Pindar byl neuvěřitelně zdvořilý ke všem, koho potkali, a když si sedali, zeptal se na to přímo Pindara.

„Nikomu neublíží být k lidem laskavý,“ odpověděl Pin-dar. „Kdysi, když jsem byl ještě mladý, jsem šel k domu jedné mladé dámy, měli jsme jít na první schůzku. Byl jsem hodně nervózní. Když jsem zabočil do její ulice, vra-zil rovnou do mne nějaký starší pán, narazili jsme do sebe hlavami a šlápl mi na nohu. Byl na rozpacích z toho, že se nedíval na cestu, a bál se, že mi ublížil. ‚Nic mi není.‘ ujistil jsem ho. ‚Říkají o mně, že mám tvrdou hlavu – doufám, že jste si neublížil!‘ Rozesmál se překvapením. Popřál jsem mu hezký den a spěchal jsem za svou mladou dámou.

Po patnácti minutách v domě mého děvčete se otevřely přední dveře. „Tati!“ zavolala má přítelkyně, „chtěla bych, aby ses seznámil s mým přítelem.“

Pindar se odmlčel a pohlédl na Joea, jako by od něj čekal, že historku dokončí sám.

Joe výzvu přijal. „Budu hádat – byl to ten pán, se kterým jste se srazil?“

„Správně,“ přitakal Pindar, „vrátil se z rychlého nákupu. Popřál své dceři k dobrému úsudku a pověděl jí, že si vybrala chytrého, slušného mládence.“

„Takže jste do vašeho vztahu vykročili pravou nohou,“ poznamenal Joe.

Pindar se zasmál. „To je pravda. A vydrželo nám to. Ta překrásná mladá dáma je mou ženou už padesát let... Ernesto!“ zavolal na jednoho z kuchařů, kteří k nim mířili. „*Buon giorno, caro,*“ zdravil Pindar.

Tělnatý chlapík se rozzářil a přisedl si k jejich stolku.

„Představíte mě svému novému příteli?“ V Ernestově hlase zněly stopy břitkého severoitalského přízvuku.

„Ernesto, tohle je Joe. Joe, Ernesto.“

Mladý číšník se k nim blížil s párem jídelních lístků, ale než mohl Joe nebo Pindar říct jediné slovo, Ernesto se k mladíkovi obrátil a zavalil ho tichým přívalem italských vět. Číšník zase tiše odplul.

„Ernesto,“ ozval se Pindar. „Řekni mému mladému příteli, jak jsi tady začínal.“

Ernesto se na Joea zahleděl a řekl: „Hot dogy.“

Joe zamrkal. „Hot dogy?“

„Když jsem sem přišel,“ pokračoval Ernesto, „ach, to už musí být dvacet let, byl jsem takový mladý blázen. Měl jsem akorát tak peníze na vozík na hot dogy a povolení k jejich prodávání. Když tak teď nad tím přemýšlím, stálo to povolení víc než vozík!“

Pindar se tiše zasmál a Joe měl neurčitý pocit, že jeho hostitel tento příběh slyšel už mnohokrát.

„Ze začátku to bylo těžké,“ mluvil dál Ernesto, „ale získal jsem několik stálých zákazníků a slovo o mě se začalo šířit. Po pár letech se můj vozík dostal do městského průvodce každoročního *Best of*.“

Kuchař se odmlčel a obrátil se na okamžik ke grilu.

„Páni. Opravdu?“ divil se Joe. „Nejlepší stánek s hot dogy ve městě? To je skvělé.“

Pindar se usmál a jemně ho opravil: „Nejlepší *zážitek* při stravování pod širým nebem ve městě.“

Ernesto skromně pozvedl ruce. „Byli ke mně laskaví.“

„Ale,“ zadrhl se Joe, „jak jste to dokázal? Chci říct, bez urážky, jak může stánek s hot dogy překonat šmrncovní pouliční kavárny ve svém okolí?“

Ernesto znovu teatrálně pokrčil rameny, obočí i ramena se pohnuly společně, jako by říkaly: *Kdo ví?* Mrkl na Pindara. „Šťestí?“ Znovu se otočil ke grilu. „*Scusi uno momento...*“ vstal a odkráčel.

„Zajímavá osobnost,“ poznamenal Joe nahlas s pohledem upřeným na Ernesta mizejícího ve dveřích do kuchyně.

Pindar přikývl. To tedy je. Ve skutečnosti je tu Ernesto šéfkuchařem.“

„Opravdu?“ hlesl Joe.

„Opravdu,“ odvětil Pindar. „Vlastně je majitelem tohoto podniku.“

„Opravdu?“ Joe nevěřil vlastním uším.

Číšník před ně položil jídlo a Pindar mu poděkoval. Nabral si první sousto lilku s parmazánem, zavřel oči a zapředl blahem. „Ten člověk je umělec.“

„Je to vynikající,“ souhlasil Joe. Susan by si tohle místo zamilovala, pomyslel si při tom skvělém jídle. Oba jedli beze slov skoro minutu, než Pindar znovu promluvil.

„Po pravdě teď vlastní půl tuctu restaurací. A taky komerční nemovitosti v hodnotě několika set milionů dolarů. A všechno to začalo jedním stánkem s hot dogy.“

Joe upustil svůj příbor a hleděl na Pindara, který si nepřestával vychutnávat svůj oběd. „To *on* je ten člověk, se kterým jsme se tu měli setkat? Ten realitní magnát, to je *on*?!“

Ernesto mířil zpátky k jejich stolu a Pindar Joeovi zašeptal: „Je velmi užitečné zapamatovat si, že *vzhled může klamat*.“ Odsunul se, aby udělal místo šéfkuchaři. „*Pravdou je, že klame téměř vždy*.“

Ernesto se posadil do boxu vedle Pindara. Během pěti minut s Pindarovou pomocí Joeovi vylíčil historii své kariéry.

Reputace mladého Ernesta Iafrateho rostla, až ho „objevilo“ několik vysokých manažerů, kteří přestali navštěvovat místní snobské podniky a začali trávit své polední přestávky u stánku s hot dogy.

Přestože Ernesto zřídka kdy mluvil sám o sobě, jeden z těchto pravidelných zákazníků – muž, kterému Ernesto říkal jednoduše „Spojka“ (Joe si v duchu poznamenal, že se musí později Pindara na tuto záhadnou postavu zeptat) – nakonec zjistil, že byl původně kuchařem. Několik z těchto manažerů zaujatých mladíkovým bystrým obchodnickým mozkiem a výjimečným odhodláním založilo investiční skupinu a podpořili ho v otevření restaurace.

„A za několik let,“ vložil se do řeči Pindar, „si jeho kavárna vedla tak dobře, že nás vyplatil, a tak nám vydělal docela slušné peníze.“

A to ještě nebyl konec. Po založení celé skupiny místních restaurací začal Ernesto investovat něco ze svého zisku do nemovitostí sousedících s jeho restauracemi. Po nějaké době se stal jedním z nejbohatších majitelů realit ve městě.

Jak tak všechno poslouchal, uvědomoval si Joe pomalu, že existuje ještě jedna Ernestova tvář, kterou předtím neviděl. Pod maskou toho žoviálního italského kuchaře se skrývalo ohromné soustředění a zaměření. Jakmile si to Joe uvědomil, začalo do sebe všechno zapadat. Začal chápat, proč se malá skupinka manažerů rozhodla investovat do budoucnosti tohoto člověka.

Joe pochopil, že Pindar zdůraznil slovo „zážitek“ zcela záměrně. Nebyly to hot dogy, ale člověk, který hot dogy prodával, co vysloužilo mladíkovi takovou popularitu. Nikoli jídlo, ale *zážitek* z jídla. Ernesto udělal z prodávání hot dogů nezapomenutelnou událost.

Obzvláště pro děti, podotkl Pindar.

„Vždycky jsem si dobře pamatoval jména dětí,“ vysvětloval Ernesto.

„A pamatoval si také jejich narozeniny,“ pokračoval Pindar. „A jejich oblíbenou barvu a jejich oblíbené komixové hrdiny a jména jejich nejlepších přátel.“ Pohlédl na Joea a zdůraznil další výraz: „A tak dále.“

Ernesto opět pokrčil rameny svým typickým gestem: „Co na to říct? Mám rád děti.“

Děti začaly vodit ke stánku s hot dogy své rodiče. Rodiče k němu zanedlouho začali vodit své přátele. Ukázalo se, že Ernesto si dovede zapamatovat zájmy dospělých stejně jako zájmy dětí.

„Každý je rád, když ho někdo ocení,“ řekl Ernesto.

„A to je zlaté pravidlo obchodu,“ dodal Pindar. „*Všechny věci jsou vyvážené...*“

Ernesto větu doplnil: „... *a proto lidé obchodují s lidmi, které znají, které mají rádi a kterým věří, a doporučují je dalším.*“

Obrátil se na Joea. „Povězte mi, co podle vás odlišuje skvělou restauraci od dobré restaurace? Proč si některé restaurace vedou jen dobře a jen některé, jako třeba tahle, *závratně úspěšně?*“

„Určitě to je lepším jídlem,“ neváhal Joe s odpovědí.

Ernestův radostný smích naplnil box. Několik hlav se otočilo a celou restaurací projela vlna smíchu.

„Ach, *mille grazie, signore*, máte dobrý vkus! Ale musím přiznat, že v okolí tří bloků je přinejmenším půl tuctu míst,

kde je jídlo stejně úžasné jako u nás. Ale i v těch nejlepších dnech mají štěstí, když k nim přijde alespoň polovina návštěvníků jako nám. Čím to, podle vás, asi je?“

Joe nedokázal odpovědět.

„Špatná restaurace,“ pokračoval Ernesto, „se snaží poskytovat takové jídlo a služby, aby kvalitou a kvantitou *tak akorát* odpovídaly vydaným penězům. Dobrá restaurace se snaží za peníze, které dostane, dávat *to nejlepší*.

Ale *skvělá* restaurace – ach, *skvělá* restaurace se snaží překonat všechny představy! Jejím cílem je poskytovat *lepší a kvalitnější jídlo a služby, než se dá za peníze koupit*.“ Zadíval se na Pindara a potom pohledem přejel zpět na Joea. „Řekl vám tady ten *starý pán*, že vám ukáže svých *Pět zákonů*?“

Joe nadšeně přikývl. Konečně pozná PRVNÍ ZÁKON ZÁVRATNÉHO ÚSPĚCHU!

Ernesto znovu mrkl na Pindara. „Mám mu to říct?“

„Prosím,“ odpověděl Pindar.

Ernesto se naklonil a spiklenecky zašeptal:

*„Tvoji skutečnou hodnotu určuje to,
o kolik víc dáváš, oproti tomu,
kolik za to dostaneš zapláceno.“*

Joe nevěděl, jak na to má reagovat. Dávat víc, než za co dostaneš zapláceno? *Tohle* je jejich velké tajemství?

„Promiňte... já tomu nerozumím,“ přiznal se Joe. „Chci říct, vážím si toho, co jste dokázal, váš příběh je opravdu

... úžasný. Ale podle mě to zní jako recept na bankrot! Vždyť je to, jako byste se *vyhýbali* vydělávání peněz.“

„Vůbec ne,“ zamával Ernesto prstem. „Dá se na tom vydělat?“ to není špatná otázka. Je to *skvělá* otázka. Ale je to špatná *první* otázka. Namíří vás špatným směrem.“

Nechal Joea chvíli přemýšlet a potom pokračoval.

„*První* otázka by měla znít: ‚Slouží to k něčemu? Má to pro ostatní hodnotu?‘ Pokud je odpověď ano, *potom* můžete pokračovat a ptát se: ‚Dá se na tom vydělat?‘“

„Jinými slovy,“ zamyslel se Joe, „překonej očekávání lidí a oni ti zaplatí ještě víc.“

„To je jeden ze způsobů, jak se na to dá pohlížet,“ souhlasil Ernesto, „ale smyslem není to, aby lidé platili víc, jde o to *dávat* víc. Dávejte, dávejte, dávejte. Proč?“ Další pokrčení rameny. „Protože chcete. Není to strategie, je to životní styl. A až tak začnete žít,“ dodal se širokým úsměvem, „pak se začnou dít velmi, velmi výnosné věci.“

„Počkat,“ zarazil se Joe, „takže výnosné věci se začnou dít – ale vy jste, myslím, říkal, že na výsledky nemyslíte.“

„Správně,“ souhlasil Ernesto, „nemyslíte na výsledky. To ale neznamená, že se žádné výsledky nedostaví!“

„Výsledky se dostaví zcela určitě,“ dodal Pindar. „Všechna velká bohatství na světě vytvořili muži a ženy, kteří *raději dávali* – své produkty, služby nebo nápady – než *dostávali*. A hodně z toho bohatství zase rozmrhali ti, kdo *raději dostávali* než *dávali*.“

Joe zápasil s každým slovem, které slyšel. Zdálo se, že to dává smysl – alespoň když o tom mluvili ti dva. Ale ať se na

to díval jak chtěl, nedokázal tyto myšlenky spojit se svými zkušenostmi. „Jenom těžko si dovedu představit, jak...“

„Aha,“ přerušil Pindar Joea uprostřed věty vztyčeným ukazováčkem.

Joe zblednul. „Co?“

Ernesto se zašklebil. Naklonil se k Joeovi a zeptal se: „Řekl vám o své, víte, *Podmínce*?“

Joe chvíli vypadal zmateně, ale pak mu to došlo. „Správně. Podmínka.“

Pindar se usmál. „Není to o *chápaní*. Je to o *jednání*.“

Joe si povzdychl. „Správně,“ zopakoval. „Musím najít nějaký způsob, jak to využít v životě.“ Pohlédl na oba muže a dodal: „Jinak se proměním v dýni.“

Jeho společníci se zakuckali smíchy a Joe cítil, že i jemu se obličej roztáhl a uvolnil úsměvem. Na okamžik úplně zapomněl na celý svůj tajný úkol: získat *moc a vliv*.

Pindar už stál na nohou. „Měli bychom jít. Náš mládelec musí zpátky do práce.“

„Za kým půjdete zítra?“ zeptal se Ernesto Joea.

Joe se obrátil na Pindara.

„Zítra nás čeká génius dobré vůle,“ odpověděl Pindar. „Ředitelka.“

„Aaa,“ přikyvoval Ernesto, „Ředitelka. Velmi dobře. *Velmi* dobře. Mějte uši nastražené, mladíku.“

Ředitelka! Joe se snažil představit si, kdo by to asi tak mohl být.

První zákon

ZÁKON HODNOTY

*Tvoji skutečnou hodnotu určuje to,
o kolik víc dáváš, oproti tomu,
kolik za to dostaneš zapláceno.*

4: Podmínka

Když zavezl Pindara domů, vracel se Joe sám do kanceláře. Točila se mu hlava. Přehrával si v hlavě útržky rozhovoru při obědě, Ernestův příběh a snažil se proniknout k srdci tajemství, které v tom všem leželo. Věděl, že klíč tam někde jen tak leží. Jen ho neviděl.

Zatím mu znělo těch PĚT ZÁKONŮ ZÁVRATNÉHO ÚSPĚCHU jako něco, co by slyšel spíš od pana Rogerse než od Warrena Buffetta.

Dávejte, dávejte, dávejte. Proč? Protože chcete. Není to strategie, je to životní styl.

Přemýšlel o tom a něco mu pořád vrtalo hlavou. Teprve když si sedal ke stolu a začal se probírat běžnými věcmi, uvědomil si, co ho to pořád tak obtěžuje.

Moc a vliv.

Jeho čtvrtletní termín! Musí najít způsob, jak do pátku získat *Velkou rybu*. Postrčilo ho setkání s Pindarem tím správným směrem?

Pomyslel na první setkání s Pindarem v sobotu... a zaúpěl.
Podmínka.

Joe se rozhlédl po svých spolupracovnících, jako by se bál, že jeho zaúpění někdo zaslechl, nebo jako by mu snad ně-

kdo mohl nahlédnout do hlavy. Podmínka. Měl by hned dokázat použít Zákon hodnoty, ještě než skončí den.

Ale jak?

Bezdrátový telefon na stole zazvonil a Joe po něm chňapl. „Tady Joe.“

„Joe, ahoj, tady Jim Galloway.“

Joeovi pokleslo srdce, když slyšel omluvný tón v Jimově hlase. Galloway byl právník, se kterým Joe tu a tam pracoval. Několikrát si zašli na tenis, hráli dvojhru se Susan a Jimovou ženou. Jim byl dobrý chlapík. A z tónu v jeho hlase Joe hádal, že volal, aby mu oznámil, že multinárodní firma, kterou Jim zastupoval, neobnoví smlouvu s Joeovou společností.

