

„Profund sinceră și meditativă, *Go-giver* este plină de perspective. Mai important, reușește ceea ce puține cărți de afaceri fac – ne amintește de propria umanitate esențială.”

—Ori Brafman, coautor al cărților *The Starfish and the Spider* (*Steaua de mare și păianjenul*) și *Click*, bestselleruri *New York Times*

„În miezul cărții *Go-giver* este o filosofie – de fapt, un mod de a fi – care îți va îmbunătăți spectaculos afacerea, îți va îmbogăți viața și va pune o pecete extraordinară asupra lumii din jurul tău.”

—Gary Keller, fondatorul și președintele consiliului de administrație al Keller Williams Realty Intl; autor al cărții *The ONE Thing (UNICUL lucru*)*, bestseller *New York Times*

„Burg și Mann au conceput o parabolă de afaceri care se aseamănă cu populara carte a dr. Spencer Johnson din 1998, *Who Moved My Cheese? (Cine mi-a luat cașcavalul?***)*... Lumea are întotdeauna nevoie de o abordare proaspătă a celor mai importante mesaje ale sale. *Go-giver* este o cale minunată de a răspândi un mesaj pozitiv și care îmbogățește.”

—*Soundview Executive Book Alert*

„Majoritatea oamenilor n-au curaj să cumpere această carte, ca să nu mai spun voința de a o duce la capăt și a o folosi efectiv. Dar tu ai. Și sunt sigur că te vei bucura că ai făcut-o.”

—Seth Godin, autor al cărților *Tribes (Triburi****)* și *Linchpin (De neînlocuit*****)*

* Carte apărută sub acest titlu la Editura ALL, în anul 2011 (n. tr.)

** Carte apărută sub acest titlu la Editura Litera, în anul 2015 (n. tr.)

*** Carte apărută sub acest titlu la Editura Curtea Veche, în anul 2009 (n. red.)

**** Carte apărută sub acest titlu la Editura Publica, în anul 2015 (n. tr.)

***** Carte apărută sub titlul *Ești de neînlocuit?* la Editura Publica, în anul 2012 (n. tr.)

„Go-giver a făcut o asemenea vâlvă, încât un CEO o cumpără cu teancul pentru întreaga sa organizație. [Cartea] explorează un adevăr universal: dăruitul și primitul nu sunt idealuri care se exclud reciproc.”

—Pat Williams, autor al cărții *Leadership Excellence (Excelența în leadership)*; vicepreședinte executiv la the Orlando Magic

„Go-giver este plină de adevăruri atemporale prezentate în mod practic, ce vor schimba, indiscutabil, în bine fiecare cititor; este un ghid splendid și ușor de lecturat pentru a face bine și a te descurca bine.”

—Rabbi Daniel Lapin, autorul cărților *Business Secrets from the Bible (Secrete de afaceri din Biblie)* și *Thou Shall Prosper (Tu vei prospera)*

„Încrederea este întemeiată când acționezi spre binele celorlalți. Această carte fantastică evidențiază în mod minunat asta și multe alte principii de contribuție, abundență, exploatare și succes. Într-un stil în egală măsură captivant și pătrunzător, Go-giver transmite un mesaj foarte puternic.”

—Stephen M.R.Covey, autorul cărții *The Speed of Trust (Viteza încrederii)**, bestseller *New York Times*

„Cea mai adâncă dorință a noastră este să fim învățați și transformați de către învățători în forma lor cea mai simplă. Burg și Mann au stăpânit arta povestirii, întorcându-ne la sacralitatea strămoșilor noștri – să dăruim, să trăim și să prosperăm, în timp ce ne exprimăm atașamentul față de bunul-simț.”

—Temple Hayes, autorul cărții *When Did You Die? (Când ai murit?)*, lider spiritual și *difference maker***

* În curs de apariție la Editura ACT și Politon. (n. red.)

** Persoană căreia îi pasă de cei din jur și de ce se întâmplă în lume, și nu rămâne indiferentă, implicându-se cât de mult posibil (n. red.)

„Cel mai mare lider este un lider servitor. *Go-giver* spune o poveste măreață despre cum să fii folositor pe calea spre succes.”

—John Addison, fost co-CEO la Primeria Inc.

„*Go-giver* este un memento fermecător pentru noi toți că lumea abundă și îi răsplătește pe cei care acționează cu o generozitate a spiritului.”

—Dr. Lois P. Frankel, autoare a cărților *See Jane Lead (Urmărește-o pe Jane conducând)* și *Nice Girls Don't Get the Corner Office (Fetele drăguțe nu ajung să lucreze la biroul din colț)*

„Asemănătoare cu cartea lui Mitch Albom, *Tuesdays with Morrie (Marți cu Morrie)*, oferind învățături și dezvăluiri despre cum poți să ai mai mult succes.”

—*TheStreet.com*

„*Go-giver* face tot ce aș vrea să facă o carte bună. Povestea m-a captivat de la primul până la ultimul cuvânt. Lecțiile pun degetul pe rană iar și iar. Asta fac cărțile bune! Așa face cartea asta. Citește-o până la ultimul cuvânt.”

—Michael E. Gerber, autorul cărții *The E-Myth (Mitul întreprinzătorului)*, bestseller *New York Times*

„*Go-giver* ar trebui impusă tuturor proaspeților studenți drept lectură obligatorie.”

—Angela Loehr Chrysler, CEO al Team National Inc; director al National Companies Inc.

* În curs de apariție la Editura ACT și Politon (n. red.)

„O lectură clasică și atemporală.”

