

Cezaro Rossetti

No fakt, paní, věřte mi !

Vydalo Edistudio, cp 213, Pisa, Itálie 1990 **Kredu min, sinjorino!**

Cezaro Rossetti 1950

ISBN 88-7036-040-7

Překlad 1999 Drahotová Jindřiška

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 stylist, 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 pokrývkou. 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 pokrývkou 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 daelerem. 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 posílán 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 pause 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 neříkal, 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.

3. Z nebe med nekape

Čas plynul. Bez úspěchu jsem hledal práci. Peníze už se vyčerpaly. Pomýšlel jsem na to, že bych požádal o podporu v nezaměstnanosti, ale pak jsem tu myšlenku zavrhl. Byl jsem příliš hrdý na to, abych přijímal almužnu, ale také jsem se bál, že by ta ubohá suma mohla zbrzdit mou snahu hledat dál práci. Nechtěl jsem skončit jako ostatní

nezaměstnaní, kteří zcela ztratili naději a protloukali se od týdne k týdnu a postávali na ulicích.

Odpověděl jsem na mnoho nabídek, ale zcela bez odezvy. Když už jsem nevěděl kam se obrátit, dostal jsem odpověď od vydavatelské firmy s dosti známým jménem. Sdělovali mi, kromě jiného, že hledají optimistu a já jsem se za optimistu považoval. Náplní práce bylo prodávat „encyklopedie“. Tato „encyklopedie“ měla obvyklé abecední zpracování. Byly to ilustrované svazky o armádě a vojenských lodích ve statistikách. Celé dílo bylo pěťsvazkové a cena byla velmi vysoká – 7 liber.

Můj budoucí zaměstnavatel mi vykládal kolik ten a ten prodejce vydělal na prodeji, ale k takovým řečem jsem již byl skeptický. Ta encyklopedie se mi vůbec nelíbila a hlavně mě nezajímala, ale potřeba něco si vydělat byla naléhavá. Rozhodl jsem se to zkusit. Firma mi půjčila brožuru s výňatky ze svazků na ukázkou zákazníkům. Přemýšlel jsem, kde bych asi měl úspěch něco prodat. Myslel jsem si, že jistě musí být osoby, které by si přály mít takové knihy. Usměvavý člověk, který reprezentoval firmu se se mnou rozloučil srdečným stiskem ruky.

Šel jsem se svou brožurou přímo do městské knihovny. Tam jsem prošel registr adres vypůjčovatelů a vypsals jsem si členy městského magistrátu. Ti přece musí být horlivými patrioty, ujišťoval jsem se. Z knihovny jsem šel přímo do domu starosty, ale marně, ani se mi nepodařilo s ním mluvit. Pak jsem navštívil po řadě další adresy. Snažil jsem se, ale ani jsem se členy představenstva nemluvil, dokonce jsem byl někde i násilím vyhnán od prahu. Jeden muž mě začal ohrožovat, když jsem mu nabízel, aby se podíval jaký poklad jsem mu přinesl. Vytrvale jsem se snažil celý týden. Chodil jsem od adresy k adrese, od domu k domu. Zdálo se, že se nikdo nezajímá o váhu vojenských lodí, ani o délku, kterou by měla britská armáda, kdyby si všichni její vojáci lehli v řadě na zem „nohy k hlavě“.

Během toho týdne jsem dokonce mluvil s mnoha patrioty v klubu konservatistů, v liberálním klubu a vůbec všude. Musím však konstatovat, že síla patriotismu, která zcela zachvacuje srdce, je zcela bezmocná proniknout do kapsy.

Na konci týdne jsem zůstal zcela bez peněz a musel jsem jet v tramvaji načerno. Dělal jsem to tak, že když průvodčí byl v tramvaji nahoře, sešel jsem dolů. Jestliže byl dole, šel jsem do horní etáže. To jsem dělal tak dlouho, až mě dostihl. Žádal jsem po něm lístek do místa, odkud tramvaj vyjela. Průvodčí mi vysvětloval, že podle čísla je tramvaj správná, ale že jedu opačným směrem. Já se omluvil a na další zastávce jsem vystoupil. V další tramvaji jsem prováděl to samé. Tak jsem dojel domů bez placení.

