

**KRUTĚ
PŘÍMOČARÉ
MYSLENÍ**

A JAK
ZMĚNĚ
SVĚT

KRUTÉ

PŘÍMOČARÉ

MYŠLENÍ

**A JAK
ZMĚNILO
SVĚT**

© M&C Saatchi 2011

First published in 2010 by Ebury Press, an imprint of Ebury Publishing. A Random House Group Company

Translation © Pavel Bakič 2012

ISBN 978-80-87497-53-1

ISBN 978-80-7473-024-5 (PDF)

Tato kniha oslavuje chvíle, kdy krutě přímočaré myšlení
změnilo svět a prokázalo, že nic není nemožné.

Pár slov o přímočarosti

Pokud chcete svou práci dosáhnout nemožného, neobejdete se bez krutě přímočarého myšlení.

Neobejdete se bez zaníceného odporu k tlachání, neurčitosti, klišé a blábolení, bez palčivé žádostivosti proniknout k jádru věci.

Vaše mysl se promění v mlátičku, která oddělí pomyslné zrno od plev.

Winston Churchill v přímočarost neochvějně věřil. Rád citoval úvod jednoho dopisu, který svému příteli napsal Blaise Pascal:

Na krátké psaní mi nezbyl čas, tak místo toho posílám dlouhé.

Věděl, že dospět k přímočarosti není jen tak. Chápal, že se při tom neobejde bez toho, co Bertrand Russell nazval

bolestnou nezbytností myslet.

Přímocarost nespočívá jen v ukázněnosti, představuje i zkoušku. Nutí k preciznosti, zbytek bez milosti ničí. Pokud jsou vytyčené cíle chabé, uspiší naše selhání, a pokud naopak za něco stojí, dodá nám sílu a prozíravost.

Když prezident Roosevelt potřeboval zavile izolacionistickou Ameriku přesvědčit, aby v nejtěžších chvílích pomohla Británii, vymyslel za tím účelem přímočaré heslo a prosadil takzvaný

zákon o půjčce a pronájmu.

Celou myšlenku shrnul prostými slovy:

Představte si, že u našich sousedů začne hořet a že mi doma leží zahradní hadice. Když sousedovi dovolím, aby ji připojil na svůj hydrant, možná mu tím ten požár pomůžu uhasit. Přece ho nebudu obtěžovat nějakým: „Sousedě, mě ta hadice přišla na patnáct do-

larů, tak mi je pěkně vysolte.“ O žádných patnáct dolarů nestojím, stačí, aby mi tu hadici po požáru vrátil.

Takhle na to šel. S přímočarým podobenstvím o požáru a hadici. Zbytek je historie.

Nejpůsobivější bojová hesla jsou prostá a přímočará:

Tvoje země tě potřebuje!

Žádné zdanění bez zastoupení!

Rovné volební právo všem!

Není nic složitějšího na sloganu

Liberté, Égalité, Fraternité

Nikdo nemusel přispěchat s vysvětlením, co John F. Kennedy myslel slovy:

Nová generace Američanů převzala pochodeň.

Totéž platí pro nápis na soše Svobody:

Předejte mi své chudé a své vyčerpané, schoulený zástup lačný svobody.

Nikdo už nepotřeboval nic vysvětlovat, jakmile uslyšel:

Čiň ostatním, jak chceš, aby oni činili tobě,

ani když Martin Luther King prohlásil:

Mám sen.

Přímocarost vítězí ve všech oblastech života. Obnáší jediná možná slova v jediném možném pořadí.

Přímocarost v poezii. John Keats seděl v kavárně s přítelem jménem Stephens a psal. Utrousil:

Co krásné je, v tom věčnou radost zřídí. Co ty na to, Stephensi?

Stephens nehnul brvou. Keats se znovu zabral do psaní. Po půl hodině pronesl:

Co krásné je, v tom provždy radost žije.

Tohle přetrvá věky, nadchl se přítel. A měl pravdu.