—Jones Loflin, coautor al cărții *Juggling Elephants (Elefanții jongleri)*

„O lectură rapidă, în spiritul cărților *The Greatest Salesman in the World (Cel mai vestit vânzător din lume*)* și *The One Minute Manager (Antreprenor la minut**)*. Burg și Mann scriu într-un stil informal, simplu, care oferă interpretarea unei persoane muncitoare a vechiului dicton «dăruiește și vei primi»”.

—*Publishers Weekly*

„*Go-giver* este o bijuterie, plină de învățături nemaipomenite și dezvăluiri de cinci stele. O lectură obligatorie pentru oricine dorește să primească mai mult de la viață.”

—Gerhard Gschwandtner, fondator și editor *Selling Power*

„*Go-giver* a avut o influență enormă asupra modului în care fac afaceri și îmi trăiesc viața, și sunt onorată să împărtășesc cele Cinci Legi cu ceilalți, cu respect și recunoștință. Vă mulțumesc că m-ați ajutat să fac din lumea asta un loc mai bun, iar din mine o persoană mai bună!”

—Harriet E. Dominique, vicepreședinte executiv la Corporate Responsibility and CoPCMunity Affairs, USAA

* Carte de Og Mandino, apărută sub acest titlu la Editura Curtea Veche, în anul 2001 (n. red.)

** Carte de Kenneth H. Blanchard și Spencer Johnson, apărută, sub titlul *Antreprenor la minut. Secretul creării și dezvoltării unei afaceri de succes*, la Editura Curtea Veche, în anul 2013 (n. red.)

„Burg și Mann au demonstrat că adăugarea de valoare în viețile oamenilor este calea de a urca pe scara succesului financiar. Focalizează-te pe creșterea valorii celorlalți, și propriul tău succes va crește vertiginos.”

—Fran Tarkenton, fundaș de fotbal american evidențiat în Hall of Fame; fondator și CEO al GoSmallBiz.com

„Nu știi să fi citit vreodată o carte mai impresionantă despre a reuși în afaceri și în viață.”

—Gloria Loring, cântăreață și actriță; autoare a cărții *Coincidence is God's Way of Remaining Anonymous* (*Coincidența este modul lui Dumnezeu de a rămâne anonim*)

„*Go-giver* nimereste drept la țintă subiectul succesului în afaceri și în viață. Burg și Mann înțeleg clar modul în care ajutându-i pe ceilalți să reușească te ajută pe tine să reușești. Recomand cu căldură această carte.”

—Dr. Ivan Misner, autorul bestsellerului *Masters of Success* (*Stăpâni ai succesului*); fondator al BNI (Business Network International)

„Pentru aceia cărora le plac parabolele de afaceri, *Go-giver* este una din cele mai memorabile cărți care au apărut.”

—Blogul editorului, *Soundview Executive Book SuPCMaries*

„Aceste cinci principii simple te vor ajuta să-ți atingi țelurile și să-ți îndeplinești visurile!”

—Brian Tracy, autorul cărții *The Psychology of Achievement* (*Psihologia succesului*)

„Scurtă și încântătoare, această parabolă de afaceri are un impact puternic prin mesajul său atemporal de generozitate. În lumea noastră grăbită, tuturor trebuie să ni se reamintească de adevăratul spirit uman, care construiește fundația pentru succes. O să-ți placă la nebunie cartea asta!”

—Nido Qubein, președintele Universității High Point

„Această carte este expresia exactă a sintagmei «Esențele tari se țin în sticlucțe mici». Mesajele din aceste pagini sunt comori pe care vei vrea să le citești iar și iar și să le împărtășești cu toți cei dragi. Acestea sunt cheile adevărate ale succesului în orice aspect al vieții.”

—Tom Hopkins, autorul cărții *How to Master the Art of Selling (Cum să stăpânești arta vânzării*)*

„O combinație între *Jonathan Livingston Seagull (Pescărușul Jonathan Livingston**)* și *The 7 Habits of Highly Effective People (Cele șapte obișnuințe ale persoanelor extraordinar de eficace***)* ... o lectură înălțătoare, rapidă a unei cărți ce îi va atrage pe clienții care vor să pună mai mult suflet și să aducă o idee holistică a misiunii în viețile lor.”

—*Retailing Insight*

* Carte apărută, sub titlul *Cum să devii maestru în arta vânzării*, la Editura Publica, în anul 2013 (n. tr.)

** Carte de Richard Bach, apărută, sub acest titlu, la Editura Humanitas, în anul 2008 (n. red.)

*** Carte de Stephen R. Covey, apărută în format audio la Editura ACT și Politon, în anul 2016, și în format tipărit, sub titlul *Cele 7 deprinderi ale persoanelor eficace*, la Editura ALL Educational, în anul 2011 (n. red.)

„Go-giver explorează secretul pe care oamenii de mega-succes deja îl cunosc: bunăstarea personală este subprodusul transformării lumii într-un loc mai bun.”

—Paul Zane Plizer, autor al bestsellerului *The Wellness Revolution (Revoluția bunăstării)*; consilier economic prezidențial în SUA, în două mandate

„Această carte face o primă impresie bună și o a doua impresie chiar și mai bună, când îți dai seama că parabola este mai profundă decât ai crezut inițial.”

—*Life Insurance Selling*

„Burg și Mann au luat jocul complicat al afacerilor și l-au infuzat cu claritate și scop.”

—Philip E. Harriman, CLU, ChFC, președintele 2007 Million Dollar Round Table

„Scrisă cu iscusință și absolut ușor de citit... informată și informativă, precum și inspirată și inspiratoare.”

—*Midwest Book Review*

„Cele Cinci Legi sunt frumoase în simplitatea lor, dar cea care le înalță de la motivaționale pur și simplu la realmente inspiratoare este remarcabila artă a povestirii a lui Mann și Burg.”