„Je mi líto, kámo, snažil jsem se. Říkají, že potřebují někoho se silnějšími zámořskými konexemi. Já se s nimi jen vezu. Moc jsem toho dělat nemohl.“

Nejdřív *Velká ryba*, a teď ještě tohle! Joe se snažil, aby se mu v hlase neozývalo zklamání. „V pohodě, Jime. Příště.“ Už už chtěl zavěsit, ale pak znovu přiložil sluchátko k uchu. Hej, Jime?“ Chvilí čekal, pak na druhém konci uslyšel odpověď.

„Ano, Joe?“

„Jo, Jime, počkej chvíli.“ Sáhl do spodní zásuvky, kde měl schované navštívenky konkurenčních firem. Byly to navštívenky lidí, které měl za úkol sejmout. Po chvílce našel to, co hledal. Díval se na navštívenku a přemýšlel: „Dávej víc, než za co dostaneš zapláceno, hm? Nic za to nedám.“

„Jime? Zkus tohohle chlápka. Ed Barnes, B-A-R-N-E-S. Prý má v zámoří dobré kontakty... Jo, je to konkurence. Prostě si myslím, že by ti mohl pomoci víc, než já.

Joe nevěděl, jestli se má smát nebo plakat, když slyšel sám sebe, jak říká. „Ne, Jime, nic mi za to nedlužíš. Doufám, že ti to pomůže. Je mi líto, že jsme ti nemohli tentokrát posloužit.“

Zavěsil telefon, položil jej na stůl a hleděl na něj, jako by nevěřil tomu, co právě udělal.

„Ten chlápek mě vypekl – a já jsem mu dal *reference*?“ zamumlal si sám pro sebe. „A předhodil jsem dobrý kšeft *konkurenci*?!“

Zvedl oči a uviděl Guse, který stál ve dveřích své kanceláře a díval se rovnou na něj. Gus se usmál a pokýval hlavou.

Joe mu kývnutí oplatil a vrátil se ke svému papírování.

5: Zákon vyrovnání

Když se Joe na druhý den v poledne objevil u recepcce akciové společnosti Vzdělávací systémy pro děti, přivítala jej silná šedesátnice, která se podle obrovské mosazné cedulky na stole jmenovala MARGE.

„Jste tu za Ředitelkou, že?“ zašvitořila a bez čekání na odpověď natáhla k Joeovi ruku. „Marge.“

„Ano,“ potvrdil její slova Joe a potřásl nabízenou rukou. Nervózně se rozhlížel po Pindarovi. „Jsem tu příliš brzy?“

„Pan Pindar je váš kamarád? Nechal vzkaz, že se ukáže včas. Nebojte. Zavedu vás do konferenční místnosti. Nicole se o vás postará, dá vám hrnek kafe, Joe.“ Zasmála se a pobídla ho dál.

Joe následoval ženu prosvětlenou chodbou. Otevřela dveře do konferenční místnosti. Joe vstoupil dovnitř – a na místě zkamenněl. Co to, pro všechno na světě, má znamenat?

Takovou konferenční místnost Joe ještě nikdy neviděl.

Čekal dlouhý mahagonový stůl, vyleštěný a vybavený nejnovějšími telekonferenčními přístroji. Místo toho byla místnost plná malých dřevěných stolků pokrytých tubami modelíny, čističi na dýmky a dráty všech barev,

hromadami papírů a nespočetnými krabicemi s pastelkami. U stěn stály dětské malířské stojany s obrazy vytvořenými holými prsty. Další malůvky prsty pokrývaly zdi.

Joe však nezíral na vybavení místnosti.

Zíral na neskutečný zmatek, který tu vládl.

Stál tu asi tucet lidí ve věku od dvaceti do šedesáti let, bavili se spolu a smáli se a Joeovi se zdálo, že se všichni snaží udělat co možná největší nepořádek. Někteří skládali dohromady kousky modelíny, další malovali prsty na plátna na stojanech. Jedna žena hleděla na záhadnou motanici z čističů na dýmky, kterou držela v ruce stejně vážně jako Hamlet rozjímající nad Yorickovou lebkou.

Joe zalapal po dechu. Byl vytržen ze světa podnikové kultury a vrátil se zpátky do mateřské školy.

„Hups.“ Marge bez mrknutí oka zase zavřela dveře a přešla po chodbě k další místnosti a pokynula Joeovi, aby ji následoval. „Myslím, že jsem si spletla konferenční místnosti.“

Omámený Joe zamumlal své díky a Marge za ním zavřela dveře.

Joe se ocitl v pokoji vybaveném více podle jeho představ. Pomalu přešel do středu místnosti a obdivoval se naprosté nevázanosti a nespoutané energii obrazů, které zdobily stěny kolem něj.

Dveře tiše cvakly. Joe se otočil a spatřil usměvavou mladou ženu. Zachytil také známou vůni a uviděl, že v ruce nese skleněnou konvici na kávu.

„Ahoj, já jsem Nicole.“ Její úsměv zazářil tak, že Joe málem sáhl po slunečních brýlích. „Vy musíte být Joe?“

Joe přikývl.

„Pindar volal. Bude tu za dvě minuty. Dáte si zatím trochu kávy? Myslím, že to bude ta nejlepší káva, jakou jste kdy ochutnal.“

„Prosím.“ Joeovi se zase vrátil hlas. „Děkuji.“ Když mu Nicole nalávala kávu, rozhlédl se kolem sebe a zeptal se: „Takže se opravdu setkám s Ředitelkou?“

„Prý ano,“ odpověděla.

„Ano, ale já myslím, to se s ní setkáme *tady*?“

Nicole se rozhlédla kolem sebe. „Je to tady trošku jiné, než obvykle, že?“

„Trochu,“ souhlasil Joe. „Je to... takové divoké.“

„Děkuji,“ řekla.

Joe se na ni překvapeně zadíval. „Vy s tím máte něco společného?“

Nicole se porozhlédla po místnosti, jako by oceňovala každý detail. „Vymyslela jsem vzhled téhle místnosti a v podstatě jsem dala všechno dohromady.“

„Budu hádat – máte děti?“

Její smích se rozléval po místnosti jako med. „To tedy mám! Někdy mi to připadá, jako bych jich měla milion.“ Všimla si Joeova výrazu a znovu se rozesmála. „Základní škola. Jsem učitelka,“ vysvětlovala. „Nebo jsem jí alespoň byla, než jsem začala pracovat tady.“

Joe opět pohlédl na stěny.

Nicole se usmála. „Věřte tomu nebo ne, v téhle míst-

nosti se scházejí dospěláci, a odvádějí tady kus práce. Nevěřil byste, co dokáže udělat malování prsty a modelína s dospěláky, kteří se na něčem zaseknou.“

„Asi máte pravdu,“ řekl Joe. Pokývl hlavou ke dveřím do vedlejší místnosti. „Takže to...“ Joe zápasil sám se sebou, když se snažil větu dokončit. *Co to vlastně bylo?* „Nějaká pracovní skupina nebo tak něco? Rodiče?“

Nicole se usmála. „To byli vrcholní marketingoví manažeři společnosti. Hledají pomocí brainstormingu nápady pro otevření nové skupiny pro zámořské trhy.“

Vrcholní marketingoví manažeři společnosti?! Než se Joe stihl na cokoli dalšího zeptat, uslyšel tiché zašoupání dveří a vřelé zachraplání vypravěčského hlasu.

„Neruším?“ Do místnosti vstoupil Pindar, přešel k mladé dámě a vřele si s ní potrásl rukou. „Nicole! Děkuji vám, že jste si našla čas na setkání s mým mladým přítelem. Říkal jsem mu, že si musí promluvit s géníem dobré vůle!“

Nicole se zarděla.

Géníus dobré vůle? Joe se pokoušel skrýt své překvapení, jak nejlépe dovedl. Takže s Ředitelkou *už vlastně mluvil*.

„Nicole,“ pokračoval Pindar, „seznamte se, prosím, s Joem, mým nejnovějším přítelem. Joe, tohle je Nicole Martinová. Nicole vede jednu z nejlepších společností se vzdělávacím softwarem v této zemi.“

„Ale... ale vy jste tak mladá!“ Joe se cítil jako blázen, když tato slova pronášel, ale tahle žena přece byla zhruba v jeho věku.

„Nejsem vůbec tak mladá, jako moji zákazníci,“ odpověděla s úsměvem.

Pindar se posadil do tureckého sedu na jeden z nízkých dřevěných stolků a začal se probírat velkým papírovým pytlíkem, který s sebou přinesl.

„Prodáváme celou řadu výukových programů školám ve Spojených státech, Kanadě a třinácti dalších zemích,“ vysvětlovala Nicole. „Ale nebojte,“ dodala s dalším okouzlujícím úsměvem, „jednou budeme opravdu velká firma.“

Zatímco Nicole mluvila, vytáhl Pindar z pytlíku tři sendviče pečlivě zabalené do voskovaného papíru a tři malé lahvičky minerální vody. „Tak, chlapi a děvčata,“ prohlásil. „Přestávka na oběd.“

Během jídla, které přinesl Pindar, Joe poznal historii Vzdělávacích systémů pro děti i jejich zakladatelky, Nicole Martinové.

Nicole byla talentovaná učitelka. Rodiče milovali její přístup k dětem a žáci zase milovali *ji*. Nicole však nebyla šťastná. Cítila se spoutaná systémem, který byl vytvořený pouze k tomu, aby se děti učily jen memorovat a recitovat.

Časem si vymyslela celou řadu her, které využívaly dětskou tvořivost a intelektuální zvědavost. Byla uchválena tím, že její nové metody pomáhaly dětem v učení a dospívání. Byla však frustrovaná z toho, že může pomoci nanejvýš dvaceti až pětadvaceti dětem najednou. A s učitelským platem přežívala jen tak tak.

„Předpokládám, že už znáte PRVNÍ ZÁKON ZÁVRATNÉHO ÚSPĚCHU?“ zeptala se Joea.

„*Tvoji skutečnou hodnotu určuje to, o kolik víc dáváš, oproti tomu, kolik za to dostaneš zapláceno,*“ odříkal Joe.

„Správně,“ odvětila Nicole. „Zlatá slova! Skvělý začátek! Ale vůbec to neznamená, že se vám tím zvýší *peněžní odměna*, kterou dostanete.“

Joeovi se ulevilo, když to slyšel. Totéž jej napadalo včera, když se od Ernesta o tomto Zákonu poprvé dozvěděl.

„První zákon určuje, jakou *hodnotu* máte vy sám,“ pokračovala Nicole. „Jinými slovy, určuje váš *možný* úspěch, určuje, kolik si *můžete* vydělat. Ale teprve Druhý zákon určuje, kolik si *opravdu vyděláte.*“

Jednoho dne, při rozhovoru s jedním z rodičů, se Nicole zmínila o tom, jak se děti vyžívají v hrách, které vytvořila, a jak jsou pro ně užitečné. Věděla, že tatínek, se kterým hovoří, je programátor a zeptala se, zda by si jej mohla najmout, aby zjistil, jestli je možné její hry převést do počítačové podoby. Tatínek souhlasil.

Následující týden se Nicole opět setkala s programátorem a tentokrát s sebou přivedla maminku, která vedla malou marketingovou a reklamní agenturu. Za několik dní spolu založili společnost.

Nicole se podařilo získat základní kapitál prostřednictvím přítele jejího přítele, člověka, kterému říkala „Spojka“. („Zase ta Spojka!“ pomyslel si Joe. Nesmí zapomenout zeptat se na něj Pindara.) Za několik let vydělávala mladá firma na vzdělávacím softwaru přes dvě stě milionů dolarů

z ročních prodejů po celém světě. Jako zakladatelka a ředitelka akciové společnosti *Vzdělávacích systémů pro děti* (VSPD) pracovala Nicole také jako konzultantka vzdělávacích systémů, organizací pro domácí vzdělávání a výzkumný pracovník v oblasti vzdělávání po celé zemi.

„Pomocí VSPD se dotkneme životů dvaceti, pětadvaceti *milionů* dětí,“ poukázala. „A to je v podstatě celý DRUHÝ ZÁKON, ZÁKON VYROVNÁNÍ:“

*Tvůj příjem je určován tím,
kolika lidem posloužíš,
a tím, jak dobře jim posloužíš“*

Nicole se odmlčela a potom dodala: „Jinými slovy: *Tvoje odměna je přímo úměrná tomu, kolika životů se dotkneš.*“

Nicole se posadila a v tichosti dojedla svůj sendvič, aby Joeovi dala možnost vstřebat informace o Zákonu vyrovnání. Po chvíli mlčení začal uvažovat nahlas.

„Víte, vždycky jsem si myslel, že je nefér,“ začal, „jak moc peněz dostávají filmové hvězdy a atleti. Nebo jak mohou ředitelé a zakladatelé firem dostávat tak velké odměny. Bez urážky,“ dodal rychle.

Nicole vlídně přikývla a pokynula mu, aby nepřestával.

„Ale lidé, kteří dělají tak užitečnou a ušlechtilou práci – jako třeba učitelé – nikdy nedostávají, kolik by si zasloužili. Vždycky mi přišlo, že to je jaksi náhodné. Ale teď mi říkáte, že to není otázka *hodnoty* práce těchto lidí. Je to otázka jejich *vlivu.*“

Nicole si s Pindarem vyměnila krátký vítězný pohled a oba měli radost z toho, jak rychle Joe tento zákon pochopil.

„Přesně tak,“ zvolala Nicole. „A jsou s tím spojeny dvě úžasné věci. Za prvé to znamená, že si sám můžete určit svou úroveň vyrovnání a vlivu – to můžete ovlivňovat. Pokud chcete být úspěšnější, musíte najít způsob, jak posloužit více lidem. Je to velmi jednoduché.“

Joe se na chvíli zamyslel a pak přikývnul. „A ta další úžasná věc?“

„Znamená to také, že neexistují *žádná omezení* toho, kolik můžete vydělat, protože *vždy* se dají najít další lidé, kterým můžete posloužit. Reverend Martin Luther King kdysi řekl: ‚Každý může být skvělý, protože každý může sloužit druhým.‘ Jinak řečeno: ‚Každý může být úspěšný, protože každý může dávat.‘“

Pindar Joea pečlivě pozoroval. Teď promluvil: „Chcete se na něco zeptat.“

Joe přitakal. Zeptal se Nicole: „Zajímalo by mě, jak probíhalo vaše první setkání s tím tatínkem programátorem a maminkou, která se zabývala marketingem. Nenapadlo vás, že by prostě mohli vzít vaše myšlenky a odnést si je?“

Nicole vypadala překvapeně. „Odnést si je?“

„Myslím, jako že by je chtěli ukrást? Odnést je a nechat vás na holičkách.“

Nicole se usmála. „Abych pravdu řekla, něco takového mě nikdy ani nenapadlo. Myslela jsem jen na to, kolik dobrého by z toho mohlo vzejít.“ Chvíli vypadala zádumčivě, ale nakonec se rozesmála na celé kolo. „Prošla jsem

si ovšem zajímavým obdobím přizpůsobování se. A tehdy jsem začala opravdu chápat ZÁKON VYROVNÁNÍ.

Najednou jsem si uvědomila, jak velká by celá ta věc mohla být, a skoro jsem celý projekt sabotovala. Z ničeho nic jsem z toho úplně ztratila nervy.“

„Proč? Měla jste strach, že se vám to vymkne z rukou a rozpadne?“

Rozesmála se. „Ne, přesně naopak. Měla jsem strach z toho, že se mi to vymkne z rukou, a že budu *opravdu úspěšná*.

Vychovávali mě ve víře, že na světě existují dva typy lidí. Jsou lidé, kteří jsou *bohatí*, a lidé, kteří jsou *hodní*. Věřila jsem, že můžete být jedno nebo druhé, ale nikdy oboje najednou.

Lidé, kteří bohatnou, bohatnou tak, že zneužívají všechny ostatní. Lidé, kteří se o ostatní opravdu starají a slouží jim – policisté, zdravotní sestry, dobrovolníci a samozřejmě učitelé – to jsou ti *dobří* lidé, kteří nemohou nikdy zbohatnout. To by nebylo správné.

Tak mě vychovávali.“

Joe byl fascinován. „A co se stalo?“

„Dívala jsem se, jakou práci odvádějí mí kolegové. Viděla jsem, kolik dětských životů měníme. A viděla jsem, že mi ty staré názory jen překáží v cestě. K ničemu *ne-sloužily*. Tak jsem se rozhodla, že je změním.“

„Prostě jste se jen tak rozhodla?“ divil se Joe.

„Ano. Rozhodla.“

„Takže to můžete udělat jen tak?“ ptal se Joe.

„Dokáže to každý.“ Usmála se, když si povšimla Joeova pochybovačného výrazu.