Přesně týden po mém nástupu ve firmě jsem se vrátil do nakladatelství. Vysvětlil jsem jak jsem pracoval a litoval jsem, že přes všechnu námahu jsem neprodal ani jeden komplet. Zeptal jsem se, zda by mi firma udělala ústupek a poskytla alespoň několik šilinků na kompensaci mého cestovného. Ale ten neuvěřitelně přívětivý člověk se změnil v mramor a nezaplátil mi ani penci. Neudržel jsem se a doporučil mu, aby v dalším inzerátu hledal kouzelníka, místo optimisty.

Pomaloučku jsem šel pěšky domů. Skoro jsem nevnímal. Šel jsem automaticky a přemýšlel horem dolem. Snad jsem se nezmyšlel, když jsem opustil tuhle práci? Ne, naopak, cítil jsem jen lehkost. Moje svoboda měla pro mne větší cenu, než cokoli

jiného. Před mýma očima vyvstal obraz kuchyně plné par a lidí s voskovými obličejemi mezi různými druhy jídel, ale bez chutí k nim. Ne! Přesto, že jsem byl bez peněz, cítil jsem se bezstarostně.

Pak jsem se zamyslel: kde získám nějaké peníze? Viděl jsem obchody plné lahůdek, luxusní automobily, pány a paní jak rozdávají mechanicky spropitné, které by mi stačilo na jídlo na pár dní. Přiblížil jsem se k chudší čtvrti, kde jsem bydlel. Náhle mě napadlo něco, co mě přimělo se zastavit. Hlupáku! Blbče! Proč tě to nenapadlo dřív! Stál jsem před emblémem tří mosazných koulí – před zastavárnou.

Zrychlil jsem krok. Vešel do bytu a za chvíli jsem vyšel s balíkem a rozhlížel se, jako bych provedl něco nekalého. V balíku byl oblek, převlečnick a pár bot. Přiblížil jsem se k zastavárně rychlými kroky, téměř, jako bych ji chtěl minout, ale když jsem k ní došel, otočil jsem se rychle a vešel do dveří. Udělal jsem to s obavou, aby mě náhodou někdo neviděl, třebaže mě skoro nikdo v tomto velkoměstě neznal.

Vyběhl jsem schody, vstoupil jsem a přitočil jsem se k pultu tak, aby můj obličej nebyl zřetelný ostatním klientům. Zastavárník rozbalil můj balík a s nechutí si prohlížel mé šaty, jako by byly z nějakého méněcenného materiálu a pak vyštěkl: „Osmnáct šilinků!“

Čekal jsem o hodně víc, ale zahanbeně jsem přikývl. Vrátil jsem se domů. Sedl jsem si ke kamnům. Podle tvrzení paní domácí tam plál oheň, ale mně bylo zima. Chtít na paní domácí, aby přitopila by mi nepomohlo. Jednou jsem poznamenal, že počasí je sychravé a sedl si ke stolu v kabátě, abych svou poznámku zdůraznil. Domácí ale klidně řekla, že jí je teplo a že to je asi od jejího vysokého krevního tlaku...

Seděl jsem s rukama v dlaních a přemýšlel, jak získat práci. Jak to udělat? Odpovídat na inzeráty se mi už zdálo bezpředmětné. Psal jsem dosti dobré dopisy, ale odpovědi jsem nedostával. Zmiňoval jsem se o osvědčeních, která jsme měl, ale zdálo se, že je to zcela neúčinné. Během přemýšlení mě napadla myšlenka. Jestliže má osvědčení nejsou dostatečná, napíši si doporučení sám. Skvělá myšlenka! Nejsou potřeba originály, pošlu „kopie“ originálních doporučení, která nemám ... která vůbec neexistují. Jestliže potenciální zaměstnavatelé budou pátrat, zjistí, že adresy jsou fiktivní, jestliže ne, možná získám práci. Začal jsem psát.

Čím déle jsem psal, tím jsem získával větší elán. Nestyděl jsem se vynášet mé zkušenosti, mé kvality a když jsem po sobě četl své výtvary, rostla ve mně sebedůvěra. Podle těch „kopií“ jsem byl zázračný člověk. Kdo by mohl nevyužít mých vysoce hodnotných služeb? I následující den jsem napsal mnoho kopií „osvědčení“ a poslal jsem je na inzeráty.