—Scott Allen, editorialist la Fastcompany.com; coautor al cărții *The Virtual Handshake (Strângerea virtuală de mână)*

* Carte apărută, sub titlul *Noua revoluție a bunăstării*, la Editura Amaltea, în anul 2010 (n. red.)

De aceeași autori

Go-givers Sell More (Go-giver-ii vând mai mult)

Go-giver Leader (Liderul go-giver)

Alte cărți scrise de Bob Burg

*Adversaries into Allies: Master the Art of Ultimate Influence
(Din adversari, aliați: Stăpânește arta influenței supreme)*

*Endless Referrals: Network Your Everyday Contacts into Sales
(Recomandări nesfârșite: Alcătuieste-ți rețeaua de contacte zilnice în vânzări)*

The Success Formula (Formula succesului)

Alte cărți scrise de John David Mann

Among Heroes (Printre eroi, împreună cu Brandon Webb)

The Red Circle (Cercul roșu, împreună cu Brandon Webb)

The Slight Edge (Muchia îngustă, împreună cu Jeff Olson)

Take the Lead (Preia conducerea, împreună cu Betsy Myers)

*Flash Foresight (Previziune fulger,
împreună cu Daniel Burrus)*

*The Secret Language of Money (Limbajul secret al banilor,
împreună cu dr. David Krueger)*

*You Call the Shots (Tu ții frâiele,
împreună cu Cameron Johnson)*

Bob Burg și John David Mann

Go-giver

*O scurtă poveste despre
o idee remarcabilă de afaceri*

Ediție adăugită

Traducere din limba engleză:
Cristina Stan

 ACT și Politon

2016

*Lui Mike și Myrnei Burg,
lui Alfred și Carolyn Mann,
care ne-au dăruit totul.*

CUPRINS

Prefață de Ariana Huffington	17
Introducere la ediția revizuită	19
1. Go-getter	23
2. Secretul	31
3. Legea Valorii	45
4. Condiția	59
5. Legea Compensației	63
6. Servind cafea	77
7. Rachel	81
8. Legea Influenței	87
9. Susan	99
10. Legea Autenticității	107
11. Gus	125
12. Legea Receptivității	131
13. Se închide cerul	145
14. Go-giver	153
Cele Cinci Legi ale succesului stratosferic	161
Mulțumiri	163
Ghid de discuții despre <i>Go-giver</i>	166
Întrebări și răspunsuri cu autorii	171
Despre autori	185

Prefață

Să dăruiești, să influențezi în bine viețile celorlalți, extinzându-ți sfera grijii pentru a-i include pe ceilalți, fiind autentic și mereu deschis, atât ca să primești, cât și ca să dăruiești. Nu sunt doar povești de adormit copiii – este o bună descriere a multora dintre cei mai uimitori oameni pe care i-am întâlnit.

Și, deși s-ar putea să trăiască și să muncească în țări diferite și în domenii diferite, toți împărtășesc aceeași filosofie esențială a dăruirii. Această carte surprinde acea filosofie și arată că e mai mult decât o născocire, o parabolă sau un vis ireal. Este reală – o cale pe care oamenii o pot urma în viața lor zilnică.

Oamenii vor să creadă că acesta este modul în care *poate* funcționa lumea: că a trăi cu o focalizare asupra celorlalți nu este doar un țel drăguț, ci poate fi un mod de viață și poate duce spre o viață plină, îndestulată și satisfăcătoare. Dar apoi, prea des, ne simțim presați de vocile (atât externe, cât și interne) ale cinismului și resemnării, care ne spun: „Acolo este o lume *care pe care* – trebuie să cauți să fii pe primul loc.”

Prea mulți oameni se gândesc: „O, sigur, odată ce ai atins succesul și stabilitatea financiară, *apoi* îți poți

permite să fii o persoană darnică!” Dar în această carte, Bob Burg și John David Mann – care, printre altele, ne-au dăruit termenul *go-giver** – ne spun că, de fapt, să fii o persoană darnică se referă la modul în care atingi succesul întâi de toate, oricum ai defini succesul.

Prea adesea, oamenii aud „fii generos” și se gândesc la fundații caritabile și la a semna cekuri, la „a da ceva înapoi” odată ce ne-am aranjat noi înșine. Prin „a fi generos”, Bob și John vor să spună să fii o persoană darnică, *punct*: o persoană care se gândește la ceilalți, dăruiește atenție, dăruiește grijă, dăruiește focalizare, dăruiește timp și energie – le dăruiește *valoare* celorlalți.

Nu ca *quid pro quo*** , nu ca o strategie pentru a reuși în viață, ci pentru că este, în și prin sine, un mod satisfăcător și îndestulător de a fi.

Arianna Huffington

* Persoană darnică (de la *go* - du-te și *give* - dăruiește). Autorii, cei care au și inventat termenul, îl explică astfel, la capitolul „Întrebări & răspunsuri cu autorii”, de la sfârșitul acestui volum: „Dacă există un opus al lui go-giver, acesta nu este un go-getter, ci persoana care e constant în căutarea modului în care poate fi servită de lume și care își așază această focalizare înaintea a orice altceva – ai putea spune, un *go-taker* (de la *go* - du-te, *take* - ia) (n. red.)