„Vymyslel jste si někdy nějaký příběh?“

Joe se rozhlédl po konferenční místnosti, která se podobala dětskému koutku. Zavzpomínal na své dny ve školce a zasmál se. „Samozřejmě. Spoustu.“

„Váš život funguje úplně stejně,“ tvrdila Nicole. „Prostě si jej vymýšlíte. *To, jestli jste na mizině, nebo jestli jste bohatý, to je vaše rozhodnutí.* Všechno si vymýšlíte tady,“ poklepala si prstem na spánek. „Všechno ostatní je jen divadlo.“

Joe si vzpomněl na sobotní ráno a na první rozhovor s Pindarem. *Dostaneme to, na co se soustředíme.*

Najednou Joe uslyšel hlasité *Hurá!* Z vedlejší konferenční místnosti následované jásotem, který se změnil ve smích a potlesk.

Nicole se usmála. „Myslím, že máme nový marketingový plán pro Asii a Tichomoří.“

Pindar už stál na nohou, sbíral papírové obaly a láhve od oběda, a než se nadál, potřásal si Joe rukou s Nicole a děkoval jí za čas, který mu věnovala.

„Co máte v plánu na zítřek, Joe?“

Joe se zvědavě obrátil k Pindarovi.

„Zítra jdeme navštívit Sama,“ řekl.

„Aha,“ řekla Nicole, „Sama si zamilujete.“

„Sam je Nicolin hlavní finanční poradce,“ vysvětloval Pindar. „A můj také.“

Když se Pindar objímal na rozloučenou s Nicole, Joe se naposledy rozhlédl po místnosti. Podíval se na malíř-

ské stojany a kresby holými prsty, na modelínu a papíry a všechny ty další školní pomůcky, a pak mu to došlo.

„Oni si vymýšlejí příběhy,“ dumal sám pro sebe. „Sedí v téhle místnosti a vymýšlejí si příběhy. Malují a modelují je, a potom jdou a uskuteční je – a vydělávají na tom dvě stě milionů dolarů ročně!“

Jak řekla Nicole: „*Prostě si jej vymýšlíte.*“

Druhý zákon

ZÁKON VYROVNÁNÍ

*Tvůj příjem je určován tím,
kolika lidem posloužíš,
a tím, jak dobře jim posloužíš.*

6: Podávání kávy

Cesta z města byla klidná. Předtím Pindara zavezl do Vzdělávacích systémů pro děti nějaký přítel, takže jej Joe vezl domů. Pindar se celou cestu spokojil se sledováním okolní scenérie a nechával Joea přemýšlet.

Stejně jako včera po obědě s Ernestem se nyní Joe zabíral rozhovorem s Nicole Martinovou a snažil se pochopit všechno, co slyšel.

Díky čemu dosáhla ta mladá žena takového udivujícího úspěchu? Mohlo to být něco tak jednoduchého jako Zákon vyrovnání?

Když Joe zastavil u Pindarova domu, stála Rachel u dveří a v ruce držela nějaký balíček. Pindar vyskočil z auta a Joe se natáhl na sedadlo spolujezdce, aby zavolal otevřenými dveřmi na Rachel.

„Skvělý oběd, Rachel. Tisíceré díky!“

Rachel přistoupila k autu a podala balíček Joeovi. „Není zač.“

Vůně mluvila za vše. Byla to libra Racheliny slavné kávy, čerstvě namleté pro Joea.

Cestou zpět do práce Joe přemýšlel o Nicole Martinové, Ředitelce, zasedací místnosti jako ze školky a o tom, jak by, pro všechno na světě, mohl využít Zákon vyrovnání.

nání. S těmito myšlenkami zápasil ještě, když mačkal ve výtahu Clason-Hill Trust knoflík sedmého patra.

Toho odpoledne seděla Melanie Matthewsová soustředěně ponořená do svých čtvrtletních zpráv, když ji překvapila úžasně lahodná vůně. Zvedla oči a překvapeně se zadívala na Joea se šálkem horké kávy, kterou jí nesl.

„Kapka polotučného a jeden cukr,“ poznamenal nahlas a položil jí šálek na stůl.

Přesně takovou kávu měla Melanie ráda, ačkoli si nevzpomínala, že by se o tom Joeovi někdy zmiňovala. A ta úžasná vůně! Poděkovala mu a napila se.

Byla to ta nejlepší káva, jakou kdy ochutnala.

Během třiceti minut rozněsł Joe kávu úplně všem spolupracovníkům na sedmém patře. Několik z nich znal dobře, některé nikdy nepotkal. Všichni byli stejně překvapeni i potěšeni tím, že si tenhle mladý go-getter udělal čas a donesł jim čerstvou kávu, když sami zápasili se svými čtvrtletními termíny. Jeden či dva vypadali opravdu zmateně, když mlčky poděkovali přikývnutím a mysleli si přitom: „Co jen to do něj vjelo?“

Když se Joe vracel ke svému stolu s posledním šálkem, seděl u něj Gus.

„Gusi, chceš další šálek?“

„Ne, díky.“ Gus se opřel do křesla a zvědavě se na Joea podíval.

„No dobře,“ přiznal se Joe, „víš, jak jsem se tě minulý týden ptal na toho chlápka? Pindara? No, tak o víkendu jsem u něj byl na návštěvě.“

„Aha,“ řekl Gus, „a tohle je něco jako domácí úkol?“

Joe pokrčil rameny. „Více méně. Včera jsem měl ,dát víc, než za co dostanu zaplacené.“

„Aha. Ten tip, co jsi dal Jimovi Gallowayovi.“

Joe se začervenal. Takže Gus ho včera slyšel. „Dneska mám ,zvětšit počet lidí, kterým posloužím.“

Gus se tiše zasmál. „Takže jsi obsloužil své kolegy kávou.“

„Správně.“ Joe se rozhlédl po patře kolem sebe. „Myslíš, že to zlepší čtvrtletní cifry?“

Gus si Joea podrobně prohlédl a pochopil, že to byl vtip.

„Hm,“ dodal Joe, „na nic jiného jsem nepřišel. A krom toho, není to jen tak nějaká káva. Je to Rachelina *slavná* káva.“

Gus se usmál a zvedl se. „Jsem rád, že jsi za tím člověkem zašel, Joe. Prozradíš mi něco?“

„Jasně, co?“

Gus se rozhlédl po kanceláři. „Jaký to byl pocit, posloužit všem těm lidem?“

Joe sledoval jeho pohled a pak se kolegovi zadíval rovnou do očí. „Po pravdě? Cítil jsem se jako idiot.“

Gus se znovu zasmál, naklonil se k Joeovi a prohlásil: „*Někdy se člověk cítí hloupě, dokonce vypadá hloupě, ale přesto udělá, co má udělat.*“

A s těmito slovy sundal z věšáku na stěně před svou kanceláří tvídové sako a vydal se na cestu domů.

7: Rachel

Když se Joe objevil u Pindarova domu na druhý den v poledne, uvedla ho Rachel do studovny a nabídla mu šálek kávy, který Joe s povděkem přijal.

„*Starý pán* tu bude za chvíličku,“ řekla Rachel a zaculila se.

„Víte,“ opáčil Joe, „to je snad potřetí či počtvrté, co slyším, že mu někdo říká „*Starý pán*“. Proč mu tak všichni říkají? A co je na tom tak zábavného?“

Rachel odložila malý podnos, na kterém přinesla kávu a opřela se o jeden z velkých pohodlných ušáků. „Kolik byste řekl, že mu je?“ zeptala se.

„Páni, nevím. Padesát osm, padesát devět? Možná šedesát?“

„Skoro,“ zakřenila se Rachel. „Sedmdesát osm.“

„To si děláte legraci!“ vykřikl Joe.

„A přestože má hodně po sedmdesátce, je jedním z *nejmladších* lidí, jaké znám. Všiml jste si, jak je plný nadšení a elánu? Jak zvědavý a... no, *zaujatý* pořád je?“

Joe pokýval hlavou.

„Něco vám povím,“ pokračovala Rachel. „Cestuje, pracuje a dokáže víc, než většina lidí v polovině jeho věku. Nikdo z nás s ním nedokáže držet krok.“

„Opravdu?“ Pindar Joeovi nepřipadal jako příliš akční typ. „Ale vždyť pořád vypadá tak... uvolněně.“

Rachel se zasmála. „Samozřejmě, že vypadá uvolněně. Protože *je* uvolněný. Kdo říká, že ten, kdo je celý napjatý a vystresovaný, dokáže něco víc?“

Joe uznal, že má Rachel pravdu. Joe vždycky považoval za samozřejmost, že udělat víc práce znamená nevyhnutelně vyšší hladinu stresu. Ale znal přece spoustu naprosto vystresovaných lidí, kteří nedokázali vůbec nic.

„Koho půjdete navštívit dnes?“ zeptala se Rachel.

„Sama. Jeho finančního poradce.“

„Aaa, Sam.“ Rachel se sama pro sebe usmála. „Sama si zamilujete.“

„To jsem už slyšel,“ pomyslel si Joe.

„Samozřejmě, že si ho zamiluje.“ Rozzářený Pindar stál ve dveřích do studovny. „Sama milují všichni!“

Ve chvíli, kdy uslyšel ten vypravěčský hlas, ucítil Joe, jak se uvolňuje. Všiml si, že na Rachel Pindar působí úplně stejně. Měl dojem, že tak musí působit na *každého*.

Když projížděl ohromnou železnou bránou směrem k centru města, myslel Joe na svůj krátký rozhovor s Rachel a zeptal se na ni Pindara.

Rachel pocházela z chudé čtvrti a začala pracovat už v patnácti letech, aby pomohla své rodině. Brala každou práci, která se jí naskytla. Uklízela domy, pomáhala na zahradách, dělala sekretářku, číšnici, kuchařku, pomáhala na

stavbách, malovala domy a podobně. Nakonec si při všech těch svých zaměstnáních udělala vysokou školu.

Některé práce se jí líbily více, jiné méně. Ke každé práci však přistupovala s *láskou*. Dosahovala toho tím, že si neustále připomínala, bez ohledu na to, jak ji práce samotná naplňovala, že se může těšit z možnosti *přežít, ušetřit a sloužit*.

„Přežít, ušetřit a sloužit?“ přerušil Pindara Joe. „To zní jako motto.“

„Mohlo by být,“ souhlasil Pindar. „Jsou to tři univerzální důvody, proč pracujeme. *Přežít* – naplnit základní životní potřeby. *Ušetřit* – překročit základní potřeby a rozvíjet svůj život. *A sloužit* – přispět něčím světu kolem sebe.“

Joe si vzpomněl na úvahu Nicole Martinové o jejím strachu z úspěchu. *Staré názory ničemu nesloužily*, prohlásila.

„Bohužel,“ pokračoval Pindar, „většina lidí se celý život soustředí jen na to první. Méně lidí se soustředí na to druhé. Ale ti, kdo jsou opravdu úspěšní – nejen finančně, ale *skutečně* úspěšní ve všech oblastech svého života – se soustředí rovnou na to třetí.“

Přežít, ušetřit a sloužit. Joe si v hlavě přehrával tato tři slova a Pindar pokračoval v Rachelině příběhu.

Asi před rokem Pindar kupoval nějaké knihy v místním knihkupectví, kde se Rachel podařilo vypracovat až na místo vedoucí kavárny. Po nákupu se Pindar zastavil v kavárně na šálek kávy.

„Zrovna připravuji novou konvici,“ řekla Rachel. „Pokud nemáte naspěch, udělejte si pohodlí na některé ze čtenářských pohovek a já vám přinesu šálek hned, jak bude hotový.“

Na Pindara udělala svým chováním mladá žena dojem. Ještě víc na něj udělala dojem káva, kterou ochutnal.

Rachel měla bezpochyby dar vařit úžasnou kávu. Měla instinkt při vybírání, míchání, pražení a mletí kávových zrn tak, aby vynikly jejich nejlepší chutě a vůně. Řemeslně zvládala skvělé vyvážení potřebné doby a teploty. Uměla udržovat kávovary trpytivě čisté a nedovolila žádným hořkým olejům, aby se v nich usadily, a také uměla vybírat nejčistší vodu. Její káva *vždycky* chutnala skvěle – víc než skvěle.

„Když se jí lidé ptají na její tajemství,“ prozradil Pindar Joeovi, „vždycky se jen zasměje a prohlásí, že je z jedné osminy Kolumbijka.“

Pindar a jeho manželka zrovna hledali někoho, kdo by jim nahradil osobního kuchaře, který dostal nabídku vedení kuchyně v restauraci pětihvězdičkového hotelu. Pindar byl přesvědčen o tom, že někdo, kdo umí vařit a připravovat kávu jako Rachel, bude jeho dokonalou náhradou. A protože Rachel zrovna dokončila poslední semestr vysoké školy, nic jí nebránilo místo přijmout.

Rachel nabídku zaměstnání na místě přijala.

Mladá dáma se brzy stala oblíbenkyní nekonečného zástupu obchodních partnerů, který neustále proudil Pindarovým domem, a v němž nechyběli ani ředitelé nej-

větších obchodních společností. Několik z nich dokonce naznačilo, že by se mohli pokusit Pindarovi Rachel přebrat, na což dotyčný reagoval smíchem a poznámkou, že by jim v takovém případě už nemohl sloužit svými radami. Jeden z významných ředitelů zamyšleně dlouze upil „slavnou“ kávu a zamumlal: „Hm, dobře... možná se s tím budu muset smířit.“

Pindar vybuchl při této pointě smíchy a Joe se k němu přidal. Měl také dojem, že za Racheliným příběhem je ještě něco víc, ale to bude muset počkat. Dorazili totiž právě k cíli.

8: Zákon vlivu

Přímo ve středu finanční čtvrti sídlilo v nejvyšších patrech nejelegantnější a největší kancelářské budovy oblastní vedení společnosti pro životní pojištění a finanční služby Liberty.

Většina z dvaceti čtyř podlaží byla pronajata nejlepším investičním společností a právníckým firmám ve městě. Dvacáté druhé a dvacáté třetí podlaží osidlovala Liberty. Samovy kanceláře, kam mířili Joe s Pindarem, zabíraly celé dvacáté čtvrté podlaží.

U vchodu je Pindar zapsal u bezpečnostní služby. Prošli nádherně vybavenou halou a vstoupili do vysokého skleněného výtahu zarámovaného jemným filigránem a pokrytého plyšovým kobercem z královské modři.

„Ti musejí prodávat spoustu pojistek,“ zašeptal Joe.

„Toto je nejúspěšnější pobočka světově nejúspěšnější společnosti poskytující finanční služby,“ odpověděl Pindar také šeptem. „Setkáte se s člověkem, který sám získává tři čtvrtiny peněz, které tato pobočka vydělává.“

„Vy musíte být Joe!“ Radostí zářící bělovlasý džentlmen popadl oběma rukama Joeovu pravici a rázně jí potřásl. Jeho hlas zněl jako vrzavé panty u dveří. „Bylo na čase,

aby *Starý pán* přivedl někoho, s kým bych se mohl pobavit. Sám je tak nudný!“ A s těmito slovy žduchnul Pindara do ramene.

Když Sam sípal smíchy a vedl své hosty ke dvěma luxusním koženým křeslům, Joe si prohlížel místnost kolem sebe. Celé obrovské dvacáté čtvrté patro vypadalo spíš jako hangár, než jako firemní kancelář. Klenutý strop a obrovská svítidla byla snad sedm metrů nad zemí. Za dvěma obrovskými skleněnými zdmi tvořícími roh kanceláře viděl Joe úchvatnou horskou scenérii v dáli za městem.

Joe odtrhl zrak od té podívané, aby se mohl soustředit na rozhovor, při němž se Pindar se Samem střídali v líčení Samovy kariéry.

Sam Rosen začínal jako nepříliš úspěšný pojišťovací agent. Během let si získal pověst obzvláště férového obchodníka. Lidé mu začali volat, aby jim posloužil jako vyjednávač nebo prostředník při obtížných jednáních. Když se uchytil jako nejlepší obchodník ve firmě, rozšířil své pole působnosti a začal pracovat jako finanční poradce pro vybrané klienty.

V šedesáti Sam znovu přeřadil a změnil směr. Začal pracovat s neziskovými organizacemi, obzvláště takovými, které pomáhaly finančně znevýhodněným lidem, bezdomovcům a hladovým. Dnes byl Sam ve státě filantropem číslo jedna a většinu času trávil sjednáváním velkých smluv pro charitativní organizace po celém světě.

„Když jsem se s ním před třiceti lety poprvé setkal,“ dodal Pindar, „měl už na kontě prodeje za více než čtyři

sta milionů dolarů – mnohem víc, než kdokoli jiný v této společnosti.“

„To musíte být nejlepší obchodník s pojistkami na světě,“ přisadil si Joe.