Přímočarost ve výtvarném umění. Delacroix vysvětloval:

Pokud nemáte dost zručnosti, abyste muže padajícího z okna stihli ztvárnit dřív, než z páteho patra dopadne až na zem, nikdy po sobě nezanecháte velkolepé dílo.

Přímočarost v beletrii. Lze se snad divit Kafkově nesmrtelnosti, pokud si připomeneme první větu *Procesu*?

Někdo musel Josefa K. pomluvit, neboť byl, ač neprovedl nic zlého, jednoho rána zatčen.

Přímočarost v dramatu. Mohl Shakespeare vůbec snít o tom, že se Hamlet stane nejinscenovanější hrou všech dob a že po čtyřech stovkách let nebude chvíle, kdy by ho zrovna někde nehráli? A to všechno díky tomu, jak autor v šesti slovech zachytil celé lidské dilema:

Být nebo nebýt – to je otázka.

Přímočarost v politice. V době, kdy se nad Británií stahovala nejtemnější mračna, se Winstonu Churchillovi dostal na stůl plán na založení Místních sil dobrovolnické obrany, které by jako poslední čelily případné německé invazi. MSDO. Myšlenka se mu zalíbila, souhlasil s ní, název mu ale nehrál. Změnil jej na jednoslovné:

Domobrana

A bylo po jeho.

Roku 1918 vyhrál poválečné volby Lloyd George s trojslovným sloganem:

Země hodná hrdinů

Roku 1945 porazil Clement Atlee válečného hrdinu Winstona Churchilla šesti slovy:

Dobyli jsme vítězství. Teď dobudeme mír.

Konzervativcům pomohlo roku 1979 k výhře ve volbách pět slov:

Labouristům jdou ruce od práce

Povídá se, že snaha o jednoduchost příjemce uráží nebo z něj dělá hlupáka. Opak je pravdou, dává najevo úctu k posluchači. Času se věčně nedostává, a stručnost proto patří k dobrým mravům.

Jelikož si nyní kladete otázku, co s tím vším má co dělat nouze o čas: Slova jsou peníze.

Prímočarost v podnikání. Na chodníku v Central Parku denně vysedával slepec. Před sebou měl položený klobouk a žebrel. Na jeho cedulce stálo:

Nevidomý

Kolemjdoucí ho přehlíželi. Jednoho dne si jeho neutěšené situace povšiml člověk, který dělal do reklamy. Nápis upravil a peníze se do klobouku jenom sypaly. Jak toho dosáhl?

Přepsal cedulku tak, že na ní stálo:

Je jaro a já jsem nevidomý

V začátcích firmy Procter and Gamble nenabízeli William Procter a James Gamble nic než jediný zanedbatelný výrobek, „slonovinové mýdlo“. Pak ale přidali slogan:

Ryzí na 99⁴⁴/100 %

Tak se zrodila legenda P&G.

Prímočarost nade vše. Vezměte si tři ikonická písemná díla západní civilizace. Vážně, víc jich není. A doopravdy změnila svět. Jejich účelem bylo vyvolat revoluci, ale ve skutečnosti nezapůsobila jako nic menšího než zjevení. Stačí do nich jen nahlédnout a inspirace se dostaví sama. Každé z těch děl vás hluboce zasáhne. Kdo je dokáže znovu

přečíst, jako by to bylo poprvé, pochopí sílu přímočarosti. Abyste jim porozuměli, nepotřebujete doktorát z Harvardu.

Už jenom jejich úvodní a závěrečná slova řeknou všechno. Ta díla samozřejmě jsou:

Ježíšovo kázání na hoře

Deklarace nezávislosti Spojených států amerických, jak ji sepsali otcové zakladatelé

Komunistický manifest od Karla Marxe a Friedricha Engelse.

První z textů dal vzniknout možná největšímu náboženství všech dob:

Úvod: Vida pak Ježíš zástupy..., otevřev ústa svá, učil je, řka...

Závěr: Stalo se pak..., že se převelmi divili zástupové učení jeho.

