

1. Když se necháte zapřáhnout, musíte táhnout

Venku bylo nepříjemně, ale v místnosti bylo příjemně teplo. Můj nejlepší přítel Ernest seděl naproti mně zabořený do pohodlného křesla. Už hodinu jsme si povídali esperantem a vystřídali několik témat. Bylo radost poslouchat Ernestovu vtipnou řeč. Jazyk ovládal brilantně. Obvykle, když hovořil anglicky – svým mateřským jazykem, nemluvil s takovou vervou. Esperanto z jeho úst bylo hudbou pro moje uši. Jeho próza v esperantu byla poezií. My dva jsme byli velmi rozdílní. Já nejsem umělecky založený, přesto zřetelně vnímám krásu jeho způsobu vyjadřování.

Naše povídání dospělo k esperantské literatuře a pak nastala pauza ... Seděli jsme v poklidném tichu, které umí ocenit jen přátelé. Kouřil jsem a pozoroval dým.

Náhle Ernest řekl: „Proč nenapsat román?“

„Já?“ odpověděl jsem zcela konsternován.

„Ano, ty!“ klidně na mne pohlédl.

Zasmál jsem se: „Copak jsem toho schopen? A ostatně o čem bych psal?“

„Poslechni,“ řekl „vím, že nejsi spisovatel a že máš i jazykové nedostatky, ale prožil jsi zajímavý a bohatý život, umíš poutavě vyprávět o svých zážitcích, proč nepopsat své příběhy tak jak se skutečně staly? Jsem si jistý, že by zaujaly. Ne! Neodmítej. Nu, nejsi stylista, ano, ale styl sám o sobě není vše. Radím ti, začni psát!“

Hleděl jsem na něho pochybovačně. Znal jsem ho však natolik, abych věděl, že nežertuje, že zcela upřímně naléhá...ale...jestli se mýlí...jestli mě nehodnotí příliš vysoko...?

„Možná,“ váhavě jsem odpověděl „vypravovat o mých jednotlivých příbězích je jedna věc, ale jak složit celý život do románu je velká otázka. Vždyť můj život jsou skoky z jednoho do druhého, můj život není normální, je to jedna epizoda za druhou a vůbec nevede k nějakému kulminačnímu bodu, jak požaduje román.“

„Ty mi nerozumíš,“ řekl klidně Ernest. „Není nutné se držet románových pravidel. Vyber si jen to, co pokládáš za zajímavé a seřaď to za sebou.“

„Rozumím,“ kývl jsem „Ale stávají se věci, které se s chutí vypravují, ale které vůbec nejsou vhodné jako materiál pro román. Na příklad o Lili...“

„O Lili?“ zeptal se Ernest.

„Ano, když jsem byl v cizí posteli a v rozpacích –,“

„Nebesa zadrž! Takové tvé vyprávěnky jsou nemožné! ... A jak to bylo?“

„Bylo ráno. Ta dívka, které patřila ta postel se časně ráno vykradla z místnosti a já čekal jen na vhodný okamžik, abych ji následoval. Náhle ale někdo vešel do místnosti. Zalezl jsem pod pokrývku. Slyšel jsem, jak ta osoba chodí po místnosti a něco dělá. Usoudil jsem, že je to domácí. Kroky se přiblížily k posteli. Co dělat? Ležel jsem bez hnutí. Hrůza! Ruce se mě dotkly, makaly po mně. Zpotil jsem se. Ruce mateřsky urovnaly pokrývku kolem těla ... a nic. Později se mi podařilo se vykrást. Domácí si myslila, že jsem ...!“

Ernest mrkal očima: „Hm, trochu pochybuji. Myslím abys šetřil donchuánskými avantýrami a v každém případě své dílo příliš nekořeň. Jak jsem řekl, prosej fakta podle svého soudu, materiálu máš dost. Byl jsi léta dalerem. Podej ten román z této stránky. Začni na začátku své obchodní kariéry.“

Dealerem jsem byl a nebyl. Slovo demonstrátor, dealer a slangově technický výraz grafter si žádají vysvětlení. Je v nich trochu rozdíl. Demonstrátor obvykle vystavuje zboží, které dobře zná technicky nebo jinak. Jinými slovy je to specialista ve svém oboru, řádný reprezentant firmy a více méně odborně vysvětluje. Často je poslán na místa, kde vystavuje a po akci se vrací na své místo ve firmě. Jeho výdělek se mnoho nemění, ale často mu firma poskytne nějakou malou částku za objednávky, které zprostředkoval. Grafter ale obvykle střídá firmy i zboží. Znalosti o artiklech a řádných prodejních metodách jsou pro něho vedlejší. Většinou je to někdo mezi šarlatánem a prodavačem, který m u s í prodat a zajímá ho proto co nejrychlejší prodej. Užívá všechny prostředky včetně střelby, aby si vynutil koupi. Je to člověk bez skrupulí, který by rád hodně vydělal, ale má příliš velká vydání. Dnes vystupuje jako odborník u myčky nádobí a zítra jako nějaký specialista má přednášku o zdraví a nemoci, při které prodává léky. Je spíše trhovec. Pracuje kdekoliv, na rohu ulice, na bazaru, po domech, ve velkém obchodním domě. Jeho život je veselý, bez zábran, od přírody je optimista. Myslím, že dealer je vhodné slovo pro výraz grafter.