Přišly tři odpovědi. Jedna nabízela podomní prodej nějakého druhu kartáče, jehož štětiny jsou připevněné pletenými dráty. Druhá nabízela místo závozníka u známé cukrářské firmy a třetí potřebovala předvádět a prodávat nějaký typ speciálního hrnce na vaření. Kartáčnická firma byla dosti známá a šel jsem tam proto nejdřív.

Mluvil jsem s úředníkem firmy. Plat byl jen na krátkou dobu, věděl jsem ale, že kartáče jsou prodejné a že bych mohl něco málo vydělat. Úředník mluvil o práci a poradil mi, abych přišel večer na školení o metodách prodeje.

Druhá návštěva byla v cukrářství. Tam mi vysvětlili, že týdně platí 4 libry a malé procento. Zodpověděl jsem řadu otázek a sdělili mi, že mám naději na místo, ale firma mi dá definitivní odpověď až druhý den.

Nakonec jsem se dostal k dánským dovozcům piva, kteří měli jako vedlejší artikl několik podivně vypadajících kuchyňských hrnců. Ty byly dovezeny z Ameriky a zdálo se, že nikdo o nich nic neví. K dispozici bylo jen několik informačních letáků. Ačkoliv se jednalo o krátkodobou platbu, hrnce ve mně vzbudily zájem. Nazývaly se: „*Vaření bez vody*“ a sloužily hlavně k přípravě zeleniny. Hrnce byly ve čtyřech velikostech a prostřední velikost byla trochu víc než jednu stopu vysoká a trochu méně široká. Hrnce byly hliníkové a měly speciální dvojité dno proti připalování jídla. Daly se hermeticky uzavřít sponkami. Obsahovaly ještě misky, které rozdělovaly prostor a sloužily pro různé druhy potravin. V jednom hrnci bylo možno vařit kompletní jídlo – maso, zeleninu, příkrm i dezert. Výhodou byla úspora plynu, vaření bez dalších zásahů, uchování nutričních hodnot potravin atd.

Tento artikl byl zcela nový a měl jsem velkou chuť s ním začít. Ale prodávat ho jednotlivě? Viděl jsem to jako problém. Jestliže bych vařil na ukázkou, byla by to asi přílišná ztráta času. Rozhodl jsem se o tom nepřemýšlet, stejně jsem ještě nevěděl, kterou práci si vyberu. Chtěl jsem se řádně rozmyslet.

Večer jsem šel na školení do kartáčnické firmy. Třída byla v dosti velké kanceláři. Prodavači firmy a několik zájemců tam již sedělo. Na stěně visela nástěnka s diagramem. Posadil jsem se stranou. Nikdo mě nepřivítal.

V místnosti vládl hovor. Téměř všichni mluvili najednou a hlasitě. Většina prodavačů bylo mladých, jen několik jich bylo středního věku a ti nevypadali tak nadšeně a nebyli tolik hovorní. Vypadalo to, že se všichni navzájem znají, protože se oslovovali křestními jmény a přezdívkami. V tom hluku bylo slyšet jen jednotlivé hlasité věty a jejich útržky.

„Hej, Terry, kolik jsi dnes prodal, ty prokletý lháři?“

„Prodal jsem tolik, že jsem ...“

„Zavři držku, nevěřil bych, kdybys sliboval svým rodičům ...“ A naříkavý hlas: „... ta prokletá čtvrt', jak můžu něco vydělat, když každá druhá ženská mě táhne do ložnice? Dneska ...“

„Jo,jo, opravdu!“ vypískl muž, téměř trpaslík „Znáte uhlíře? Včera večer šel ulicí a držel se svého koně, aby nepadl ... No, fakt, úplně vyčerpaný a vykřikoval zesláblým hlasem: Uhlí za peníze! Uhlí za peníze!“

Všichni se smáli. Ozval se jiný hlas: „No, vy byste nemohli prodat eunuchovi ani vejce.“

„...je jen potřeba vědět, jak to dělat se ženskejma.“ vytahoval se tam jeden s tváří filmového herce.