** Schimb reciproc (lat.) (n. red.)

Introducere

la ediția revizuită

Nu mult după ce a apărut *Go-giver*, am primit o scrisoare de la un bărbat pe nume Arlin Sorensen. CEO al unei firme de IT din Iowa, Arlin organizase o tabără de vară cu tematica *Go-giver*, pentru peste două sute de companii din același grup. Inspirați de ideile din carte, mai mulți participanți la conferință au zburat cu avionul în alt stat, pe banii lor, ca să ajute la căutarea creativă de soluții pentru un coleg a cărui afacere era pe cale să se închidă. Firma s-a tras înapoi de pe marginea prăpastiei, și în următorul trimestru a avut parte de profituri excelente – iar cei doi oameni care oferiseră consultața au fost surprinși să afle că ceea ce învățaseră în cadrul aceluși proces îi ajutase să-și intensifice creșterea și în *propriile* companii.

Toate acestea, ne-a spus Arlin, au fost rezultatul lecturării de către el a „unei scurte povești despre o idee remarcabilă de afaceri”.

Iar Arlin n-a fost singurul care ne-a trimis astfel de vești. Oameni din tot felul de afaceri au început să ne spună că povestea noastră le schimbase modul în care făceau lucrurile. Camera de Comerț ne-a spus că adoptă

preceptele Go-giver ca parte din codul lor profesional și că le dăruiesc membrilor lor exemplare ale cărții, ca să le ajute afacerile să devină mai de succes. Un club de fitness și-a provocat personalul să propună încontinuu îmbunătățiri creative în afacere, pornind de la principiile de bază ale cărții. O firmă de avocatură a relatat că a folosit cartea ca să ajute la negocierea mai eficace a disputelor matrimoniale.

Go-giver a început ca o carte, dar în curând a devenit o mișcare. Străduința eroului nostru, Joe, de a câștiga un avantaj în afacerea sa (ceva „putere și influență”, cum a zis el) și întâlnirile lui cu principiile contraintuitive ale mentorului său, care descriu cum funcționează *cu adevărat* lumea („cu cât dai mai mult, cu atât ai mai mult”), au părut să atingă un punct sensibil – și nu doar în lumea afacerilor. În scurtă vreme, primeam vești de la părinți, profesori, pastori și consilieri care foloseau cartea în munca, precum și în viața lor.

- Un profesor de liceu din Indiana ne-a spus că prezentase cartea clasei sale din ultimul an de studii, pentru că el considera „că îi echipa mai bine pentru a se descurca bine în lume”. De atunci, a făcut asta cu fiecare clasă absolventă.
- Un CEO al unui club country exclusivist din Houston a început s-o folosească pentru a-și instrui echipa de management să atingă niveluri chiar și mai ridicate de excelență și satisfacție a membrilor.
- O emigrantă lituaniană din Londra s-a mutat înapoi în țara sa și și-a lansat propria editură doar pentru a putea împărtăși cartea cu compatrioții săi, în propria lor limbă. „Cartea voastră ne va schimba țara”, ne-a spus ea.

De la cluburi de carte la consilii executive, de la firme de avocatură la grupuri de rugăciune, de la conglomerate energetice la sanatorii particulare, de la manageri de pizzerii la profesori universitari, oamenii au scris să ne spună că foloseau cartea. Și nu ca să ne spună că le-a plăcut. Spuneau ceva mai bun de-asta.

Spuneau că *a funcționat*.

Proprietari de afaceri ne-au spus că i-a ajutat să-și facă afacerile și mai de succes. În unele cazuri, afaceri cu probleme au trecut printr-o transformare completă după ce au implementat „Cele Cinci Legi ale succesului stratosferic” pe care le învață Joe în aceste pagini. Companii mari și mici au început s-o folosească pentru a-și instrui echipele de vânzări și servicii cu clienții să genereze atât vânzări mai multe, cât și clienți mai fericiți. Oamenii au relatat că au folosit Cele Cinci Legi cu un efect minunat în căsniciile lor și în creșterea și educația copiilor.

Toate aspectele de mai înainte ar părea să sugereze că „secretele” din *Go-giver* trebuie să fie surprinzător de noi și de originale. Nu sunt, desigur. Ideile de aici sunt vechi de când lumea. Unul dintre mesajele pe care le auzim cel mai des este o variație a lui „Așa am *crezut* (sau am *sperat* mereu) că funcționează lucrurile... Doar că nu prea am știut niciodată cum să formulez asta în cuvinte.” Când acești cititori parcurg pentru prima oară paginile aventurii lui Joe, ei ne spun că descoperă ceva ce au știut dintotdeauna în sinea lor: că deși lumea s-ar putea, uneori, să pară un loc *care pe care*, există, de fapt, un set de principii mult mai binevoitoare și cu mult mai puternice, care operează dincolo de aparențele obișnuite.

Dar nu ne crede pe cuvânt!

După ce ai citit ce au de spus Joe și mentorul lui, Pindar, te invităm să faci pasul următor și să explorezi pe cont propriu. Respectă Condiția lui Pindar: testează fiecare lege despre care citești aici și vezi ce se întâmplă. „Nu gândindu-te la ea”, cum îi spune Pindar lui Joe în Capitolul 2. „Nu vorbind despre ea, ci aplicând-o în propria viață.”

Bucură-te de asta – și primește cele mai sincere urări din partea noastră pentru *succesul tău stratosferic*.

Bob Burg și John David Mann

Octombrie 2015

1: Go-getter

Dacă exista un go-getter* în trustul corporației Clason-Hill, acela era Joe. El muncea din greu, muncea repede și se îndrepta spre vârf. Cel puțin, așa plănuia. Joe era un tânăr go-getter, care țintea spre stele.

Totuși, uneori, cu cât muncea mai din greu și mai repede, cu atât mai departe parcă i se păreau țelurile. Pentru un asemenea go-getter dedicat, părea că stătea mai bine la partea de *going***, dar nu prea bine cu cea de *getting****.