Druhý stál za vznikem supervelmoci:

Úvod: Pokládáme za samozřejmé pravdy...

Závěr: ...navzájem si dáváme v ochranu své životy, svůj majetek a posvátnou nám čest.

A třetí podle slov Isaiaha Berlina rozproudil největší organizované sociální hnutí všech dob, před kterým bledne i vítězství křesťanů nad pohanstvím.

Úvod: Dějiny všech dosavadních společností jsou dějinami třídních bojů...

Závěr: Proletáři všech zemí, spojte se! Nemáte co ztratit, leda své okovy.

Něco tak přímočarého zapůsobí na každého člověka kdekoli na světě. Souzní to s myšlenkami nás všech. Nikdo neodolá.

Krutě přímočaré myšlení oněm třem dílům umožnilo, aby změnila svět.

Krutě přímočaré myšlení vede k tomu, že nic není nemožné.

Šťastný konec. Takový přístup má jeden nečekaný vedlejší účinek: Lidé díky němu nalézají štěstí. Umožňuje lidské mysli, aby ze sebe vydala to nejlepší a dosáhla nevidaných výkonů.

Dokážete si díky němu udržet romantickou víru, že se vám jedním krutě přímočarým činem podaří změnit svět. Opravňuje vás odmítnout status quo. Budí odhodlané přesvědčení, že sami nebo skoro bez pomoci dokážete uskutečnit něco, co působí navýsost nepravděpodobně.

I ti nejmírnější se pak dokážou životu postavit s nadějí, že překonají všechny překážky.

Ti, kterým taková naděje chybí, propadají zoufalství. Zůstávají pouhými obchodníky: Chybí jim víra, jsou to jen věšáky na oblek.

Muži a ženy jako vy oproti tomu nacházejí štěstí v tom, když mohou jednu podobu života přetvořit v jinou. Uvědomujete si, že můžete jednou provždy radikálně změnit postoje a hodnoty nezanedbatelného množství lidí.

Vaše síla bude spočívat v tom, co John F. Kennedy označil za

ovládnutí lidských myšlenek zevnitř

Především těch vlastních...

Maurice Saatchi
září 2011

První pracovní verze proslovu, který Maurice Saatchi pronesl 9. října 2010 na večírku Saatchistory, konaném ke čtyřicátému výročí agentury

I Couldn't make it up
 Year I - 11 people in a room
 Year 10 - biggest in Britain
 Year 20 - " " " " world
 Year 25 - Bang. Rev. of
 Fortune. Split. Separation
 Recession. 1700 5'5 in 30 countries
 15 years later combativity
 Any publisher would turn it
 down as completely unworkable
 but I'm not a publisher. Making it work
 isn't my intention...

Impact
 global
 contradictions
 coordination

Good has big
 better has
 good
 but can both
 size & bureaucracy
 dull

middle
 breakfast
 accompany
 brown bag
 off.
 Mike went trying
 to buy MB, but
 failed. ^{buy it}
 deal after century

Art
 Get around.
 Bookings. Book covers. Social
 causes. Photos. Journals. Single
 side of birds. ^{1000 of America}
 From central market of Britain.
~~at least from the books.~~
 Teaching
 making it happen
 Jack & Uncle...

Do you have any
 experience of
 of things about
 advertisement in about
 cross ~~country~~ ^{country}
 had any ^{of} ^{of} ^{of}
 social, unique position
 You have all
 the necessary
 excellent brand
 advertising
 people
 driven

I Couldn't make it up
 Year I 11 people in a room
 Year 10 biggest ad agency in Br
 Year 20 " " " " world
 Year 25 Bang. Rev. of
 Fortune. Split. Separation
 Recession. 1700 5'5 in 30 countries
 15 years later combativity

Impact
 global
 contradictions
 coordination
 Jack Fiber
 Press Conf major
 Fortune
 50 years
 Fortune

Use competence
 that's a chance to
 say thank you ^{to} ^{to} ^{to}
 both best people
 new market
 people