„To bych měl, to bych měl,“ souhlasil Sam. „Začínal jsem jako ten nejhorší! Když jsem měl za cíl prodat pojistku, nebylo to vůbec k ničemu. V prvních letech podnikání jsem se točil jako želva položená na záda. Povím vás, co mi pomohlo dostat se na nohy...“

„Joe zvedl ruku a promluvil: „Můžu hádat? *Dávat víc, než za kolik jste dostal zapláceno?*“

„To není špatný odhad,“ opáčil Sam. „Když jsem změnil své zaměření na to, co mohu *dát*, místo na to, co mohu *dostat*, to mou kariéru nastartovalo. Ale v obchodě, jako je ten můj – popravdě řečeno, v *každém* obchodě a podnikání – musíte také vědět, jak *rozvíjet svou síť*.“

Zahleděl se Joeovi přímo do očí. „Víte, co myslím slovem *„síť“*?“

Joe zrovna uvažoval o tom, že vytváření sítě bylo něco, o čem věděl snad úplně všechno, ale otázka jej zaskočila, a tak rychle potřásl hlavou. „Ne – vlastně, myslím, že vím.“ Odmlčel se. „Ale vsadím se, že vlastně nevím nic,“ zakončil kostrbatě.

Samovi oči zajiskřily. „Tady *Starý pán* měl pravdu, jako obvykle. Říkal, že se mi budete líbit.“

Joe se začervenal.

Sam pokračoval. „Když říkám *síť*, nemyslím tím jen vaše zákazníky či klienty. Myslím tím *síť lidí*, kteří *vás*

znají, mají vás rádi a důvěřují vám. Třeba od vás nikdy nic nekoupí, ale mají vás uloženého někde v paměti.“ Naklonil se a pronesl mnohem důrazněji: „Jsou to lidé, kteří mají osobní zájem na vašem úspěchu, chápete? A je tomu tak, samozřejmě, protože vy sám jim oplácíte stejně. Je to vaše armáda *osobních vyslanců*.”

Když máte svou armádu *osobních vyslanců*, reference o vás se šíří mnohem rychleji, než stiháte přijímat.“

Joe se vždy považoval za úspěšného budovatele sítě, ale teď se přistihl, že si v duchu probírá všechny obchodní kontakty a vztahy, které má. *Armáda osobních vyslanců*. Dala by se tak popsat *jeho* síť? Měli všichni tihle lidé „osobní zájem na jeho úspěchu“?

Hodil by se vůbec takový popis alespoň na *některého* z nich?

Sam opět promluvil, tentokrát tišším hlasem. „Chcete vědět, jak se dá taková síť vybudovat, Joe?“

Joe zvedl zrak a zahleděl se Samovi do očí. „Ano.“

Pohled staršího muže Joe doslova probodával. „*Přestaňte si počítat body.*“

Joe zamrkal. „Cože – co tím myslíte?“

Sam se zavrtěl v křesle. „Jak říkám. Přestaňte počítat. To není tvoření sítě, ale poker. Víte, jak lidé říkají ‚win-win‘?“

Joe přitakal. „Vždy hledejte řešení, na kterém oba vy-děláte stejně.“

Sam přikývl. „Správně, to zní skvěle – teoreticky. Ale když lidé říkají ‚win-win‘, většinou tím maskují to, že počítají, kolik bodů kdo dostal. Ujišťujeme se, že všichni jsme na tom stejně, že z toho někdo nevyšel lépe. Fifty-fifty. Já

jsem poškrábal záda tobě, teď mi něco dlužíš.“ Smutně potřásl hlavou. „Když zakládáte své vztahy – obchodní i všechny ostatní – na tom, kdo komu co dluží, nedá se mluvit o *přátelství*. Takový člověk je spíš *věřitelem*.

Joe si vzpomněl, co řekl minulý pátek do telefonu: „Ale jdi, Carle, vždyť mi to dlužíš! Víš, že je to tak! Hej, kdo ti zachránil zadek s Hodgesem?“

Sam se opět naklonil k Joeovi. „Chcete znát Třetí zákon závratného úspěchu?“

Joe odpověděl: „Rozhodně ano!“

„*Dávejte pozor na toho druhého*. Dávejte pozor na jeho zájmy. Zapomeňte na fifty-fifty, synu. Fifty-fifty znamená prohru. *Vyhrát se dá jedině sto procent*. Nechte vyhrát toho druhého, jděte za tím, co chce *on*. Zapomeňte na to, že každý vyhrává – *soustřeďte se na výhru toho druhého*.

Tady to je, Joe. TŘETÍ ZÁKON, ZÁKON VLIVU:

*“Tvůj vliv je určován tím,
jak moc stavíš
zájmy druhých lidí před ty své.”*

Joe větu pomalu opakoval: “Tvůj vliv je určován tím, jak moc stavíš zájmy druhých lidí před ty své.”

Rozesmátý Sam přikývl.

Joe zaváhal, pohlédl na Pindara a pak se zrakem vrátil k Samovi. „To zní jako úžasně ušlechtilá myšlenka,“ začal, „ale nerozumím tak docela...“

Sam po něm loupal okem. „Nevíte, jak by něco takového mohlo být zákonem *úspěchu*?“

Joe s úlevou přikývl. „Přesně tak.“

Sam se obrátil na Pindara a pokynul hlavou směrem k Joeovi, jako by mu naznačoval: *Pověz mu to ty.*

Pindar promluvil: „Protože když upřednostníte zájmy ostatních před svými, o *vaše* zájmy bude vždy postaráno. *Vždy.* Někdo tomu říká *osvícený vlastní zájem*. Starejte se o potřeby jiných lidí s vírou, že sám dostanete všechno, co *vy sám* potřebujete.“

Sam pokýval hlavou, a když viděl, že Joe s touto myšlenkou stále zápasí, řekl: „Povězte mi, když se lidí zeptáte, co vytváří vliv, jak vám asi odpoví?“

Joe odpověděl bez zaváhání: „Peníze. Postavení. Možná nějaké výjimečné úspěšné činy.“

Sam s úšklebkem přikývnul. „Ha! Správně, *přesně* to by řekli – a naprosto by se mýlili! Nic z toho *nevytváří* vliv – to vše z vlivu vzniká.

A co vytváří *vliv*, už přeci víte.“

Joe zamrkal. „Upřednostňování zájmu druhých lidí?“

Samovi se roztáhl úsměv přes celý obličej. „Teď máte pravdu.“

Joe následoval Pindara do výtahu. Stáli bok po boku a sledovali dveře, jak se zavírají. Když začali sjíždět dolů, přerušil Pindar ticho. „Jak byste popsali Sama?“

„Úžasný. Geniální. Přitažlivý.“

„Hmm. *Přitažlivý*.“ Zdálo se, že Pindar o tom slově uvažuje. „A co Nicole? Popsal byste i ji jako *přitažlivou*?“

„Určitě. Jedna z nejpůsobivějších osob, jaké jsem kdy potkal.“

Pindar se zahleděl na Joea a zeptal se: „Povězte mi, čím to asi je, že je taková?“

Joe o tom musel přemýšlet. Co na ní bylo tak působivé-ho? „Já nevím, je prostě... *přitažlivá*.“

Pindar se usmál. „Jako Sam?“

Bylo obtížné si představit dva lidi, kteří by se od sebe lišili víc, než okouzlující mladá učitelka a chraplavý finančník – ale ano, v něčem si byli hodně podobní. A nejen oni... „Ano! A Ernesto také, a...“ Chtěl pokračovat, a říct: „A vy také!“ ale zarazil se. Zíral na Pindara. „Co je to? Vy to víte, že?“

Dorazili do přízemí. Dveře se otevřely a Pindar gestem ruky naznačil: *Až po vás*. Když kráčeli mramorem, ocelí a sklem úchvatné vstupní haly, pronesl Pindar jediné slovo:

„Dávání.“

„Cože? Jaké dávání?“

„To mají všichni společné. Dávání.“ Úkosem pohlédl na Joea a usmál se. „Nepřemýšlel jste nikdy o tom, co dělá lidi atraktivními? Myslím opravdu přitažlivými?“ Zatlačil na velké skleněné dveře a společně vyšli do teplého zářijového dne. „Rádi dávají. To je na nich přitažlivé. *Ti, kdo dávají, jsou přitažliví*.“

Tiše přešli k autu. „Ti, kdo dávají, jsou přitažliví,“ pomyslel si Joe. „A proto funguje ZÁKON VLIVU. Protože vás *přitahuje*.“

Třetí zákon

ZÁKON VLIVU

*Tvůj vliv je určován tím,
jak moc stavíš
zájmy druhých lidí před ty své.*

9: Susan

Když se Joe odpoledne vrátil do své kanceláře, byl všude zmatek. Počítačový systém se na několik minut zhroutil, a když zase naskočil on-line, zmizely z něj záznamy o účtech a pošta za poslední tři dny. Všichni zběsile vytahovali složky a kopírovali do systému data ze záložních kopií.

Když se Joe přidal ke svému týmu a prohrabával se rostoucím stohem papírů, všechny myšlenky na Sama Rose-na, Pindara a Zákon vlivu se mu vykourily z hlavy.

Bylo skoro sedm, když konečně zavřel svůj kufrík napěchovaný dokumenty, s povzdychem jej zvedl a zamířil k výtahu.

Sedl za volant, v hlavě mu pořád vířily myšlenky na práci. Ani nevěděl, jak se ocitl na příjezdové cestě před vlastním domem o dvacet pět minut později.

Vypnul motor a poslouchal *cink, cink, cink* chladnoucího motoru. Přál si, aby existoval klíček zapalování, kterým by stejně snadno mohl vypnout vlastní mozek. Nebylo celé to každodenní vyučování při obědě a Zákony závratného úspěchu prostým mrháním času? Pomohlo mu to nějak naplnit čtvrtletní kvótu, kterou tak zoufale potřeboval splnit?

Podíval se na dveře svého předměstského dvojdomku a povzdechl si.

Susan už bude přinejmenším hodinu doma. Bude stejně vyčerpaná jako on po odpoledni, které pro ni bylo jistě stejně náročné jako pro něj.

Našel Susan v kuchyni, zrovna něco vyndávala z trouby. Ani mu nemusela říkat, že jde pozdě, nebo že večere bude trochu vysušená. Nebo že je příliš unavená na to, aby se starala o jedno nebo o druhé. Její tělo to za ni říkalo samo, a mělo toho ještě víc co říct.

Při nemastné, neslané večeři si vyměňovali poznámky a počítali svá utrpení a pokračovali v tom i při uklízení kuchyně. Joe chtěl Susan povědět všechno o své schůzce v impozantní budově Liberty, ale ani se o to nepokusil a vzdal to.

Když se minulou sobotu Joe vrátil domů a líčil Susan své první dojmy z Pindara, byla jeho žena zaujatá. Ale po večeři v pondělí, když se jí snažil povědět o Ernestovi, řekla jen: „Takže ten chlapík je ve skutečnosti majitel?“ Opakovala to několikrát a zdálo se, že se nemůže dostat k podstatě věci. Když včera začal mluvit o Nicole Martinové a její konferenční místnosti jako ze školky, obrátila oči v sloup a řekla: „To si děláš legraci.“ Dál nepokračovali.

Joe a Susan měli jakési nepsané pravidlo. Oba dva měli práci, která v nich vyvolávala vysokou míru stresu a domů se vraceli celí strhaní, většinou s prací navíc, která jim zabrala další hodinu či dvě. Nepsané pravidlo znělo: „Na stížnosti máme každý třicet minut, ani o vteřinu víc.“

Dnes večer Susan svou půlhodinu už skoro vybrala. Joe seděl na kraji postele a snažil se, jak jen mohl, soucítit se Susan, která mluvila a přecházela sem a tam po ložnici. V duchu si znovu povzdechl a říkal si, jak by jí asi mohl pomoci cítit se lépe.

Najednou si Joe uvědomil, že se Susan zarazila uprostřed věty a dívala se na něj.

„Promiň,“ řekla tiše. „Už je skoro půl deváté...“ Unaveně si povzdychla. „Asi jsem úplně ubohá.“ Marný pokus o úsměv. „Vím, že máš ještě práci.“ Obrátila se a spíš sama pro sebe řekla: „Fér je fér.“

Joe otevřel pusku, chtěl něco říct, ale potom ji zase zavřel.

Fér je fér. Co mu to jen připomínalo? A proč to znělo tak... špatně? *Fifty-fifty znamená prohru.* Byl to Sam, samozřejmě. Já jsem poškrábal *záda tobě, teď mi něco dlužíš... takový člověk není přítel, ale věřitel.* Stalo se z jejich manželství něco takového?

Nepřemýšlel nad tím, co řekne dál, ale vyhrkl ze sebe: „Ne, Sue, počkej. Vlastně tolik práce nemám.“

Susan se otočila a podívala se na něj.

„Prosím, pokračuj,“ řekl. „Opravdu bych rád věděl, co se dělo dál. Fakt.“

Susan se chvíli na Joea dívala, jako by jí oznámil, že zákon přitažlivosti byl právě zrušen. „Opravdu?“

„Jistě,“ odpověděl Joe. „Chci říct, že to zní pěkně drsně. Co jsi udělala?“

Jeho manželka se posadila na postel vedle něj a znovu si jej prohlížela.

„Opravdu,“ pobízel ji Joe. „Moje věci počkají.“

Susan začala pomalu znovu vyprávět o tom, co ten den prožívala, o obzvlášť ošklivém konfliktu s jednou spolupracovnicí. Po několika minutách zase přestala v polovině věty a podívala se na Joea.

Ten opět přikývl a čekal, jak bude všechno pokračovat.

Susan si lehla na polštář a začala si vylévat srdce. Mluvila o tom, jak dlouho už to v její práci vře a jak je to všechno obtížné, proč ji to tolik zraňuje, jak neví, co si má počít. Mluvila o tom, jak se cítí.

O dvacet minut později začala plakat.

Joe úplně ztuhl. Pečlivě Susan poslouchal, ale ona měla tolik různých problémů, že ani nevěděl, kvůli čemu vlastně vůbec pláče. Jako by měla Susan pocit, že je špatně úplně *všechno*.

Lehl si a neobratně ji objal, ale Susan plakala dál. Pokusil se zašeptat nějaká slova útěchy a cítil se tak ještě bláhověji.

Co že to říkal Gus? *Někdy se člověk cítí hloupě, dokonce vypadá hloupě, ale přesto udělá, co má udělat...*

Nakonec se její pláč proměnil ve vzlykání, a i to utichlo.

Joe cítil obrovskou úlevu. Třeba nakonec jeho slova nebyla tak úplně hloupá. Zdálo se, že ji alespoň trochu utěšila. Nebo třeba jen přemýšlí.

„Hej,“ zašeptal. „Miluju tě.“

Susan neodpovídala.

„Suse?“ dotkl se jí opatrně.

Susan spala. Neslyšela nic z jeho slov útěchy – pláč ji prostě natolik unavil, že usnula.

Joe se cítil naprosto poražený a zbytečný. Převlékl se do pyžama a vklouzl pod peřinu. Nemohl přestat myslet na Susanino utrpení a přál si, aby s tím mohl něco udělat. Při těchto myšlenkách nakonec usnul.

Ráno se s trhnutím probudil a z hlubokého spánku přešel rovnou k naprostému vystřízlivění: včerejší lekce! O čem to bylo? Sam Rosen... tvorba sítí... *armáda osobních vyslanců*.

Zákon vlivu.

Z práce odjel domů a neměl ani minutu čas *přemýšlet* o tom, jakou lekci ten den měl, a už vůbec ne o tom, jak ji zapojit do života.

Zasténal a popadl polštář, chtěl jím hodit přes celou ložnici, ale v tom si uvědomil, že Susan neleží v posteli vedle něj. Podíval se na hodiny. Čtvrt na devět. Zaspal! Susan musela vyklouznout z postele a odejít z domu, aniž by s ním promluvila, ani se ho neobtěžovala probudit.

Znovu zaúpěl. Zazdil Pindarovu lekci, přijde pozdě do práce, Susan se na něj zlobí. „Tři trestné body,“ zamumlal.

Pindarova slova mu zazněla v hlavě jako ozvěna. „Pokud porušíte mou Podmínku, naše setkávání skončí.“

Vyhrabal se z postele a s těžkým srdcem myslel na to, jak bude muset zavolat Brendě, aby zrušila jejich oběd s Pindarem.

Pak mu zrak přešel po Susanině polštáři a teprve teď si všimnul kousku papíru, přeloženého na polovinu, s jediným slovem na vnější straně:

Miláčku

Kdy mu tak Susan řekla naposledy? Když už tak o tom přemýšlel, kdy mu naposledy nechala vzkaz? Zvedl jej a otevřel.

Joe, zlatíčko

Doufám, že se mi podařilo vyklouznout, aniž bych tě probudila. Zasloužíš si odpočinek navíc!

Potom, co sis všechno musel včera večer vyslechnout...

Moc ti děkuju.

Díky za tvou velkorysost.