Totuși, munca fiind așa de solicitantă, Joe n-avea prea mult timp să se gândească la ea. În special într-o zi ca cea de astăzi – o vineri, cu doar o săptămână rămasă din trimestru și un termen-limită important de respectat. Un termen-limită pe care nu-și permitea să *nu* îl respecte.

Astăzi, spre sfârșitul după-amiezii, Joe a decis că era vremea să ceară o favoare, așa că a dat un telefon – dar conversația nu mergea bine.

* Persoană ambicioasă, plină de inițiativă (de la *go* - du-te și *get*- fă) (n. red.)

** Acțiune (n. red.)

*** Realizare (n. red.)

– Carl, spune-mi că nu-i adevărat..

Joe a tras aer în piept, ca să nu lase să-i transpară disperarea în voce.

– Neil Hansen?! Cine naiba e Neil Hansen?... Ei bine, nu-mi pasă ce oferă, putem să respectăm specificațiile alea... stai așa – haide, zău, Carl, îmi ești dator! Știi asta foarte bine! Hei, cine ți-a salvat pielea în contractul cu clientul Hodges? Carl, stai... Carl!

Joe a apăsat tasta de convorbire a telefonului său fără fir și s-a silit să pună jos calm instrumentul. A respirat adânc.

Joe încerca cu disperare să facă rost de un client mare, un client pe care simțea că-l merită din plin – unul de care *avea nevoie*, dacă voia să-și atingă norma pe trimestrul al treilea. Joe tocmai își ratase norma pe primul trimestru, iar apoi și pe al doilea. Două lovituri... Joe nici nu voia să se gândească la o a treia.

– Joe? Ești bine? a întrebat o voce.

Joe a ridicat privirea spre fața îngrijorată a colegei sale, Melanie Matthews. Melanie era o persoană bine intenționată, cu adevărat drăguță. Fix motivul pentru care Joe se îndoia că ea va supraviețui mult într-un mediu competitiv cum era etajul al șaptelea, unde munceau amândoi.

– Mda, a zis el.

– Cu Carl Kellerman vorbeai la telefon? În legătură cu clientul PCM?

Joe a oftat.

– Mda.

Nu era nevoie să explice. Toată lumea de pe etaj știa cine e Carl Kellerman. Era un broker corporatist care

căuta firma potrivită să se ocupe de un client pe care Joe îl botezase Peștele cel Mare sau PCM, pe scurt.

Potrivit lui Carl, șeful de la Peștele Cel Mare nu credea că firma lui Joe avea „puterea și influența” de a încheia afacerea. Acum, un personaj de care el nu auzise niciodată oferise condiții mai bune și-l depășise. Carl pretindea că nu putea să facă nimic în legătură cu asta.

– Pur și simplu nu înțeleg, a zis Joe.

– Îmi pare așa de rău, Joe, a zis Melanie.

– Ei, uneori mănânci ursul...*

A afișat un zâmbet încrezător, dar nu putea să-și ia gândul de la ce zisese Carl. Melanie s-a întors la biroul ei, iar Joe a rămas pierdut în gânduri. *Putere și influență...*

După câteva momente, a sărit în sus și s-a dus spre biroul lui Melanie.

– Hei, Mel!

Ea a ridicat privirea.

– Ți-aduci aminte când vorbeam cu Gus zilele trecute, ceva despre un consultant influent care ține un discurs undeva luna viitoare? L-ai numit Căpitanul sau așa ceva?

Melanie a zâmbit.

– Pindar. Președintele.

Joe a pocnit din degete.

– Așa! El e tipul. Care e numele lui de familie?

Melanie s-a încruntat.

* Sintagma „Uneori mănânci ursul, alteori te mănâncă el pe tine”, care descrie natura bipolară a vieții și a tot ce există, popularizată, printre altele, în filmul *The Big Lebowski* (*Marele Lebowski*) (n. red.)

- Nu cred...

A ridicat din umeri.

- Nu, nu cred că l-am auzit menționat vreodată. Toată lumea îi spune Președintele sau doar Pindar. De ce? Vrei să te duci să asculți discursul?

- Mda... poate.

Dar Joe nu era interesat de vreo conferință care avea loc peste o lună. Era interesat de o singură treabă - și acea treabă trebuia să se întâmple vinerea viitoare, când se încheia trimestrul al treilea.

- Mă gândeam, tipul ăsta chiar dă lovitura, nu? Cere taxe uriașe de consultanță, lucrează doar pentru cele mai mari și mai bune firme? Putere *majoră*. Știu că am putea să ne descurcăm cu clientul PCM, dar așa avea nevoie de niște arme tari ca să recâștig acordul. Am nevoie de *influență*. Ai idee cum pot să sun la biroul președintelui ăsta?

Melanie s-a uitat la Joe de parcă acesta își propusese să se lupte cu un urs grizzly.

- Ai de gând să-l suni pur și simplu?!

Joe a ridicat din umeri.

- Sigur, de ce nu!?

Melanie a clătinat din cap.

- N-am nicio idee cum să-l contactezi. Întreabă-l pe Gus.

În timp ce Joe se întorcea la biroul lui, se întreba cum reușise Gus să supraviețuiască atât de mult timp în trustul Clason-Hill. Nu-l văzuse niciodată făcând vreo *muncă* propriu-zisă. Totuși, Gus avea un birou al lui, în timp ce Joe, Melanie și mulți alții împărțeau spațiul deschis de la

etajul șapte. Unii spuneau că Gus își primise biroul datorită vechimii. Alții ziceau că îl câștigase pe merit.

Potrivit zvonurilor de la birou, trecuseră ani de când Gus nu mai făcuse o vânzare unui client, iar conducerea îl păstrase din pură loialitate. Existau și șușoteli despre Gus care mergeau în extrema cealaltă – că avusese un super succes în tinerețe și că acum era un excentric bogat și independent, care își dosea milioanele în saltele, în timp ce avea un stil de viață de pensionar.