„Bud' opatřej Almaro, nebo strávíš noc ve skříni, až se vrátí manžel...“

„...a ten bastard mě uhodil a řval: Nechci kupovat všivý kartáče od každýho hadráře, kerej mi leze ke dveřím ... Ježíši, kdyby bylo tma, hned bych mu vyškub jeho dvě ...“

„Pst! Jde šéf!“ upozornil hlas.

Náhle bylo ticho. Přišel učitel. Muž střední postavy s černými vlasy, seriózního vzezření. Když začal mluvit, jeho obličej se celý rozzářil nadšením a jeho oči se rozšířily. Jeho způsob vyjadřování, používání rukou a ramen bylo spíše klasicky latinské, než typicky anglické. Začal plyně mluvit a mluvil bez přestávky.

„Dobře,“ začal „velmi dobře, jste tady skoro všichni, to se mi líbí, to mám rád: pravidelně přicházet a zajímat se. Pamatujte si, že jste součástí velké organizace, která pomáhá lidstvu, ulehčuje práci, pomáhá udržovat dům. Vy musíte být na to pyšní, každý z vás musí být skutečně pyšný na svůj úkol, který plníte. Nezapomínejte na to, myslíte na to, přemýšlejte o tom. Nemyslete na kartáče, obyčejné kartáče, ale na *zázraky ve formě kartáče!* Pouze takové mohou čistit zázračně, v každém koutě, v každém rohu, bez poškození nábytku, zázračné kartáče, které vydrží věčně. Nevšímejte si grafu, křivka prodeje se zvedá, ano, ale ne dost. Musí jít nahoru příkřeji! Každý uklízí, drhne, každý používá kartáč na sto činností a každý se namáhá jen s obyčejným kartáčem. Neztrácejte odvalu, když lidé zůstávají konservativní a nechtějí odložit archaické kartáče, boj proti zastaralému byl vždy hořkou zkušeností každého pionýra, kam až historie sahá. Ale po koupi pouhého jednoho „zázračného kartáče“ vás pozvou a budou vám děkovat. Když jim budete kartáč nabízet, držte se cíle, velkolepého cíle – pomoc ženám! Není důležité, že už kartáče mají, hlavní je, že nemají „zázračný kartáč“! Cožpak byly odmítnuty pračky, protože každý měl vanu? Odmítá se elektrické světlo protože se vyrábí svíčky? Ne, milí posluchači, žáci...ano, říkám vám žáci...jsem sám také žák, i já se stále učím. Učte se a prosívejte! Žena vám sama řekne, že „zázračný kartáč“ se hodí také na to a ono, poučte se, stane se to vaším argumentem pro další klienty!“

Zastavil se zcela bez dechu, aby počkal až posluchači nasají jeho šovinistické věty a pokračoval vážným hlasem: „Ještě jsme nedosáhli úrovně prodeje glasgowské filiálky a vy musíte, každý z nás musí dosáhnout vrcholu. V Edinburgu jsou tisíce domů a v každém domě musí zakotvit šest z našich kartáčů mi-ni-mál-ně! Střízlivý požadavek: z našeho bohatého sortimentu všech rozměrů a forem – všude prodat šest – a budu spokojen! Nu, pane Mackay, váš prodej je tento týden nejlepší. Gratuluji vám, ale přeče jen trochu víc, víc!“

Studoval papírek: „Ha, pane Cohen, vy jste byl nejlepší za poslední tři týdny, ale co se to stalo tento týden? He? Ne, nepředstírejte, špatný prodejce má vždycky nějaké výmluvy, ale příčina je vždy v něm samotném. Vcelku dobře, ale ne dosti a to říkám vám všem. Více píce přinese lepší výsledek ... Vy to nechápete? V Americe Indiáni vždycky věšeli maso do určité výšky na stromy ... zapomněl jsem tu přesnou výšku, ale to nevadí. Když se pak Indiánů ptali, proč maso věší právě do takové výšky, odpověděli, že mouchy létají jen jednu stopu pod tuto výšku. Tedy nebuďte jako mouchy a víc se namáhejte a získáte prémie!“

„Račte pane Williamsi a postavte se vedle mne a také vy pane Scotte. Prosím, předved'te jak se prodává. Pan W bude prodejce a pan S žena ve dveřích, která pana W všemi možnými způsoby odmítá. Pane W zazvoňte na zvonek!“

„Ale tady zvonek není,“ dovolil si říci W.