Velkorysost? „Joe, zlatíčko“? Dočetl si zbytek vzkazu.

Ani si nepamatuju, kdy jsem se cítila tak dobře z toho, že mi někdo naslouchá. Že mě někdo vyslechne.

Miluju tě.

—S.

Joe byl úplně paf. Velkorysost? Čím byl velkorysý? Znovu se podíval na vzkaz a hledal v něm odpověď.

Díky za tvou velkorysost.

Ani si nepamatuju, kdy jsem se cítila tak dobře z toho, že mi někdo naslouchá. Že mě někdo vyslechne.

Protřel si oči, jako by pořád spal. Susan si vůbec nestěžovala. Jen chtěla, aby ji Joe *naslouchal*.

Najednou si vybavil ten hlas podobný vrzajícím pantům – *Přestaňte si počítat body!* – a rozesmál se na celé kolo.

Přece jen svůj domácí úkol *udělal!*

10: Zákon upřímnosti

„Tak jaké to bylo?“ První slova, která zazněla za celých patnáct minut, kdy byli na cestě do města.

Podobně jako včera nemohl Joe přestat přemýšlet o práci, nedokázal se dnes v myšlenkách odtrhnout od Susanina vzkazu a jejího plačtivého nářku včera večer. Pindarův dotaz jej zastihl naprosto nepřipraveného.

„Pane?“ Joe neřekl Pindarovi „Pane“ od doby, kdy se setkali.

„Použití TŘETÍHO ZÁKONA,“ pobízel jej Pindar. „Jaké to pro vás bylo?“

Joea napadlo, že až do teď se Pindar nikdy nezeptal na nic ohledně jeho „domácích úkolů“ a nekontroloval, zda plní jeho Podmínku.

Proč se tedy ptá zrovna teď? Jediný pohled na Pindara prozradil, že Joea ve skutečnosti nekontroluje. Ptal se, protože ho to opravdu zajímalo. „To protože ví, že se něco stalo,“ pomyslel si. „Něco důležitého.“

„Bylo to... šlo to dobře. Myslím, že jsem to zvládl. Upřímně řečeno, nejsem si úplně jistý.“

Pindar přikývl, jako by mu taková odpověď dávala smysl. „Moje lekce se netýkají jen obchodu a práce, Joe. Opravdu užitečné a dobré obchodní zákony platí v celém

životě – v přátelství, manželství, *všude*. To je jejich pravá podstata. Nejde o to, zda vám vylepší finanční rozvahu, ale jestli vám vylepší rozvahu vašeho *života*.“

„Takhle jsem o tom asi nikdy neuvažoval.“

„Velmi vám to doporučuji.“ Pindar koutkem oka mrkl po Joeovi. „Vzpomeňte si, já a moje žena jsme spolu už padesát let.“

„Padesát let,“ zopakoval Joe. *Padesát let*. Manželství tohoto pána trvalo dvakrát tak dlouho jako Joeův dosavadní život.

„To, co vám teď řeknu, bude znít velmi staromódně.“ Pindar opět na Joea mrkl okem, jako by chtěl potvrzení, že tomu Joe rozumí.

„Dobře,“ přikývnul Joe.

„Věřím tomu, že existuje jeden jediný důvod, proč jsme spolu zůstali tak dlouho a proč jsme pořád stejně šťastní jako před těmi osmačtyřiceti lety – a vlastně ještě déle. Ten důvod je jednoduchý: *Záleží mi víc na štěstí mé manželky, než na mém vlastním*. Jediné, co chci po celou dobu, co jsme spolu, je aby byla šťastná. A co je na tom pozoruhodného – zdá se, že ona zase chce, abych byl šťastný já.“

„Neříkají tomu někteří lidé vzájemná závislost?“ odvážil se namítnout Joe.

„Ano, někdo by tomu tak mohl říkat. Víte, jak tomu říkám já?“

„Štěstí?“

Pindar se zasmál. „Ano, i tak by se tomu dalo říkat. Já jsem chtěl říct, že bych to nazval *úspěchem*.“

Úspěch. Joe si vybavil svůj život se Susan a na to, jak mu připomíná neustálé drama bojů a kompromisů. *Fifty-fifty znamená prohru...*

„Totéž říká Sam o tvoření sítě,“ poznamenal.

„Správně.“ Pindar ukázal prstem za okno auta. „A jsme tady.“

Joe před sebou spatřil obrovskou přednáškovou halu a zabočil do podzemního parkoviště.

Chystali se vyslechnout hlavní přednášející na každoročním obchodním sympoziu. Byla to jedna z největších městských událostí a přitahovala účastníky ze všech koutů země. Dnešní přednášející však byla místní. Jmenovala se Debra Davenportová.

Místo bylo nabitě k prasknutí, ale Pindar měl rezervovaná dvě místa v zadní řadě. Na Joea udělal dav kolem dojem. Počítal, že si přednášku přišlo vyslechnout asi tři tisíce lidí.

A rozhodně nikoho nezklamala. Po krátkém oslavném úvodu konferenciéra vstoupila přednášející na pódium za doprovodu bouřlivého potlesku. Počkala, dokud potlesk neutichl a všichni se neusadili.

„Před dvanácti lety jsem oslavovala čtyřicáté druhé narozeniny,“ začala. „Dostala jsem tři dárky

První. Moje nejlepší kamarádka mi dala stodolarový dárkový poukaz do JC Penney, což byl tehdy vrchol mé módy.“ Odmlčela se, rozhlédla se doprava a doleva, naklonila se k publiku a důvěrným tónem „jen tak mezi

námi“. „Mimochodem,“ dodala, „JC Penney je *pořád* mou jedničkou v oblasti módy.“

To vyvolalo salvu smíchu a potlesk. Zašklebila se a gestem všechny utišila.

„Chci říct, proč vyhazovat peníze za předražené módní výstřelky, které budou za rok zastaralé? Nemám pravdu? Krom toho, dámy...“ poklepala si několikrát ukazovákem na spánek. „Krásné nás dělá to, co máme tady, a ne to, v čem jsme zabalené.“

Sálem projela další vlna smíchu a potlesku. „Jsme tady šedesát vteřin a už jí patří celý sál,“ divil se Joe sám pro sebe.

Debra Davenportová pokračovala.

„Druhý. Moje tři děti sebraly své kapesné a koupily své mámě celodenní pobyt v lázních v centru města se vším komfortem. Myslím tím opravdu drahé lázně. Celý den! A naplánovaly si všechno tak, aby jim zbylo na paní na hlídání. Ve skutečnosti...“ na okamžik se zadrhla a jako by se měla rozplakat, „ve skutečnosti jí zavolaly předem a připravily ji na to, že je bude hlídat celý den, aniž bych na to já sama *předem* přišla. Což byl zázrak hodný administrativního génia a prvotřídní lstivosti, vzhledem k tomu, jak zvědavá je jejich máma.“

Dav zahučel smíchem, v němž znělo uznání.

„Třetí. Můj manžel mi dal dárek, který mě překvapil ze všeho nejvíc. Udělal mi největší službu v životě – tím, že vyšel ze dveří a už se nikdy nevrátil.“

Joe cítil, jak celý sál zadržel dech.

„Celý rok mi trvalo, než jsem si tento dárek rozbala, otevřela, pochopila a použila.“

Rozhlédla se po sále a Joe viděl, že se dívá do očí jednomu člověku po druhém, nejen v prvních několika řadách, ale v celém přeplněném sále.

„Dnes bych se o tento dárek ráda podělila s vámi všemi.“

Dalších patnáct minut jim přednášející vyprávěla svůj příběh.

Ve dvaadvaceti byla najednou sama, se třemi dětmi na krku. Debra nikdy předtím nepracovala ani den. Jako matka na plný úvazek, manželka a manažerka rušné domácnosti musela zvládat plno dovedností a pracovat dvacet čtyři hodiny denně. Rychle jí ale došlo, že nic z toho, co dělala posledních asi dvacet let, nebylo považováno za zpeněžitelné.

„Všude, kde jsem se ucházela o zaměstnání,“ pronesla k obecenstvu, „jsem byla považována za přestárlou a nequalifikovanou.“

Když její manžel odjel z města, strávila několik měsíců snahou získat licenci realitní makléřky. Debra se rychle učila a zkoušku složila na první pokus.

„Učili mě všechny možné metody prodeje a uzavírání smluv, které byly kdy objeveny. Poznala jsem uzavření smlouvy přímé, koncesní, časově podmíněné a na zkoušku. Učili mě zdvořilé uzavírání smluv i trapné uzavírání, uzavírání typu teď je ta nejlepší chvíle a nikdy není ta nejlepší chvíle, svádivé i stydlivé uzavírání smluv. Naučila jsem se všechny druhy uzavírání smluv od A až do Z.“

Odmlčela se, rozhlédla se a pak suše prohlásila: „Aha, vy mi nevěříte.“ Prvními řadami projela vlna smíchu. Joe si pomyslel, že tam musí sedět nějakí fanoušci Debry Davenportové, kteří vědí, co přijde.

„Tak se na to podíváme...“ začala počítat na prstech. Arogantní uzavření, Bonusové uzavření, Certifikované uzavření, Diverzivní uzavření, Emocionální uzavření, Familiární uzavření... lidé v prvních řadách začali tleskat do rytmu, s každým písmenem abecedy jedno tlesknutí... „Gigantické uzavření, Humorné uzavření, Inteligentní uzavření, Jankovité uzavření...“ teď už se k rytmickému potlesku připojil celý sál, ohlašující každé písmeno hlasitým *tlesk!*... „Klamavé uzavření, Legendární uzavření, Milé uzavření, Náhodou povedené uzavření, Ohromné uzavření, Pitomé uzavření, Radostné uzavření, Starostlivé uzavření, Šťastné uzavření, Trpělivé uzavření, Uspěchané uzavření, Výborné uzavření,“ Debra se zhluboka nadechla. „...Xylofonové uzavření, Ypsilonové uzavření a Zásadní uzavření.

Páni, že jsem se ale naučila *uzavírat!*“

Rytmický potlesk se rozplynul v hromovém potlesku, při němž se všichni smáli a jásali nad jejím bravurním představením.

„A víte co? Do konce roku jsem neprodala ani jednu jedinou malinkatou nemovitost. Nenáviděla jsem tu práci. Nenáviděla jsem každíčku minutu, kterou jsem tím musela strávit.“

Sál ztichl.

„Pak, bylo to ve čtvrtek, mi najednou bylo čtyřicet tři. K těmto narozeninám mi nejlepší kamarádka koupila lístek na obchodní sympozium. Abych pravdu řekla, moc se mi tam nechtělo. Ale byla to moje nejlepší kamarádka.“ Usmála se. „A mimochodem, pořád jí ještě je,“ zamávala do první řady, kde asi ona kamarádka seděla, jak se domníval Joe. „Co jsem měla dělat? Je to tak přesvědčivá ženská.“ Smích hloučku žen v první řadě Joeovi jeho předpoklad potvrdil.

„Takže jsem na to sympozium šla.“ Rozhlédla se kolem sebe, jako by si poprvé uvědomila, kde je. „Vlastně to bylo tohle sympóziu. Seděla jsem právě tam, kde teď sedíte vy, bylo zářijové čtvrteční odpoledne, podobné tomu dnešnímu.“

Hlavním přednášejícím byl tehdy člověk, o kterém jsem do té doby neslyšela. Mluvil o tom, jak důležité je přidávat hodnotu k tomu, co prodáváte. „Všechno co prodáváte, ať už je to, co je to,“ tvrdil, „třeba nemovitosti, pojištění nebo hot dogy,“ a Joe si se zachvěním uvědomil, že Debra Davenportová mluví o člověku, vedle něhož seděl, „všechno můžete *vylepšit tím, že tomu přidáte hodnotu*. Pokud potřebujete peníze,“ pokračoval, „přidejte hodnotu. A pokud potřebujete *spoustu* peněz, přidejte tomu *velkou* hodnotu.“

Lidé v obecnstvu se při těchto slovech smáli, ale já jsem v tom neviděla nic směšného. Seděla jsem úplně vzadu a přemýšlela jsem o tom, jak děsný je můj život. Nějak jsem našla odvahu zvednout ruku. Jeho oči se na mne zaměřily a řekl: „Ano? Dáma vzadu?“ Postavila jsem

se a zeptala jsem se: „A co když potřebuji spoustu peněz *rychle*?“ Pokýval hlavou, usmál se a prohlásil: „Pak najdete způsob, jak přidat velkou hodnotu *rychle*!“

Obecenstvo reagovalo tichou vlnou smíchu.

„Dámy a pánové, dovoluji mi říct, že jsem nad tím, co mi ten člověk řekl, přemýšlela celý víkend. Přemýšlela jsem o tom usilovně. Jakou hodnotu by mohl přidat k prodeji nemovitostí neúspěšný makléř?

V neděli večer mi to došlo. Co bych mohla k tomu, co dělám přidat? *Nic*.

Nenašla jsem ani sebemenší drobnost, kterou by mohla malá, bezvýznamná Debra Davenportová přidat k hodnotě své práce? Po roce zkoušení jsem nezískala vůbec žádnou profesní hodnotu. Svým klientům jsem nemohla nabídnout *nic*.

Toho nedělního večera jsem se rozhodla. Skončím.“

Odmlčela se. „Prostě jsem...“ Znovu se odmlčela, nadechla se, aby se uklidnila. Opět si ukazováčkem poklepala na spánek a zadívala se do hlediště.

„Chápete, co se dělo tady? Když můj manžel odešel, moje sebevědomí se sebralo a odešlo spolu s ním.“

Joe si všiml stovek přikyvujících hlav. Debra zahrála na správnou strunu.

„Můj manžel mě považoval za pasivum, ne za aktivum. Pracovní trh s ním souhlasil a stejně tak i trh s nemovitostmi. Kdo jsem byla já, abych proti tomu protestovala?“

Joe se rozhlédl kolem sebe a zahlédl nejedny vlhké oči. Jakou záhadnou silou nad nimi ta žena vládla?

Debra Davenportová pomalu smutně zavrtěla hlavou.

„Uběhl celý rok a já jsem si ještě nerozbalila svůj dárek.“

Rychle se nadechla a povzdychla si, jako by chtěla se-
třást svou špatnou náladu.

„Takže, na druhý den ráno jsem se rozhodla vyčistit si stůl. Měla jsem poslední schůzku, ze které jsem se nemohla vykrotit, takže jsem, čistě z povinnosti, zajela pro svou zákaznici a odvezla ji na prohlídku domu. Už je po všem,“ říkala jsem si, „tak co.“ Prostě si s ní užiju čas, který spolu strávíme. Zapomněla jsem na všechny techniky, dokonce jsem si nevzala ani dokumenty k domu!“

Nevěřicně zavrtěla hlavou.

„Cestou k domu jsme si jen tak povídaly o všem možném, takové ty normální řeči. Ani sama nevím, jestli jsem jí vůbec řekla cenu, kterou za dům měla zaplatit! Byla to ta nejméně profesionální, zodpovědná, správná a vhodná prezentace domu v historii obchodu s nemovitostmi.“

Zvedla do vzduchu obě ruce v gestu, kterým jako by říkala: To je ale husa, co?

„A, samozřejmě, dům jsem prodala.“

Trvalo celou minutu, než utichl potlesk v sále natolik, aby mohla pokračovat.

„V ten den jsem se něco naučila. Když jsem říkala, že strávit celý život jako matka, manželka a hospodyně je k ničemu, mylila jsem se. Za všechna ta léta jsem se přece jen něčemu naučila. Naučila jsem se být přátelská. Naučila jsem se starat o druhé. Naučila jsem se jak pomoci druhým

k tomu, aby se cítili dobře. A to je, přátelé, něco, co trh potřebuje – co vždy potřeboval a vždy potřebovat bude.

Přednášející na sympoziu, kterého jsem se tehdy zúčastnila, řekl: Přidejte hodnotu. Neměla jsem navíc nic jiného, než sebe samotnou.

A bylo jasné, že právě to mi chybělo k úspěchu.“

Odmlčela se a zhluboka se nadechla, aby se znovu zklidnila.

„Od té doby jsem prodala ještě pár domů,“ začala a obecnějším tónem projela veselá vlna smíchu. Všichni v sále znali prodejní úspěchy Debry Davenportové. „Pár domů“, to byl vtip roku.

„Později jsem se setkala s manželem dámy, které jsem prodala první dům, a ten mi pomohl spojit se s lidmi, kteří se zabývají komerčními nemovitostmi. Říkala jsem si, že něco takového nebudu nikdy dělat. Zase špatně!“

Debřina poznámka o tom, že jí někdo pomohl „spojit se“ s někým v Joeovi vyvolala matnou vzpomínku na cosi, na co se chtěl zeptat, ale zapomněl na to až do teď. Naklonil se k Pindarovi a zašeptal: „Spojka?“

Pindar s úsměvem přikývl.