Joe nu credea zvonurile. El era destul de sigur că Gus adusese *câțiva* clienți. Dar era greu să ți-l imaginezi drept o super vedetă a vânzărilor. Gus se îmbrăca precum un profesor de engleză de liceu și-i amintea lui Joe mai mult de un medic de țară ieșit la pensie, decât de un afacerist în activitate. Cu felul lui de-a fi relaxat și degajat, cu discuțiile lui lungi și dezlănate la telefon cu potențiali clienți (discuții care păreau să atingă orice subiect, în afară de afaceri) și vacanțele lui excentrice și prelungite, Gus părea un vestigiu al unor vremuri demult apuse.

Nici vorbă să fie un go-getter.

Joe s-a oprit în fața ușii lui Gus și a ciocănit ușor.

– Intră, Joe, a venit răspunsul.

– Deci vrei să suni chiar acum și să încerci să treci pe la el să-l vezi în carne și oase?

Gus a frunzărit cu grijă prin Rolodex-ul* său, a găsit cartea de vizită cu colțul îndoit pe care o căuta și a copiat

* Dispozitiv pentru păstrarea cărților de vizită ale contactelor din afaceri (n. tr.)

numărul de telefon pe o bucățică de hârtie, pe care i-a înmânat-o apoi lui Joe. A urmărit cum Joe a luat hârtia și a format numărul pe telefonul lui fără fir.

– Într-o vineri după-amiază? a zâmbit Joe. Da. Exact asta voi face.

Gus a încuviințat din cap gânditor.

– Trebuie să admit ceva în ceea ce te privește, Joe. Ai ambiție, și eu admir asta.

În timp ce vorbea, Gus curăța distrat cu un deget o pipă din spumă de mare.

– Dacă există un go-getter la etajul ăsta, tu ești ăla.

Joe era mișcat.

– Mulțumesc, Gus.

S-a întors la biroul lui.

Gus a strigat în urma lui:

– Nu-mi mulțumi încă.

După un singur țârâit, Joe a fost întâmpinat de vocea voioasă a unei femei care a spus că o cheamă Brenda. El s-a prezentat, i-a zis că trebuie să-l vadă pe președinte, și apoi s-a pregătit să pareze lipsa ei de cooperare.

În schimb, ea l-a șocat spunându-i:

– Sigur că vă poate întâlni. Puteți să veniți mâine dimineată?

– M-mâine? s-a bâlbâit el. Sâmbăta?

– Da, dacă vă convine. La opt e prea devreme?

Joe era uluit.

– Nu... nu trebuie să stabiliți asta cu el mai întâi?

– O, nu! a venit răspunsul ei impasibil. Mâine dimineață e bine.

S-a așternut o scurtă tăcere. Joe se întreba dacă nu cumva îl confunda cu altcineva. Cu cineva pe care personajul acesta, Pindar, chiar îl *cunoștea*.

– Doamnă, a reușit el să spună într-un final. Știți, nu, că e prima mea întâlnire cu el?

– Desigur, a răspuns ea cu voioșie. Ați auzit despre Secretul său comercial și vreți să aflați despre el.

– Păi, da, așa e, mai mult sau mai puțin, a răspuns el.

Secret comercial? Omul era dispus să-și împărtășească Secretul comercial? Nu-i venea să creadă ce baftă avea.

– Se va întâlni o dată cu dumneavoastră, a continuat Brenda. După aceea, dacă sunteți de acord cu condițiile lui, va dori să fixeze și alte întrevederi, ca să vă arate, efectiv, Secretul.

– Condiții?

Joe era descurajat. Era sigur că acele „condiții” aveau să presupună o taxă sau un onorariu de consultație fix, pe care nu și l-ar fi permis. Și chiar dacă și l-ar fi permis, s-ar fi putut să necesite acreditări înalte, pe care el, în mod cert, nu le avea. Merita măcar să mai continue? Sau ar fi trebuit să accepte situația și să găsească un mod decent de a da acum înapoi?

– Desigur, a răspuns el. Ăăă, și care sunt, hm, condițiile lui, de fapt?

– Va trebui să le auziți direct de la Bătrânul, a zis ea cu un chicot.

Joe a notat adresa pe care i-a dat-o ea, a mormăit câteva cuvinte de mulțumire și a închis telefonul. În mai puțin de douăzeci și patru de ore avea să se întâlnească cu – cum îi zisese ea? – Bătrânul.

Dar de ce chicotise când zisese asta?

2: Secretul

În dimineața următoare, Joe a ajuns la adresa pe care i-o dăduse Brenda și a oprit pe uriașa alee circulară pentru mașini. Nu se putea să nu fie impresionat în timp ce parca și privea frumosul conac de piatră care se extindea în fața sa, pe patru niveluri. A fluierat ușor. Era un loc strașnic. Omul era *puternic*, ce-i drept.

Joe își făcuse temele cu o seară înainte. O oră pe internet îi dezvăluiseră câteva chestii chiar remarcabile despre persoana pe care urma să o întâlnească. Omul cunoscut drept Președintele avusese o carieră încununată de foarte mult succes, cu o gamă largă de întreprinderi. Acum mai mult retras din propriile companii, el își dedica cea mai parte din timp instruirii celorlalți și mentoratului. Era foarte solicitat în calitate de consultant pentru diverși CEO din Top 500 Fortune și ca orator principal la evenimente corporatiste prestigioase. Devenise cumva o legendă. Într-un articol fusese poreclit „cel mai bine păstrat secret al lumii afacerilor”.

„Că veni vorba de putere!” se gândea Joe. „Influență, la greu!”