„Není důležité!“ vyjel učitel „Zabušte na dveře, které NEJSOU před vámi!...No, Scott, otevřete dveře!“

W: „Dobré ráno!“

S: „No, dnes není moc dobré!“

W: „Ale to se mýlíte“

Učitel: „Ne, ne, ne! Neříkejte klientům, že se mýlí. Klient má vždycky pravdu! ... Pokračujte!“

W: „Jistě máte pravdu, ale ještě nevíte že může být šťastné. Nesu vám něco speciálního na ukázkou,“ a W otevřel imaginární kufřík s kartáči „podívejte se, nejzáračnější kartáče!“

S: „Nepotřebuji kartáče!“

W: „Ale věřte paní, milostivá paní, to nejsou obvyklé kartáče, tyto mají speciálně uzpůsobené formy na různá použití.“

S: „Na každé použití? Opravdu?“

W: „Ano, na čištění pián, na zoubky, na ...“

S: „A na vymetání prodejců kartáčů ze schodů?“

Ozval se všeobecný smích. W poklesla čelist. Učitel zakřičel: „Směj se W, směj se a chval ženu za její vtip a pak se vrať k záračným kartáčům. Nikdy ...“, a učitel se obrátil k posluchačům „nikdy nepřestaňte mluvit. Nemůžete nikoho přesvědčit, jestliže klienta necháte mluvit! Tak dál Burns a Stevenson, jste na řadě.“

Ještě bylo několik dalších výstupů. Když se podařilo zadusit všechny ženy vytáčky, přítomní nadšeně tleskali, protože kartáče byly „prodány“.

Konečně řekl učitel: „Stačí. A nyní si zazpíváme.“

K mému překvapení vytáhli prodejci z kapsy zpěvníky.

„Začneme číslem osm,“ řekl učitel a uhodil ladičkou o židli.

Všichni začali zpívat známou populární píseň, ale slova banálně pěla chválu na kartáče - Marsejéza – Kartejéza - na oslavu rejžáku. Píseň způsobila nadšení a bylo by třeba dlouhé řady neúspěchů, aby u prodejců vedla k zoufalství.

Příští den jsem navštívil cukrárnu a zjistil jsem, že místo dostal někdo jiný. Na výběr zbyl prodej kartáčů, nebo hrnců. Vybral jsem druhou možnost.

4. Vytrvale klepat

Byl příjemný jarní den. Stál jsem na chodníku na předměstí. Byl jsem pečlivě ustrojen a pln naděje. Na ruce mi visel hranatý, kožený kufřík a v něm můj poklad: *hrnec k vaření bez vody*. Přede mnou byla dlouhá řada domů, kde bydleli lidé středních vrstev. Každý dům měl pečlivě ošetřovanou předzahrádku. V každém domě žena připravovala jídlo a potila se nad hrnci a k tomu musela udělat ještě to a ono, uklízet, zařídít nesčíslně věcí a to všechno stihnout a být hotová přesně na chlup, kdy přijde manžel k jídlu. V mých rukou bylo řešení jejího problému. S mým hrncem bude moci vložit kompletní jídlo do hrnce a bude ho moci nechat být a sama bude volná pro jinou práci, nebo může dokonce odejít, nebo si číst román. Ano, ano, je jen nutno, abych jí to vysvětlil a ona si hrnce hned koupí. Která žena by nechtěla takový hrnec?

Ptáčkové zpívali a mé srdce též. Počítal jsem. Moje fantazie prodala tolik a přidala ještě tolik. Vydělal jsem tolik a nebo možná i ... tolik. Ne, stop! Znovu spočítat a nepřehánět! Střední komplet bude stát 45 šilinků ... ano musím si to pamatovat, že cenu musím vždy uvádět v šilincích, protože to dělá dojem ne tak vysoké částky jako dvě libry a pět šilinků. Mluvit o librách by určitě klienty zastrašilo. Šilinky nezní tak draze. Tedy, když prodám jen tři, jen tři ... za celý den jen tři, to není velký počet ... ne, nebudu přehánět – to mám 20% z 3 x 45 šilinků, to je dohromady libra a sedm šilinků, ale jestliže prodám víc, než šest hrnců, můj rabat se zvýší na 25%, a když prodám víc, než deset, zvýší se má procenta na 33,3. To vydělám dobře.