„Aha,“ pomyslel si Joe. Takže to byla Debra Davenportová, kdo prodal Ernestovi, podnikavému majiteli restaurace, mnohamilionové komerční nemovitosti! Kdy se asi setká s tou záhadnou Spojkou on sám?

„...a tak mám teď tu čest, že jsem byla jmenována jedničkou v prodeji obytných i komerčních nemovitostí...“

Joeovi bzučelo v hlavě. Jestli to byla Spojka, kdo spojoval Ernesta Iafrateho s Debrou Davenportovou a pomo-

hl Nicole Martinové rozjet obchod... Znovu se naklonil k Pindarovi a zašeptal: „S kým se setkáme zítra?“

Pindar tiše odpověděl: „Aaa, páteční host.“ Pokýval hlavou. „Páteční host, to bude překvapení.“

„Bude to Spojka, že?“ zeptal se Joe. „Konečně se setkám se Spojkou.“

Pindar se jen usmíval a neřekl ani slovo.

„...V posledních letech,“ říkala Debra Davenportová, „jsem projížděla křížem krážem celou zemí a přednášela lidem jako dnes a všem jsem říkala totéž. Jsem tady, protože mám tu čest prodat vám něco mnohem cennějšího než dům.

Jsem tady, abych vám prodala *vás samotné*.

Lidi, pamatujte si: ať už máte jaké chcete vzdělání, dovednosti, ať už se pohybujete v jakékoli oblasti, tím nejcennějším a nejdůležitějším, co máte, jste *vy sami*. Nej-cennější dar, který můžete nabídnout, jste *vy sami*.

Dosažení jakéhokoli cíle tvoří z deseti procent specifické vědomosti nebo technické dovednosti – *maximálně* z deseti procent. Těch dalších devadesát procent, to jsou lidské dovednosti.

A co je základem lidských dovedností? Mít rád lidi? Starat se o lidi? Umět dobře naslouchat? To všechno vám může pomoci, ale není to základ. Základ je to, kým jste. Všechno začíná u *vás*.

Když se snažíte být někým jiným nebo jednat tak, jak vás tomu někdo jiný naučil, nemůžete se opravdu dotknout lidí uvnitř. *Nejcennější dar, který můžete nabídnout*

nout, jste vy sami. Nezáleží na tom, co si myslíte, že prodáváte. Vždy ve skutečnosti prodáváte sami sebe.“

Debra zabrousila pohledem do zadní části sálu – a Joe si s překvapením uvědomil, že se dívá přímo na něj. Ale spoň mu to tak připadalo.

„Chcete mít skvělé lidské dovednosti?“ Naklonila se k obecenstvu, jako by se s něčím svěřovala své nejlepší přítelkyni.

„Chcete mít lidské dovednosti?“ opakovala. „Tak buďte *osobnost*.“ Rozhlédla se po tvářích v hledišti. „Chcete to tak? Uděláte to tak?“

Znovu se rozhlédla a setkala se s pohledy tuctů lidí.

„Je to stotisíckrát lepší než všechny prodejní techniky, se kterými jsem se kdy setkala a které kdy někdo objeví.

Říká se tomu *upřímnost*.“

Joe si vzpomněl, jak uvažoval o tom, jakou zvláštní moc má ta žena nad lidmi – a pochopil, že právě dostal odpověď.

Z parkoviště odjeli v tichosti a prodírali se bludištěm městského centra. Joe uvažoval o tom, co se v posledních dnech dozvěděl, a přehodnocoval všechno, co ve světě obchodu znal. Nebyl však zdaleka připraven na dopad jediného slůvka, které pronesla Debra Davenportová.

Upřímnost.

Koutkem oka zahlédl Pindarův nepohnutý výraz, nečitelný jako tvář Sfingy, pak se zase soustředil na cestu.

„Víte, proč jsem k vám v sobotu šel?“

Pindar přikývl. „Chtěl jste se dozvědět něco o úspěchu. O opravdovém úspěchu.“

Joe se odmlčel a pak řekl: „Ve skutečnosti... ne. Vlastně ne. Po pravdě...“

Pindar si Joea prohlížel vážným pohledem. „Pokračujte.“

Joe se nadechl. „Přišel jsem, protože jsem na vás chtěl udělat dojem. Chtěl jsem si získat vaši důvěru a doufal jsem – vlastně jsem si naplánoval – že vás přemluvím, abyste mi pomohl uzavřít jednu smlouvu. Smlouvu, na které pracuji. Chtěl jsem na svou stranu získat vaše peníze a kontakty a víte...“ Joeův hlas se ztišil v téměř neslyšitelné zpovědi. „Vaši moc.“

A bylo to venku. Řekl to a teď bylo všechno otevřené. Důvod, proč vlastně poprvé Pindara oslovil. Velká ryba. *Moc a vliv.*

Joe neviděl Pindara nikdy rozlobeného. Rozhodně ho nechtěl vidět rozhněvaného teď a tady. Znovu se zhluboka nadechl a podíval se svému učiteli přímo do očí.

„Byl to hloupý důvod,“ prohlásil Joe.

Pindar tiše odpověděl. „Ne, nebyl hloupý. Takový jste prostě byl, toť vše. Krom toho, to nebyl opravdový důvod toho, proč jste ke mně přišel. Jen jste si *myslel*, že ke mně jdete kvůli tomu, co jste řekl.“

Joe na Pindara nevěřicně zíral. „Proč jsem za vámi tedy šel?“

Pindar se usmál. „Chtěl jste se dozvědět něco o úspěchu. O opravdovém úspěchu.“

Čtvrtý zákon

ZÁKON UPŘÍMNOSTI

*Nejcennější dar, který můžete nabídnout,
jste vy sami.*

11: Gus

Gus nechával to odpoledne Joea na pokoji. Cítil, že mladík potřebuje volný prostor. Nevěděl přesně, co se stalo, ale tušil, že Joe prožívá očistné bolesti poctivé sebereflexe.

Když se blížila pátá hodina, Gus zavřel zásuvky stolu, zhasl lampu, posbíral si věci a zamířil ke svému tvídovému saku na věšáku.

„Gusi?“

Obrátil se a uviděl Joea. „Hmm?“ Mladík vypadal vážně. Ne, bylo to něco víc: vypadal naprosto kajícíně.

„Máš na mě minutku?“

Gus nechal sako na věšáku. „Jistě.“ Posadil se u Joeova stolu, založil si ruce a čekal.

Joe obešel stůl, přitáhl si židli a posadil se vedle Guse. „Musím ti něco říct.“ Joe se odmlčel.

Gus nespěchal.

„Choval ses ke mně dobře celou dobu od chvíle, kdy jsem se tu objevil. A já jsem si vždycky myslel, že jsi... no, trochu naivní. Staromódní. Chápeš?“

Gus přitakal.

Nikdy jsem nevěřil tomu, co se o tobě říká,“ pokračoval Joe. „Myslím to, že si tě tady nechávají kvůli loajalitě. A nikdy jsem nevěřil ani těm řečem o tom, jak jsi úspěš-

ný. To je ale pravda, že? Těch Pět zákonů, všechno co mi Pindar říká, ty to znáš, nebo ne?“

Gus si chvíli Joea prohlížel a neodpovídal hned.

„Měl jsem ve své práci štěstí,“ začal nakonec. „A ano, byl jsem v tom kamenném sídle a učil jsem se totéž, co se ty učíš tento týden.“ Gus sklonil zrak ke svým rukám a pak se pohledem vrátil k Joeovi. „Počkat... dnes je čtvrtek, takže už znáš ČTVRTÝ ZÁKON ZÁVRATNÉHO ÚSPĚCHU?“

Joe přikývl. „Upřímnost. A já mám přijít na to, jak ji využít.“

Gus zamyšleně našpulil rty. „No. Mně se zdá, že jsi ho použil právě teď.“

Joe si Guse prohlížel snad celou minutu.

Gus mu oplácel úsměvem a celou dobu ani jednou nemrkl.

„To jsi ty, že?“ pronesl Joe tiše. „Ty jsi Spojka.“

Gus rozložil ruce, opřel se do křesla, poškrábal se na hlavě, vyhlédl z okna, obrátil se zpátky k Joeovi. *Dostal jsi mě.*

„S Pindarem jsem se setkal před pětatřiceti lety. O několik let později jsem ho představil Samovi Rosenovi.

O několik let později jsem investoval pár dolarů a koupil jsem několika lidem hot dogy u stánku, který jsem dobře znal. Z tohoto oběda vznikla velmi výnosná investice.“

Dal Joeovi chvílku, aby strávil všechny informace a potom pokračoval.

„Asi před deseti lety jsem představil Ernesta Iafrateho a jeho ženu Debře Davenportové, která prodala dům mé

manželce. Jestli se nepletu, asi jsi ji dnes odpoledne slyšel přednášet.“

Omráčený Joe jen přikývl.

„Za pár dalších let, když chtěli mí mladí přátelé založit svou vlastní softwarovou společnost, představil jsem je Samovi, který jim poskytl finanční rady. Sam, Pindar a já jsme investovali do malého podniku Nicole Martinové a udělali jsme dobře, stejně jako v případě Iafrateho restaurace.“

Když si Gus všiml, že má Joe údivem otevřenou pusou, zasmál se trochu rozpačitě. „Nevím čím to, prostě vždycky dokážu najít toho správného koně. Vždycky jsem v tom měl štěstí.“

Zadíval se Joeovi do očí a Joe pochopil, že to znamená, že i on sám je považován za jednoho z těch „dobrých koní“, a že to se štěstím nemělo společného vůbec nic.

„Já – já to nechápu,“ vyhrkl Joe. „Promiň, že to říkám tak hloupě, ale vždyť musíš být milionář!“

Gus se na Joea díval tak upřeně, jako se na něj ještě nikdy v životě nedíval. „To je něco, co považuji za velmi, velmi soukromou věc, ale rád ti řeknu, jak na tom opravdu jsem, a budu věřit, že to zůstane čistě jen mezi námi. Moje čisté jmění.“

Joe souhlasil

Gus vyslovil cifru.

Joeovi se podlomila kolena. „Ale proč pořád pracuješ tady? Proč vůbec ještě pořád pracuješ?“ Než Gus stihl odpovědět, zvedl Joe ruku. „Ne, neříkej mi to. Vsadím se, že už to vím.“

Přemýšlel o Gusových dlouhých, nesouvislých rozhovorech, o jeho bezstarostném jednání s potenciálními klienty, jeho nepravidelných, dlouhých dovolených. Usmál se.

„Ty prostě miluješ svou práci. Rád mluvíš s lidmi, ptáš se jich, poznáváš je, hledáš způsob, jak jim pomoci, posloužit jim, naplnit jejich potřeby, rozdělit se s nimi o své zdroje...“

Gus vstal, natáhl se pro své sako na věšáku a mrkl na Joea. „A stařík si taky potřebuje užít *nějakou* legraci.“

Když Gus odcházel k výtahu, Joe se usmál a zavolal: „Uvidíme se u oběda.“

Gus se obrátil k Joeovi a překvapeně opáčil: „U oběda?“

Joe se zakřenil. „Tentokrát jsem na to přišel. Ty jsi Spojka, ne? Takže budeme zítra obědvat s Pindarem! Páteční host!“

„Aaaa, páteční host.“ Gus se tiše zasmál. „Já? Ne, to nebudu já.“ Znovu se rozesmál a nastoupil do výtahu. Sám pro sebe řekl: „Páteční host. *To* bude teprve legrace.“

12: Zákon přijímání

V pátek, přesně ve dvanáct hodin, Joe energicky zaklepal na dveře velkého kamenného sídla. Zvedl oči ke stahujícím se mrakům a zastrčil ruce do kapes kabátu, aby si je zahřál. Dnes byl takový ten pozdně zářijový den, který má v sobě spíš náznaky nadcházející zimy, než uplynulého léta.

Už už chtěl zaklepat podruhé, když se dveře otevřely a v nich se objevila Rachel.

„Joe! Pojdte dál,“ přivítala ho a uvedla do studovny. „*Starý pán* má nečekaný telefonát. Pokud vám to nebude vadit, mohl byste na něj pár minut počkat tady.“

Joe se rozhlédl po dubem vykládané místnosti vonící kůží a starými knihami.

„Dnes nepůjdete nikam,“ odpověděla Rachel na Joeovu nevyslovenou otázku. „Dnes budete jíst tady.“

Joe si všiml, že Rachel tyto věty vyslovovala, jako by byly součástí zavedeného řádu, jako by totéž říkala už mnohokrát předtím. „Dnes je na řadě páteční host, co?“

Rachel se usmála. „Přesně tak.“

„Můžu se na něco zeptat?“ Joe měl v hlavě svou otázku už od středy, kdy mu Pindar vyprávěl Rachelin příběh.

„Jistě.“

„Jaké to je, pracovat pro Pindara?“

Rachel zaváhala, potom se na Joea usmála. „Upřímně?“ Posadila se do jednoho z Pindarových ušáků. „Je to úžasné.“

V prvním roce, kdy začala pracovat v kamenném sídle, se Rachel naučila o umění dobrého obchodování víc, než leckterí podnikatelé za celý svůj život. Dozvěděla se o financích i filantropii, vyjednávání a budování sítí, o zdrojích a vztazích – „Pindarovy principy kooperativního podnikání od A do Z,“ řekla se širokým úsměvem.

Všechny tyto lekce zužitkovala tím, že se vrhla do svědomitého studia své vášně – vaření vynikající kávy.

Začala dlouhými rozhovory v Ernestově restauraci. Začala objevovat svět zásobování restaurace, pečlivě hledala nejspolehlivější dodavatele nejlepšího vybavení na pražení a mletí kávy ve velkém měřítku.

Naučila se také hledat zdroje prvotřídních kávových zrn po celém světě. Začala tím, že se poznala s několika kávovými farmáři z Kolumbie, na které získala kontakty díky svému učiteli španělštiny z univerzity, který z Kolumbie pocházel. Rychle se učila různé místní španělské dialekty a snadno si tak získala další kontakty v okolních zemích, v Ekvádoru, Venezuele, Peru a Brazílii. Brzy rozšířila svou síť kontaktů i na další kontinenty, našla si přátele na Sumatře, v Indonésii, Keni, Jemenu...

„Víte, v kolika zemích se na naší malé planetě pěstuje káva?“

Joe chvíli přemýšlel. „Ve dvaceti?“

„Skoro ve čtyřiceti. A v posledních dvanácti měsících

se mi podařilo navázat osobní vztah s pěstiteli kávy v každé z nich.“

Joe byl ohromen. S takovou ohromnou sítí by mohla Rachel obejít všechny makléře a prostředníky a dostat se ke světovým zásobám nejkvalitnější kávy z celého světa – za výjimečně nízké ceny. A pak tu byli všichni ti lidé, kterým v posledních dvanácti měsících podávala kávu v Pindarově domě, kteří jí poskytovali prvotřídní kontakty ve všech obchodních oblastech, od exportu a importu a mezinárodní finančnictví po vrchol managementu a lidských zdrojů.

Kdyby Rachel chtěla, asi by mohla vyjít ze dveří a během osmačtyřiceti hodin položit základy globálního impéria gurmánské kávy.

„Pro pána,“ vyhrkl Joe. „Samozřejmě!“ Plácl se do čela a rozesmál se.

„Samozřejmě, co?“

Joeovi se na tváři roztáhl velký úsměv. Opřel se do křesla a ukázal na Rachel. „Samozřejmě – vy.“

„Já?“ divila se Rachel.

„Vy. Jste tady celý týden, takže mě to nikdy nenapadlo. A měl jsem to celou dobu přímo pod nosem!“

Rachel zvedla obočí. Ano?

Joe namířil na Rachel oba ukazováčky jako pistole. „Vy jste ten páteční host. Přiznejte se!“

Rachel si povzdechla a zvedla obě ruce, *Vzdávám to, vyhrál jste*. „Dobrý pokus!“

Joe se rozzářil.

„Ale netrefil jste.“

Joeův úsměv pohasl.

Rachel naklonila hlavu a poslouchala. „Hm. Už dotelefonoval.“ Zvedla se z křesla. „Až budete připravený, najdete cestu na terasu? Prý budete sedět venku a čekat při jídle na pátečního hosta.“

Usmála se rozčarovanému Joeově pohledu a rychle odešla.

Joe pomalu zavrtěl hlavou, vstal z pohodlného křesla a zamířil na terasu, aby se připojil ke svému učiteli a čekal na pátečního hosta... ať už jím bude kdokoli.

„Tak, co si o tom všem myslíte?“

Posledních dvacet minut se zaměstnávali tím nejúžasnějším obědem v podobě studeného nárezu, čerstvého pečiva a celé řady nakládané zeleniny, oliv, jednohubek a podobných dobrot. Joe napočítal pět různých druhů hořčice a podařilo se mu ochutnat všechny. Věděl ale, že se Pindarova otázka hořčice netýká. Ptal se na všechno, co viděl a slyšel v uplynulém týdnu.