– Joe, bine ai venit!

Un bărbat suplu, cu păr grizonat pieptănat cu grijă, cu o cămașă bleu, jachetă gri-deschis și pantaloni marinărești strâmți, gri-deschis, stătea în fața ușii mari de stejar. În jur de șaiszeci de ani, presupunea Joe, poate chiar cincizeci și ceva. Vârsta bărbatului era un detaliu pe care internetul nu-l oferea.

Averea lui netă exactă era un altul, dar, conform opiniei generale, era *stratosferică*. Castelul care se afla în fața lui Joe confirma acea impresie, la fel ca și prezența elegantă, impunătoare, a bărbatului. După expresia lui radioasă, era clar că „Bun venit”-ul lui era sincer, și nu o figură de stil.

– Bună dimineața, domnule, a zis Joe. Vă mulțumesc că v-ați făcut timp pentru mine.

– Cu plăcere – și îți mulțumesc și *eu*, din exact același motiv.

Pindar a zâmbit larg, peste strângerea sa fermă de mână. Joe a răspuns cu un zâmbet cumva consternat și s-a întrebat: „De ce îmi mulțumește *el mie?*”

– Hai să mergem pe terasă, pentru o cană fierbinte din faimoasa cafea a lui Rachel, a zis gazda lui Joe, în timp ce îl conducea pe o mică alee pietruită care înconjura conacul pe o latură. Ești surprins să fii aici?

– Ca să fiu sincer, da, a recunoscut Joe. Mă întreb doar câte legende ale lumii afacerilor și-ar deschide casa unei persoane absolut străine într-o sâmbătă dimineața.

Pindar a încuviințat din cap în timp ce mergeau pe alee.

- De fapt, oamenii de succes fac asta tot timpul. De regulă, cu cât au mai mult succes, cu atât sunt mai dispuși să-și împărtășească secretele cu alții.

Joe a încuviințat din cap, încercând din răspuțeri să creadă că era posibil să fie adevărat.

Pindar i-a aruncat o privire, apoi a zâmbit din nou.

- Aparențele pot fi înșelătoare, Joe. De fapt, aproape întotdeauna sunt așa.

Au mers pentru o clipă, înainte ca Pindar să continue.

- Am împărțit o dată scena cu Larry King - știi, interviewerul de radio și televiziune?

Joe a încuviințat din cap.

- Și de vreme ce a intervievat atât de mulți oameni puternici, faimoși și de succes, m-am gândit să-mi confrunt observațiile cu ale lui. „Larry, sunt invitații tăi așa de autentici amabili pe cât par?” l-am întrebat. „Până și megastarurile adevărate?” El m-a fixat cu o privire lungă și a zis: „Să-ți spun ceva. Interesant e - cu cât sunt mai mari, cu atât sunt mai amabili”.

Ceva din vocea caldă și răgușită a lui Pindar îl liniștise în mod curios pe Joe din primul moment când o auzise. Acum, identificase acel ceva: era *o voce de povestitor*.

Pindar a continuat.

- Ei bine, Larry s-a gândit pentru un moment la ce zisese și apoi a adăugat: „Eu cred că o persoană poate să ajungă la un anumit nivel de succes fără să fie extrem de specială. Dar ca să ajungă foarte, foarte mare, ca să atingă tipul de *succes stratosferic* despre care vorbim, oamenii trebuie să aibă ceva în interior, ceva autentic.”

Când au ajuns la masa de pe terasă, Joe a privit în jur – și abia s-a abținut să nu scoată un sunet de uimire. Dincolo de orașul care se așternea la picioarele lor, spre vest, era un șir de munți lungi, văluriți, pe jumătate ascunși de nori pufoși. Priveliștea i-a tăiat respirația lui Joe.

S-au așezat la masă, iar tânăra pe care Pindar o numea Rachel a apărut cu ibricul ei „faimos” de cafea. Pe măsură ce turna în cești pentru amândoi, Joe se gândea: „Lui Susan n-o să-i vină să creadă când o să-i spun despre locul ăsta.” Îi zisese soției sale numai că urma să aibă „o întâlnire cu un potențial client”. Zâmbea în timp ce-și imagina expresia care urma să-i lumineze fața când avea să afle despre aventura lui.

– Uau, a zis Joe. Larry King, ai? Apropo, cafeaua asta e spectaculoasă. Chiar e faimoasă cafeaua lui Rachel?

– În casa asta, este, a zis Pindar cu un zâmbet. Nu sunt parior, dar dacă aș fi, știi pe ce aș paria?

Joe a clătinat din cap.

– Aș paria că într-o zi va fi faimoasă în toată lumea. Rachel e foarte specială. E cu noi de un an, dar mă aștept să ne părăsească în curând. Am încurajat-o să-și deschidă un lanț de cafenele. Cafeaua ei este prea bună ca să nu fie împărtășită cu lumea.

– Înțeleg ce vreți să spuneți.

Joe s-a aplecat în față și a adoptat cea mai încrezătoare atitudine a sa, de genul „fie vorba între noi”.

– Dacă ar putea să reproducă asta la scară industrială, ați da lovitura amândoi.

S-a lăsat înapoi în scaun și a mai luat o sorbitură.

Pindar și-a pus cana jos și s-a uitat gânditor la Joe.

– De fapt, Joe, în scurtul răgaz pe care-l avem în dimineața asta, de aici vreau să încep. Tu și cu mine venim din două direcții diferite când vine vorba de crearea bunăstării. Dacă vom face această plimbare împreună, trebuie să începem prin a sta cu fața în aceeași direcție. Dacă observi, eu am vorbit despre „o cafea împărtășită cu lumea”. Tu ai vorbit despre „a da lovitura”. Sesizezi diferența?