Dealer je odborník bez odbornosti. Jeho řemeslo je znát něco málo o mnoha věcech. Dej mu trochu obyčejné hlíny do obálky a hned se tato hlína stane něčím cenným, plodonosným. Bez zaváhání, jako hypnotizér bude přednášet o zázračných kvalitách té hlíny pro růst rostlin, bohaté plody, úžasné květy... Jeho neznalost zemědělství v žádném případě nebrzdí jeho jazyk. Je schopen nejen mluvit, ale ví jak mluvit, protože je dobrý psycholog. Umí posoudit a polechtat své posluchače. Možná si myslíte, že přeháním, když uvádím hlínu jako příklad, ale to se opravdu děje.

2. Rukavice je hozena

Byl jsem kuchařem v Edinburgu. Obchodní trhy jsem neznal, ani jsem tam nikdy nebyl. Kuchařinu jsem měl rád. Pilně jsem pracoval ve velkém hotelu a bavilo mě to. Ale jednoho dne...mě napadlo, zda jsem správně hodnocen a ta myšlenka mě velmi zneklidnila. Ve srovnání s jinými jsem byl hodnocen dobře, ale pracoval jsem ve dne v noci, sedm dní v týdnu. Spočítal jsem si to podle hodin a zjistil jsem, že můj plat je nízký. Neměl jsem ani stabilní pracovní dobu! No ano, často vedoucí kuchař přišel právě když jsem se chystal odejít a autoritativně řekl: „Hej, dnes večer bude ples (nebo slavnost a tak), musíš tady zůstat až do rána!“

Podle dohody jsem měl mít volno mezi třetí a pátou, ale ty hodiny nikdy nebyly jisté, vždycky se něco vyskytlo a já musel pracovat. Stejně to bylo i s týdenním volnem v délce jednoho půldne. Začalo mi to vadit, hatily se mé

schůzky a úmysly. Došel jsem k názoru, že tento veliký hotel nemusí být celým mým světem. Bydlil jsem tam, z postele jsem šel přímo do práce a z práce na postel. Sluníčko jsem viděl jen málokdy, protože při mé dvouhodinové pauze jsem byl tak unavený, že jsem si raději šel lehnout do postele. Copak jsem se narodil, abych zemřel v takovémhle vězení? Copak to není vězení, i když tady nejsou mříže? Copak mým osudem je jen se potit a potit pod elektrickým světlem?

Rozhodl jsem se bez váhání: odejdu hned ... ihned ... a není důležité kam ... pryč odtud! Jiné řemeslo sice neumím, ale to nevadí. Ten společenský výkvět nahoře v luxusních jídelnách se může cpát bez mé pomoci. Ať mám třeba hlad ... pryč, pryč na čerstvý vzduch! A hrnce ať jdou ke všem čertům! A bez dalšího přemýšlení jsem opustil hotel.

Věděl jsem, že nebude lehké najít práci. Byl rok 1928 a nezaměstnaných přibývalo. Mne to ale neznepokojovalo. Hnala mě myšlenka – prchnout z horkého vězení u plotny.

Hledal jsem si laciný byt. Neměl jsem moc peněz, často jsem totiž vypomáhal jiným. Celý den jsem v novinách hledal v inzerátech vhodné zaměstnání.

Jeden přilákal mou pozornost. Na jeho text si již přesně nevzpomínám. Nabízel velkou příležitost získat 10 liber týdně s tím, že zvláštní zkušenosti nejsou nutné. Zdálo se mi to poněkud divné, nesdělovali tam o jaký druh práce se jedná. Rozhodl jsem se dojít na uvedenou adresu. V inzerátu nebyla ani uvedena firma, jen číslo domu, kde měla být kancelář. Našel jsem dům a šel jsem po schodech nahoru. Na schodech jsem potkal asi dvacetiletého muže. Měl pěknou modrou uniformu, ale na kolenou a loktech byla ošoupaná a jeho tvář se dožadovala holiče. Vesele se na mne usmál a bez rozpaků mě oslovil: „Jdete do čísla 52?“

„Ano,“ odpověděl jsem.