Joe zaváhal, potom opatrně promluvil, jako by přeska-koval přes řeku z jednoho kamene na druhý. „Myslím si, že... to všechno zní úžasně. Ohromně, opravdu skvěle.“ Odmlčel se, vychutnával si teplo pozdně zářijového slunce.

„A?“ pobízel jej Pindar.

„A já prostě nejsem...“ Joe se zhluboka nadechl a potom zase vydechl. Nedokázal větu dokončit.

„Možná vám trochu pomůžu,“ řekl Pindar. „Když jste byl mladší, co jste se učil o dávání?“

Joe se zamračil soustředěním.

Pindar jeho myšlenky přerušil, ještě než se stačily rozběhnout. „Nepřemýšlejte o tom, Joe. Nezkoušejte si vzpomenout. Prostě mi řekněte, co vám jako první přijde na mysl, když řeknu slovo *dávat*?“

„Je lepší dávat, než brát...“

„Výborně! *Je lepší dávat, než brát*, správně? Pokud jste dobrý člověk, pak děláte přesně to, dáváte. Dobří lidé dávají a nemyslí na to, co dostanou. Ale vy myslíte celou dobu jen na brání, nemůžete si pomoci. Což pravděpodobně znamená, že asi nejste moc dobrý člověk... tak proč si s tím vůbec dělat hlavu? Všechny ty řeči o dávání znějí báječně – a někomu asi i fungují. Lidem, jako jsem já, možná, nebo Nicole, nebo Ernesto. Ale vám ne. Vy prostě takový nejste.“

Nastala chvíle ticha.

„Je to tak?“

Joe si povzdychl. „Tak nějak,“ připustil.

Pindar se obrátil a pohlédl na město rozprostírající se na západ od nich. Vypadal zamyšleně, skoro smutně. Když znovu promluvil, pořád se díval do dálky.

„Chtěl bych, abyste kvůli mně něco vyzkoušel. Budu počítat do třiceti, a zatímco budu počítat, vy budete vydechovat.

Nic jiného, jen budete bez přestávky vydechovat. Nej dřív se pořádně nadechněte, abyste měl dost vzduchu, dobře? Takže, nádech... a... teď!“

A když začal Pindar počítat, začal Joe pomalu vydechovat. Když Pindar odpočítal „Devět“, naklonil se Joe

dopředu a trochu pobledl. Při „dvanácti“ se narovnal a přerušil výdech zalapáním po vzduchu.

Pindar se na Joe podíval.

„Nedostal jste se ke třiceti?“

Joe zavrtěl hlavou.

„Co kdybych vám řekl, že bylo lékařsky dokázáno, že je zdravější vydechovat než vdechovat? Byl by v tom nějaký rozdíl?“

Překvapený Joe znovu zavrtěl hlavou.

„Ne, samozřejmě, že ne. Nemůžete do nekonečna vydechovat, ať už k tomu máte sebelepší důvod.“

Co kdybych vám řekl, že je lepší, když se vám srdce uvolňuje, než když se vám stahuje? Kdyby se jen otvíralo a nezavíralo. Zkusil byste něco takového?“ Tentokrát ani nečekal na odpověď. „Je to směšné, nebo ne? Samozřejmě, že ano. A stejně tak je směšná tahle tradiční nesmyslná moudrost, kterou do nás do všech odmalička vtluckají.“

Není *lepší* dávat, než brát. Je *šílené* zkoušet jen dávat a nic *nepřijímat*.

Zkoušet nic nebrat není jen bláhové, ale i arogantní. Když vám někdo dává dar, co vám dává právo odmítnout jej – odmítnout druhému jejich právo dávat?

Přijímání je *přirozeným výsledkem* dávání. Když dáváte a potom se snažíte zastavit přijímání toho, co se vám vrací, jste jako král Canute, který se díval na vlnu, která se na něj valila, a snažil se jí poručit, aby se obrátila zpátky. Vlna se musí převalit, než se vrátí, stejně jako se vám musí srdce stáhnout, aby se zase uvolnilo.

V této chvíli, všude na celém světě, vdechují lidé kyslík a vydechují kysličník uhličitý. Stejně tak je tomu u všech zvířat. A ve stejné chvíli miliardy rostlinných organismů dělají přesný opak – vdechují kysličník uhličitý a vydechují kyslík. Dávají nám to, co přijímáme a přijímají to, co jim dáváme my.

Ve skutečnosti se *každé* dávání může uskutečnit *jedině* proto, že je zároveň *také* přijímáním.“

Pindar náhle skončil a znovu se zadíval na město a hory za ním.

Joe seděl na židli jako přikovaný, jako by se pod ním právě otrásla země.

Každé dávání se může uskutečnit jediné proto, že je zároveň také přijímáním...

Celou minutu ani jeden z nich nepromluvil. Joe neslyšel nic, než zmatené šumění krve ve svých uších – jako by slyšel zvuk svých vlastních myšlenek, které se mu hnaly hlavou. Potom si uvědomil svůj vlastní dech – nádech, výdech, nádech, výdech, nádech, výdech – a rozesmál se.

„Kůň!“

Pindar se otočil a tázavě se na něj zadíval.

„Kůň,“ zopakoval Joe. „K vodě. Můžete zavést koně k vodě...“

Pindar naklonil hlavu a čekal.

„...ale nedonutíte ho, aby se *napil* vody, kterou mu nabízíte. To je poslední zákon, že? Přijímání? *Zvolit si přijímání?*“

Pindar nic neřekl a ani se nepohnul. Jen se dál díval a poslouchal.

Joeovy myšlenky se znovu rozběhly.

„Ani všechno dávání na světě nepřinese nikomu úspěch, nevytvoří nic z toho, co chcete, pokud zároveň nechcete a nedokážete stejnou měrou přijímat. Protože pokud si nedovolíte nic přijmout, odmítáte dary druhých – a tím zastavíte proud. Lidské bytosti se totiž rodí s chutí a touhou, nic není tak otevřeno přijímání jako nemluvně, a pokud spočívá tajemství uchování mladosti, svěžesti a vitality v těch nejcennějších vlastnostech, které jako děti všichni máme, ale které nám život vytluče z hlavy – mít velké sny, být zvědavý a věřit sám v sebe – pak je jednou z těch vlastností také být otevřený darům, *hladovět* a *dychtit* po tom, co můžeme přijímat!“

Joeovi teď zářily oči, stejně jako Pindarovi, který ho pozoroval.

„Vlastně to vše, co jsem právě řekl – mít velké sny, zvědavost a sebedůvěra – to jsou všechno jen obdoby přijímání, jsou tím samým, co přijímání. Být otevřený a přijímat, to je jako...“

A tady se Joe na okamžik opět zastavil. Rozpráhl ruce a rozhlédl se kolem sebe, jako by hledal slovo dostatečně vystihující jeho myšlenky.

„Je to *všechno*!“

Joe se odmlčel.

Pindar se na něj chvíli jen usmíval a nakonec prohlásil:

„Svět byl dozajista stvořený někým se smyslem pro hu-

mor, že? V každé pravdě a v každé iluzi je zároveň trocha jejího *přesného opaku*.“

„Jen tolik, aby bylo všechno zajímavější,“ rozjímal Joe nahlas.

„Ano,“ souhlasil potěšeně přikyvující Pindar. „To je skvělý způsob, jak to vyjádřit. Jen natolik, aby bylo všechno zajímavější, je všechno vždycky trochu naopak, než se na první pohled zdá.“

„Takže tajemstvím úspěchu,“ pokračoval Joe, „získání úspěchu, je dávat, dávat, dávat. Tajemstvím *dostávání* je *dávání*. A tajemstvím *dávání* je otevřít se *přijímání*. Jak nazýváte tento zákon?“

Pindar pozvedl obočí. „Jak byste jej nazval vy?“

Joe odpověděl bez zaváhání: „Zákon přijímání.“

Pindar zamyšleně přikývl. „Dobré.“

Dlouho seděli tiše, přemýšleli nad Zákonem přijímání a úžasné ironii stvoření, které skrývají největší pravdy ve svých paradoxech.

Joe najednou skoro vyskočil.

„Moje přestávka na oběd je skoro pryč! Koho jsme to měli dnes potkat?“

Pindar jej přejel pohledem. „Hmmm?“

„S kým jsme se měli dnes setkat? Víte, kdo mi měl říct ten poslední zákon? Páteční host?“

Pindar se usmál.

„Aha, páteční host. To jste byl vy, příteli.“ Odmlčel se a zopakoval svá slova. „To jste byl vy.“

Pátý zákon

ZÁKON PŘIJÍMÁNÍ

*Klíčem k efektivnímu dávání
je být neustále otevřený přijímání*

13: Kruh se uzavírá

Nálada byla toho odpoledne v sedmém patře firmy Clason-Hill Trust ponurá. Třetí čtvrtletí se blížilo ke konci a Joe i jeho kolegové dělali všichni to samé. Snažili se vyčarovat na poslední chvíli nějaký zázrak, který by jim přinesl alespoň nějaký další obchod.

Nebo, jako v Joeově případě, *spoustu* dalších obchodů.

Ale žádný se neobjevoval. Carl Kellerman telefonátem potvrdil špatnou zprávu: Neil Hansen skutečně získal skvělou smlouvu s klientem, kterému Joe říkal *Velká ryba*, a tak z toho Joe vyšel na prázdno.

Joe seděl u stolu a zamyšleně pozoroval prázdný šálek od kávy, zatímco si jeho spolupracovníci začali oblékat kabáty a zavírat kufříky. Bylo už pět hodin. Všechno, co by ještě mohli udělat, už bude muset počkat na říjen a na čtvrté čtvrtletí.

„Nechceš slézt z té římsy a promluvit si, než skočíš dolů?“

Joe zvedl oči a spatřil Guse, který jej sledoval z otevřených dveří své kanceláře. Joe se nesměle zasmál a pokynul svému příteli, aby si k němu přisedl. Gus se posadil na židli u Joeova stolu. Joe si pohrával s tužkou.

„Víš, Gusi, ztratil jsem klienta, který mi mohl zajistit kariéru, a nesplnil jsem svou čtvrtletní kvótu. Nevím, co se mnou bude dál. A zvláštní na tom je...”

Gus poslouchal, vytáhl si z kapsy u vesty pěnovku a začal ji nácipávat tabákem.

„Zvláštní na tom je, že se samozřejmě cítím špatně... ale ne tak špatně, jak bych měl. Chci říct ... vlastně jsem se ani opravdu *nepokusil* přemluvit Pindara, aby mi s touhle smlouvou pomohl. Dokonce jsem se před ním o Carlovi Kellermanovi ani nezmínil. Asi jsem to tentokrát opravdu podělal – ale kdybych měl druhou možnost, udělal bych to úplně stejně. Chápeš to?“ Pohledem zamířil na hodiny na zdi. „Přesně před týdnem, v tuhle dobu, jsem si od tebe vyprosil Pindarovo telefonní číslo. A teď...” Povzdychl si. „Trpělivost, nic jiného mi asi nezbývá.“

Gus vytáhl z kapsy malý stříbrný zapalovač, vložil si pěnovku mezi zuby, tichým cvaknutím zapálil plamínek a přidržel jej u dýmky. Několikrát zabafal, dokud se tabák nerozhořel rovnoměrně, a pak se opřel do křesla.

Ten člověk si jen tak kouřil dýmku, rovnou tady v kanceláři!

Gus na Joea mrknul. „Jen pár bafnutí.“ Potáhl z dýmky, chvíli ji jen tak držel, nahlédl do jejího obsahu a několikrát do ní strčil ukazováček. „Svůj úspěch nemůžeš měřit podle toho, jestli získáš nějakého klienta nebo ne. O to nejde.“

„Ne? A o co jde, Gusi?“

Gus znovu zabafal, vyfoukl tři dokonalé kroužky dýmu a díval se, jak se rozplývají ve vzduchu, potom vyklepal obsah dýmky do Joeova odpadkového koše.

„Nejde o to, *co děláš*. Nejde o to, *co dokážeš*. Jde o to, *jaký jsi*.“

Joeovi se najednou chtělo brečet. „Já vím. Já jen...“ Zvedl zrak ke Gusově obličejí a najednou mu došlo, jak moc mu jeho laskavý výraz připomíná Pindara. „Já chci jen říct, že nechci znít nijak pragmaticky a světsky, ale k čemu je to všechno dobré, když mi to nepřinese žádný obchodní úspěch? Mohl bych se stát svatým a vyhladovět k smrti!“

Joe se zoufale rozhlédl po kanceláři, koukl na hodiny a najednou, jako by do něj udeřil blesk.

„Ach ne... poslední zákon!“

Gus pozvedl obočí. „Hmm?“

„Měl bych nějak použít Zákon přijímání! Klíčem k dávání je být otevřený a přijímat. Ale jak to mám dokázat? Jak se má člověk aktivně otevřít a být připraven dostávat a přijímat? Já ti povím, Gusi, že já *už* jsem připravený, čestně – myslím tím, že jsem opravdu, opravdu otevřený!“ Povzdychl si a klesl zpátky do křesla. „Alespoň jsem si to myslel. Ale zdá se, že jediné, co dostávám, je výprask.“

Gus se naklonil k Joeovi a položil mu ruku na rameno. „Neboj se, Joe.“ Vstal. „Obavy nikdy nikomu nepřinesou nic dobrého. Máš za sebou dlouhý týden. Jdi domů za svou ženou. Zůstanu tu a zavřu.“

Něco v Gusově chování způsobilo, že se Joeova ramena uvolnila a jeho ponurá nálada se pomalu začala rozpouštět. Usmál se na svého staršího kolegu, unaveně a vyčerpaně. „Díky, Gusi. Ale jdi klidně první, já to zvládnou.“

Gus zavrtěl hlavou a šel si pro kabát. „Joe, jsi úplně jiný člověk, než jakým jsi býval před týdnem, víš o tom?“ Přesl k výtahu, zmáčkl knoflík a otočil se právě ve chvíli, kdy se dveře od výtahu začaly otevírat. „Ale *tenhle* Joe už v tobě byl, někde uvnitř. Jen nebyl tak úplně vidět.“ Usmál se. „Dobrou noc, Joe.“

„Dobrou, Gusi. A... děkuju.“

Joe byl teď v kanceláři úplně sám. Seděl tu tiše se zavřenými očima. Cítil, jak denní světlo pomalu slábne a mizí. Je čas zavřít kancelář. Pomalu vstal. Otevřel kávovar, vylil zbytky pozdně odpolední hořké kávy, vyhodil mokrý filtr, vyčistil velký kovový válec a vše utřel papírovou utěrkou.

Když umýval šálky, utíral je a pečlivě je ukládal do skříňky, vzpomněl si na Rachel a na její proslulou kávu. Cítil, jak se v něm rodí jakýsi zvláštní spokojený úsměv, který se mu začal šířit po tváři. Zastavil se a naslouchal tichu a klidu v obvykle tak rušné kanceláři.

Co je to za pocit? Jako by klid kolem něj něčím ožíval. Nehýbal se, jen naslouchal. Cítil se... jak jen to popsat? *Otevřený a připravený přijímat.*

Zazvonil telefon. Joe se otočil a nevěřicně zíral na telefon, potom se obrátil k hodinám na zdi. Čtvrt na sedm? Pátek? Zvedl sluchátku.

„Ahoj, mluvím s... Joem?“ Byl to neznámý hlas. „Nemůžu uvěřit, že tam ještě jste.“

„Promiňte, my se...?“ Joe nedokázal hlas nikam zařadit.

„Ne, neznáme se. Jmenuju se Hansen, Neil Hansen. Ed Barnes mi dal vaše číslo.“

„Kdo? Ed Barnes doporučil mě? Jste si jistý...?“

A pak si vzpomněl.

Ed Barnes. Konkurent, jehož jméno dal Jimovi Gallowayovi. Telefonní rozhovor v pondělí – jeho první domácí úkol. *Dávejte víc, než za co dostaneš zapláceno...*

„Počkejte,“ zakoktal Joe. „Ten Neil Hansen, který uzavřel smlouvu s...?!“

„Poslouchejte,“ hlas v telefonu zněl opravdu zoufale. „Jsem opravdu v průšvih...“ Joe nemohl věřit vlastním uším. Chlapík, který zasekl *Velkou rybu* bez mrknutí oka – úhlavní konkurent, který mu volá na doporučení jiného konkurenta – se teď obrací na Joea, protože je „v průšvih“?!