Joe nu era sigur că o sesiza sau nu, dar și-a dres glasul și a zis:

– Da... cred că da.

Pindar a zâmbit.

– Te rog să nu mă înțelegi greșit. Nu e nimic rău în a face bani. Chiar deloc, de fapt. Doar că nu e un țel care te va face să ai succes.

Citind consternarea de pe fața lui Joe, el a încuviințat din cap și a ridicat mâna pentru a semnală că va explica.

– Vrei să înțelegi succesul, da?

Joe a încuviințat din cap.

– În regulă. O să-ți împărtășesc acum Secretul Comercial.

Pindar s-a aplecat puțin în față și a zis încet un cuvânt.

– *Giving*, adică dăruitul.

Joe aștepta mai multe, dar se părea că asta era tot.

– Poftim?

Pindar zâmbea.

– Dăruitul? a repetat Joe.

Pindar a încuviințat din cap.

– Acesta este secretul succesului dumneavoastră?
Secretul dumneavoastră – Comercial? *Dăruitul?*

– Chiar așa, a zis Pindar.

– A, a zis Joe. Păi, asta e... asta e...

– Asta e prea simplu, chiar dacă ar fi adevărat, ceea ce nu poate fi posibil? a întrebat Pindar. La asta te gândești?

– Cam așa ceva, a recunoscut Joe cu sfială.

Pindar a încuviințat din cap.

– Majoritatea oamenilor au reacția asta. De fapt, majoritatea oamenilor râd, pur și simplu, când aud că secretul succesului este *dăruitul*.

A făcut o pauză.

– Pe de altă parte, majoritatea oamenilor n-au nici pe departe succesul pe care și-l doresc.

Joe, cu siguranță, nu putea să contrazică această idee.

– Vezi tu, a continuat Pindar. Majoritatea oamenilor acționează cu mentalitatea de a-i spune șemineului: „Întâi dă-mi căldură, *apoi* voi pune niște bușteni”. Ori de a-i spune băncii: „Dă-mi dobândă pentru banii mei, *apoi* voi face o depunere.” Și, bineînțeles, pur și simplu nu așa merge.

Joe s-a încruntat, încercând să analizeze logica exemplurilor lui Pindar.

– Vezi tu, nu poți să mergi în două direcții în același timp. Când încerci să ai succes făcând din bani țelul tău e ca și cum ai încerca să te deplasezi pe o super autostradă cu 110 km/h, cu ochii lipiți de oglinda retrovizoare.

A luat altă sorbitură atentă și a așteptat ca Joe să proceseze gândul acesta.

Joe se simțea de parcă propriul creier îi mergea cu 110 la oră pe autostradă – în marșarier.

– OK, a început el încet. Deci, dumneavoastră spuneți că oamenii de succes își păstrează atenția focalizată pe ceea ce... dăruiesc, împărtășesc, mă rog – l-a văzut pe Pindar încuviințând din cap –, și *asta* le creează succesul?

– Exact, a exclamat Pindar. *Acum* stăm cu fața în aceeași direcție!

– Dar... nu ar profita o grămadă de oameni de tine?

– Excelentă întrebare.

Pindar și-a pus ceașca jos și s-a aplecat în față.

– Cei mai mulți dintre noi am crescut văzând lumea mai degrabă ca pe un loc al limitării, decât ca pe un loc al bogățiilor inepuizabile. O lume a competiției, mai degrabă decât una în care creăm împreună.

A văzut că Joe era din nou nedumerit.

– Care pe care, a explicat el. Un fel de „da, sigur, cu toții ne purtăm politicos de ochii lumii, dar, haideți s-o recunoaștem, de fapt e fiecare pentru el.” Pe scurt cam așa e, nu?

Joe a recunoscut că, într-adevăr, pe scurt cam așa era. În orice caz, el asta credea, fără doar și poate.

– Ei bine, pur și simplu nu e adevărat, a zis Pindar.

A observat privirea sceptică a lui Joe și a continuat.

- I-ai auzit vreodată pe oameni spunând: *You can't always get what you want* (Nu poți să primești întotdeauna ce vrei)?*

Joe a zâmbit.

- Vă referiți la Rolling Stones?

Pindar a zâmbit.

- De fapt, îmi închipui că oamenii spuneau asta cu mult înainte de vremea lui Mick Jagger. Dar da, asta e ideea generală.

- N-o să-mi spuneți că *asta* nu e adevărat, nu-i așa? Că, de fapt, noi *chiar* primim ce vrem?

- Nu, a zis Pindar. Asta *e* adevărat. În viață, adesea *nu* primești ce vrei. Dar - s-a aplecat în față din nou și vocea i-a devenit mai blândă în timp ce accentua - iată ce primești *cu adevărat* - *Primești ce te aștepți*.

Joe s-a încruntat din nou, încercând să testeze mental adevărul acestui ultim gând.

Pindar s-a lăsat înapoi pe spate și a sorbit din cafea, urmărindu-l pe Joe. După un moment de liniște, a continuat.

- Sau s-o spunem altfel: *Pe ce îți focalizezi atenția, aia primești*. Ai auzit zicala „cine caută bucluc găsește”?

Joe a încuviințat din cap.

- Este adevărat, și nu doar pentru bucluc. Este adevărat pentru *tot*. Caută conflictul, și-l vei găsi. Caută oameni care să profite de tine, și ei asta vor face, în general.

* *You Can't Always Get What You Want* (Nu poți să primești întotdeauna ce vrei), cântec celebru al celor de la Rolling Stones, scris de Mick Jagger și Keith Richards și inclus pe albumul *Let It Bleed*, din 1969 (n. red.)