„Nechod'te tam. Já už jsem tu práci zkusil. Neplatí se mzda, jen procenta z prodeje. Oni vědí, že jejich zboží není snadné prodat.“

„O jaké zboží se jedná?“ zeptal jsem se.

„O elektrické vysavače.“

„Ale když se prodají, vydělá se, ne?“ chtěl jsem vědět.

„Ano, pokud ano ...“ můj nový známý vrtěl hlavou a se soucitným výrazem dodal: „Kdyby firma věřila na prodejnost, jistě by nějakou mzdu vyplatila, ostatně uznejte, proč neuvádí jméno firmy na reklamě? Jednoduše proto, že už mnoho lidí tu práci zkusilo a už se o tom ví. Firma láká lidi na sliby vysokých zisků. V kanceláři vás bude muž v bílé košili s kravatou přesvědčovat, jaká úžasná možnost získat peníze vás čeká. Ten umí mluvit a přesvědčovat, ale ne tolik, aby sám šel prodávat to mizerné zboží. Před tím, než se dostal na svou pozici, možná svého času prodával, ale to lidé nebyli tak bez peněz jako nyní a nebyli znechuceni těmi katastrofickými předpověďmi v novinách.“

Ačkoliv mi nic veselého neřikal, ve tváři měl optimistický výraz a byl mi sympatický na první pohled. Napadlo mě, abych ho pozval na šálek čaje. Probudil ve mně zvědavost a měl jsem chuť si s ním povídat. Můj zájem o firmu v čísle 52 se vytratil. Můj nový známý ochotně přijal mé pozvání a posadili jsme se do nejbližší kavárny. Nabídl jsem cigarety a objednal čaj s koláčem a vybídl jsem ho, aby mi vypravoval jak to ve firmě chodí.

„Zdá se mi, že ještě trochu věříte, že je tam nějaké eldorádo, které jste teď kvůli mně ztratil. Poslechněte, kdyby ta práce nabízela nějaký zisk, vzal bych ji. Líný nejsem. Jsem skoro bez peněz a potřebuji vydělat. Ta firma prodává vysavače a nemohla by trvale obchodovat ... vysvětlím vám to – nezaměstnaný přijde do kanceláře, možná již několik měsíců nepracoval, reprezentant firmy mu namaluje skvělý výhled do budoucnosti, žadatel o práci není naivní, předpokládá, že získá alespoň na slušné živobytí. Ale to není tak jednoduché, ne, ne, je nutné osvědčení k získání místa. To způsobí obavu o ztrátu příležitosti být zaměstnán a pochyby jdou stranou, zájemce se snaží, aby mu příležitost neproklouzla mezi prsty. Konečně je přijat. Opouští kancelář lehkým krokem a nese svou záchranu – vysavač. Pospíchá domů a vypráví doma o svém úspěchu. Všichni se radují, že má práci. Jeho rodiče, příbuzní a známí přátelé mu pomáhají tím, že kupují. Výsledek je, že prodá jeden, dva, tři kusy první týden. Dostane svá procenta a je nadšen. A pak? Plouží se od dveří ke dveřím, jeho vysavač se stává jeho bolestným křížem, který vleče na dlouhé trati. Dveře jsou zavřeny, jeho tvář začíná být známá. To trvá několik týdnů, až tělesně i duševně vyčerpán musí rezignovat. S těžkým srdcem si musí přiznat, že se mu podařilo prodat zboží pochybné kvality jen svým nejbližším. Ne, děkuji, já něco seženu bez toho, abych obtěžoval své nejbližší. Taková firma shání zaměstnance trvale. Když se prodává, firma má zisk a když prodej stojí, firma neztratí ani cent. S chudáky, kteří překročili jejich práh, soucit nemají.“

Můj známý vypadal seriózně když mi tohle vyprávěl, ale náhle se jeho obličej rozzářil a rozesmál se srdečným smíchem: „Vzpomněl jsem si na svého přítele,“ vysvětlil: „Ten přechytračil ty chytráky. Zamanévroval. Nejdříve si opatřil vizitky – *Čištění vysavačem za 2 šilinky a 6 pencí za hodinu*. Naházel je do schránek v celé čtvrti. Pak šel do kanceláře a nechal se zaměstnat. Ani nezkoušel vysavače prodávat, ale na objednávky čistil koberce a čalouněný nábytek a založil si tak vlastní podnik. Koncem týdne vždy zašel do firemní kanceláře a vysvětlil, že se mu dosud nepodařilo nic prodat, ale že má tam a tam naději na obchod. Ta komedie trvala týdny a týdny. Firma nic nenamítala a čekala na eventuální zisk. Nakonec firma ale přece jen pojala podezření, nebo ztratila trpělivost, nevím, ale mého přítele propustili.“

Pak už jsme se bavili jen tak o všeobecnostech a rozešli jsme se.