„... a Ed říkal, že je to rána naslepo, ale že bych vám mohl zavolat, třeba budete někoho znát – prý jste mu dal skvělé doporučení. Mám tohohle týpka, který mi bude volat, který má velkého klienta – myslím tím opravdu velkého – se kterým má velkou smlouvu. Tenhle zákazník ztratil svého dodavatele a někoho narychlo potřebují sehnat, protože mají v plánu nějakou větší záležitost.“

„O jakého klienta se jedná?“ zeptal se Joe.

Slyšel, že muž na druhém konci se odmlčel. „Když vám to řeknu, nebudete mi věřit.“

Prozradil Joeovi jméno svého klienta.

Joe chvíli překvapením ani nedýchal. Bylo to jméno, vedle něhož byla *Velká ryba* obyčejnou mřenkou.

Tohle nebyla *Velká ryba*.

Tohle byla *obrovská Velryba*.

Joeovi se zatočila hlava. „A co potřebuji?“ optal se chabě. „Vydržte, právě mi volají...“

Neil Hansen na chvíli přepojil linku a Joe pochodoval po kanceláři sem a tam. Po těch nejdelších deseti či patnácti vteřinách v životě se linka opět ozvala.

„Dobrá, teď chvílku čekají oni. Takže, jde o tohle: Kupují tři řetězce mezinárodních hotelů a konsolidují je pod jednu střechu, chtějí klást velký důraz na obchodní konference a rekreaci – a všechno chtějí odstartovat obnovením luxusní zábavní linky, kterou koupili jako součást celého balíku – a teď pozor, *během tří týdnů*.“

Joe se bál zeptat se. „A dál?“

„No, a na poslední chvíli ztratili důležitou koncesi. Dodavatelé, se kterými jednali, začali vyšilovat se svou strukturou cen a nakonec se stáhli. Žádný jiný z dodavatelů, na něž jsme se obrátili, se jim nedokáže vyrovnat šířkou sortimentu ani kvalitou. Prostě nikdo jiný není dost velký a upřímně ani dost dobrý. Ten, komu se to povede tenhle kšeft, získá opravdový balík – ale já nemůžu sehnat nikoho, kdo by zvládl to, co potřebujeme v požadovaném rozsahu, ceně a času.“

„O jakou koncesi jde?“ Joe skoro šeptal.

V hlase toho druhého zněl poráženecký, unavený, pátečně odpolední tón. „Prvotřídní výběrová káva. Mlu-

vím tady o stovkách *tisíců* zákazníků. Mluvím o nejvyšší, *mega* kvalitě v neuvěřitelně velkém měřítku. Tři týdny! Tři týdny!! Nikdo to nezvládne!“

Joe se pomalu a dlouze nadechl a posadil se do křesla. Usmál se.

„Víte,“ prohlásil. „Myslím, že bych o někom věděl.“

14: Dej a bude ti dáno

Mladá žena vyšla z podzemního parkoviště a zamrkala v jasném srpnovém slunci. „Povedeš si dobře, Claire,“ šeptala si sama pro sebe, toho rána už potřetí. Komunikovala s touhle společností už několik týdnů, zatím ale vždy jen po telefonu a e-mailem. Dnes se měla setkat se samotným majitelem firmy.

„Povedeš si dobře,“ zopakovala si a vyrazila po chodníku ke svému cíli.

Claire v posledních několika týdnech celkem pečlivě zkoumala všechny podrobnosti týkající se této mladé firmy a doufala při tom, že zjistí, jak se jí podařilo vyšvihnout se doslova přes noc do takové výšky a k takovému úspěchu. Nebylo tomu ani rok, co zakladatelé společnosti měli to ohromné štěstí, když získali obrovskou smlouvu, který vyšvihl podnik, který měla navštívit, do závratných výšin. „Jedna z těch zázračných smluv, na jakou narazíte maximálně jednou za život,“ psal o tom tehdy jeden časopis – ale v dalších deseti měsících majitel podniku a jeho dva společníci náhodou naráželi na další a další šťastné náhody.

Přestože byl ten záhadný muž mladý, říkalo se o něm už teď, že všechno, čeho se dotkne, promění ve zlato.

Claire dorazila na adresu, kterou dostala, a našla představěnou továrnu v oděvní čtvrti, obklopenou obchůdky s módním zbožím a prostornými byty. Otevřela dveře a samozřejmě našla, co hledala. V malebné hale se vyjímalo ručně vyřezávaný dřevěný nápis s názvem firmy:

RACHELINA SLAVNÁ KÁVA
PÁTÉ PODLAŽÍ

Vrátila se na ulici a podívala se nahoru, počítala patra. Páté podlaží... to bude až nahoře. Sluníčko ji trochu oslabilo, až se jí málem zatočila hlava.

„Vypadá to, že jim úspěch příliš nestoupl do hlavy,“ přemítala, když procházela maličkou vstupní halou k prastarému výtahu.

Recepční v Rachelině slavné kávě přivítala Claire příjemným úsměvem a nasměrovala ji dlouhou chodbou ke dveřím s jednoduchým nápisem: „Brainstorming“. Dvakrát slabě zaklepala, a pak ještě jednou, pro případ, že by ji poprvé přeslechli.

Dveře se otevřely a dovnitř ji pozvalo mužské zavolání: „Pojďte dál!“ Usměvavý muž s brýlemi a kulatým obličejem, kolem pětatřiceti, ji uvedl do prostorné konferenční místnosti a potřásl jí přitom rukou,

„Vy musíte být Claire,“ řekl muž. „Já jsem Hansen. Neil Hansen. Rád vás poznávám. Moji partneři a já oceňujeme všechnu tu tvrdou práci, kterou jste vložila do svého návrhu.“

Claire málem zalapala po dechu. Obrovský leštěný konferenční stůl z tvrdého dřeva uprostřed místnosti byl pokrytý dokonalým zmenšeným modelem čehosi, co vypadalo jako osada na úbočí hor. Za vesnicí poháněla řada větrných turbín téměř neviditelný zavlažovací systém, který se vlnil jako had mezi celou řadou malých políček. Designérka uvnitř Claire se obdivovala jednoduchosti a dokonalosti celého modelu. Bylo to úchvatné.

„Děkuji vám mnohokrát, pane Hansene.“ Claire pohlédla na zeď na druhé straně za stolem pokrytou dech beroucími nádhernými černobílými fotografiemi dětí různého věku a v různém oblečení.

Muž její pohled následoval a mile se usmál. „Nejsou úžasné? Není nic mocnějšího, než důvěra v dětském obličej.“ Obešel s Claire stůl a přecházeli od jedné fotografie k druhé. „Mnohé z nich jsou dětmi našich partnerů z různých částí světa, v nichž podnikáme.“

Všechny je pořídila na svém posledním výletu Rachel,“ dodal. „Také by se s vámi ráda setkala, ale je momentálně mimo zemi, zase je někde ve Střední Americe a shání klíčové kontakty pro jeden velký podnik, který rozjždíme koncem podzimu – velký projekt, a tím myslím *opravdu* velký. Ale co to říkám, vy jste tady kvůli mému druhému společníkovi, že?“

Claire přikývla.

„Tak jen jděte dál,“ pokynul Neil Hansen gestem ke spojovacím dveřím vedoucí do vedlejší kanceláře. „Už vás čeká.“

„Claire, vítejte! Děkuji vám, že jste si našla čas na setkání se mnou,“ přivítal ji třetí zakládající člen Racheliny skvělé kávy.

„Je to pro mě čest pane,“ odpověděla Claire a v duchu si říkala: „Proč *on* děkuje *mně*?“

„Prosím, říkejte mi Joe. Když mě budete oslovovat, pane, nebudu vědět, na koho mluvíte!“

Claire se usmála. Přestože byla nervózní, něco v hlase toho člověka ji zvláště uklidňovalo. „Dobrá tedy... Joe.“

„Děkuji vám,“ poděkoval Joe. Nabídl jí křeslo a sám se také posadil. „Claire, chtěl bych vám říct, že váš návrh všichni opravdu oceňujeme. Je zcela zřejmé, že jste do něj vložila spoustu práce.“

Krátce se odmlčel.

„Musím vám říct,“ pokračoval, „že jsme se rozhodli dát podzimní marketingovou kampaň vaší konkurenci.“

Tak, tady to je, na tento okamžik se Claire připravovala celé ráno, ale přesto to pro ni byla rána, jako blesk z čistého nebe.

„Já... vážím si toho, že mi to říkáte osobně.“

„Nejste překvapená?“

„Jak bych mohla být, pane – chci říct, Joe? Oni jsou velká zavedená firma, a já jsem jen jeden člověk na volné noze. Pravdou je, že vám toho mají nabídnout mnohem víc, než já.“

„Ve skutečnosti,“ odpověděl Joe, „si nic takového, při vší účtě, nemyslíme. Jsou zkušenější, to ano, a jsou v tom, co dělají, skvělí. Ale vy, Claire, jednoduše máte talent – a co víc, máte srdce.“

„Srdce?“ Claire byla zmatená.

„Právě jsem vám oznámil, že dáváme smlouvu vaší konkurenci. Reagovala jste na to tak, že jste mi poděkovala a své konkurenci jste složila poklonu. Máte srdce.

Po pravdě řečeno,“ pokračoval Joe, „právě proto jsem vás dnes požádal o schůzku. Kampaň, kterou svěrujeme vaší konkurenci, je důležitá. Ale máme ještě další projekt, který je, ve velkém schématu našich věcí, ještě důležitější.

Společně s mými partnery jsme založili nadaci, která bude působit v mezinárodním měřítku. Smyslem Nadace Racheliny slavné kávy je práce s domorodými komunitami ve Střední Americe, Africe, Jihovýchodní Asii a v podstatě ve všech zemích produkujících kávu, kterým budeme pomáhat vytvářet komunitní, soběstačná obchodní družstva.“

Na okamžik se odmlčel, aby Claire jeho slova vstřebala.

„Tenhle projekt bude mít opravdu velký a dlouhodobý dopad na lidi po celém světě. K tomu, abychom jej pořádně rozjeli, bude potřeba opravdu velká spousta peněz. Potřebujeme někoho, kdo by navrhl a koordinoval globální příspěvkovou kampaň. Vím, že je to něco jiného, než to, co jste dělala doposud, ale rádi bychom získali někoho, jako jste vy, pokud budete mít zájem.“

Claire ohromením nemohla ani promluvit.

Joe přikývl, jako by mu odpověděla, a pokračoval. „Samozřejmě, je jasné, že si to budete chtít promyslet. Byl bych opravdu rád, kdybyste si o tom všem popovídala s mou ženou, Susan. Je to ta nejchytřejší stavební

inženýrka, jakou znám, a měl jsem to štěstí, že se mi podařilo přimět ji opustit místo v městských službách a připojit se k nám. A..." podíval se na hodinky, „měl bych se s ní za několik minut sejít dole, abychom vyrazili na oběd. Máte čas na to, abyste se k nám přidala?“

Claire mlčela a hledala správná slova.

„Pane – Joe..."

Joe nic neříkal, jen přikývl, jako by naznačoval: *Pokračujte.*

„Jak – jak tohle všechno *děláte*?

Jak se vám daří vytvářet tak úžasné situace? Není to ani rok, co jste se svými partnery všechno tohle rozjel. Většina lidí by pořád ještě zápasila o nové projekty na odraz od země, a vy už máte v plánu obrovské projekty s celosvětovým dopadem.

Myslím, že tím chci říct, že jsem velmi polichocena vaší nabídkou, a určitě se chci o vašem projektu dozvědět víc – *mnohem* víc. Ale ze všeho nejvíc mě zajímá, jak to všechno *děláte*. Musí v tom být něco jiného než štěstí nebo to, že se ocítáte ve správné chvíli na správném místě. Ať už jste vy tři narazili na cokoli, velmi ráda bych věděla, co to je, a jak to funguje!"

Zdálo se, že se Joe na chvíli ztratil ve svých myšlenkách. Claire se začala bát, že možná byla až příliš odvážná, a že jej urazila, ale potom se Joe zhluboka nadechl a promluvil.

„Taková otázka si zaslouhuje jasnou a úplnou odpověď. A já vám slibuji, že právě takovou odpověď dostanete –

při obědě, pokud se k nám připojíte. Byla jste někdy u la-frateho? To je naše nejoblíbenější restaurace.“

Claire slyšela sama sebe, jak odpovídá: „Děkuji,“ a „Ne, nebyla...“

Joe se usmál a vyskočil z křesla. „Rád bych vás s někým seznámil.“

PĚT ZÁKONŮ ZÁVRATNÉHO ÚSPĚCHU

ZÁKON HODNOTY

*Tvoji skutečnou hodnotu určuje to,
o kolik víc dáváš, oproti tomu, kolik za to dostaneš zapláceno.*

ZÁKON VYROVNÁNÍ

*Tvůj příjem je určován tím,
kolika lidem posloužíš, a tím, jak dobře jim posloužíš.*

ZÁKON VLIVU

*Tvůj vliv je určován tím,
jak moc stavíš zájmy druhých lidí před ty své.*

ZÁKON UPŘÍMNOSTI

*Nejcennější dar, který můžeš nabídnout,
jsi ty sám.*

ZÁKON PŘIJÍMÁNÍ

*Klíčem k efektivnímu dávání
je být neustále otevřený přijímání.*

PODĚKOVÁNÍ

Koncepce, tvorba a dokončení knihy je zázračným procesem, a slovo „poděkování“ ani zdaleka nedostačuje pro vyjádření díky a uznání za kreativní roli a podporu, kterou přitom autorům poskytuje celá řada lidí. Naše největší díky patří:

Naším přátelům, kteří si pročítali rukopis v různých fázích jeho vývoje a poskytovali přitom své vhledy, návrhy, moudrost a nadšení. Jsou jimi: Scott Allen, Shannon Anima, Brian Biro, George Blumel, Jim “Gymbeaux” Brown, Angela Loehr Chrysler, Leigh Coburn, John Milton Fogg, Randy Gage, Tessa Greenspan, John Harricharan, Philip E. Harriman, Tom Hopkins, James Justice, Gary Keller, Pamela McBride, Frank Maguire, Dr. Ivan Misner, Paul Zane Pilzer, Thomas Power, Nido Qubein, Michael Rubin, Rhonda Sher, Brian Tracy, Arnie Warren, Doug Wead, Chris Widener and Lisa M. Wilber.

Aně McClellanové, která rukopis zkoumala v každé fázi vývoje a držela svou důvěrou celý projekt nad vodou. Ano, ty jsi inspirací pro Zákon upřímnosti.

Thomovi Scottovi, který je ztělesněním příkladu Zákona vlivu, a jehož strategický génius a internetová kouzla uvedla knihu *Dej a bude ti dáno* do světa.

Bobovi Proctorovi, učitelé závratných výšin a původní předloze „Pindara“.

Našemu úžasnému týmu v nakladatelství Portfolio: Adrienne Schultzové, Adrianovi Zackheimovi, Willovi Weisserovi a Courtney Youngové. Ať jsou vaše další úspěchy určeny tím, kolika lidem posloužíte, a tím, jak dobře jim posloužíte! Tato kniha nemohla vyjít v lepším nakladatelství.

Těm nejúžasnějším agentům na světě, Margret McBrideové, Donně DeGutisové, Anne Bomkeové a Faye Atchisonové – agentkám, redaktorkám a ztělesněním příkladu Zákona hodnoty.

Mnoha našim kolegům a přátelům, nejmenovaným a nespočetným, nikoli však zapomenutým, kteří jsou součástí našich životů a pomáhali nám utvářet myšlenky, které se v této knize nacházejí.

A ze všeho nejvíc vám, náš věrný čtenáři a páteční hoste. Dávejte – a nezapomeňte být otevřený přijímání.

VYSVĚTLIVKY

- 1 Slovo go-getter označuje člověka, který se nikdy nevzdá, který nikdy neřekne: „To není možné, to se nedá udělat“. Cíl, který si stanoví, dosáhne bez ohledu na vznikající překážky. Ví, že všechno se dá vyřešit. Stačí jen chtít. Díky tomuto přístupu dosahuje vytyčené cíle. (kniha *The Go-getter Jdi za svým cílem*, Peter B. Kyne)
- 2 Pěnovka je označení pro dýmku, která je vyrobena z nerostu, kterému se říká Mořská pěna (sepiolit)
- 3 Fortune 500 je žebříček 500 nejúspěšnějších firem sestavovaný americkým časopisem Fortune
- 4 Myslete způsobem výhra - výhra. 4. návyk ze série 7 návyků skutečně efektivních lidí ze stejnojmenné knihy Stephena R. Coveyho (v českém jazyce vydal Management Press)

Veškeré objednávky vyřizuje:

nakladatelství
BAROQUE PARTNERS s.r.o.

Dělnický dům
Žižkova 1696/15
586 01 Jihlava
tel.: +420 566 466 285
info@baroquepartners.cz
www.baroquepartners.cz

Pro hromadné objednávky zvláštní prodejní podmínky.