Ale co já dělám? Stojím a fantazíruiji, takhle nic neprodám. Plýtvám časem. Do toho!

S úsměvem na tváři jsem přistoupil k prvním dveřím. Zazvonil a za chvíli otevřela dveře žena.

„Dobrý den, paní. Přicházím od firmy –,“

„Ne, děkuji!“ a dveře se zavřely.

Zůstal jsem jako opařený. Ale hned se moje překvapení přetransformovalo v pobavení. Vždyť ona vůbec nevěděla o co se jedná! Hloupá ženská! Mohla si pomyslet, že jsem od společnosti advokátů a jdu se sdělením, že třeba zdědila milion. Idiotka! No, vypadala nenormálně, opravdu, to bilo do očí. Uzavřel jsem příhodu a ramena se mi narovnal. No co, hlupáci jsou všude. S lehkým srdcem jsem zaklepal vedle.

„Dobré ráno, paní. Jsem reprezentant firmy –,“

„Ne, děkuji!“ a prásk!

U čerta, co jim je? Ta druhá nevypadala hloupě, ale kdo ví, zdání klame.

S menší jistotou jsem se přiblížil ke třetím dveřím. Sotva jsem začal mluvit, žena řekla: „Ne, děkuji!“ a ačkoliv nebouchla dveřmi, zavřela je rozhodným gestem. Pak následovaly jedny dveře za druhými. Několik lidí počkalo, až řeknu několik slov, někteří ani to ne. V žádném případě nedošlo k tomu, abych se mohl zmínit o podivuhodném hrnci. Bylo poledne. Zůstalo mi jen pár šilinků a ty jsem nemohl vyplýtvat v restauraci. Šel jsem do mlékárny a koupil si rohlík a mléko.

Znovu jsem pokračoval v obchůzce, ale bez úspěchu. Můj obličej vyjadřoval zoufalství. Bylo naprosto nutné, abych něco prodal. Začal jsem „napadat nepřítel“, ale to už vůbec k ničemu nevedlo. Naopak, ženy odpovídaly ještě příkřeji. Uvědomil jsem si, že není možno prodávat bez úsměvu. Musel jsem znovu najít svůj humor. Po krizi ve mně vzklíčil nápad. Před imposantní vilou jsem se pokusil o experiment. Nezkoušet prodávat, ale žertovat. Svůj obchodní kuffík jsem postavil stranou od dveří. Dveře se otevřely a tam stála koketní služtička.

„Dobrý den, má drahá,“ začal jsem medově a mrkal na ni „jste divukrásná, chtěla byste si se mnou večer vyjít?“

Ulekla se až do šoku. Mne to pobavilo a hlasitě jsem se smál. Ustrašeně vběhla dovnitř a zavřela. Byl jsem si jistý, že mě měla za maniaka. Vlastně blázinec byl docela blízko. Epizoda se mi líbila a také jsem si všiml, že je výhodné dát zavazadlo stranou, aby nebylo hned zřejmé, že jsem prodejce. Byl jsem hlupák, přirozeně že každý podle

kufru pozná, že prodávám. Proč jsem na to nepřišel už dřív? Neuvěřitelné, že jsem mohl udělat takovou chybu.

Postupně se mi dařilo upoutat pozornost a dokonce něco říci o svém zboží, ale nic jsem neprodal, ani se mi nepodařilo proniknout do domu. Při mém prvním pohybu se dveře vždy začaly zavírat. Bylo už asi šest večer a já nic neprodal. Unavený a bez nálady jsem začal pomýšlet na návrat. Nechtělo se mi domů, protože na domácí už bylo vidět její podezření a chovala se kamenně. Příčinu jsem chápal, zpozdil jsem se s placením týdenního nájemného.

Chtělo se mi jít do kina a zapomenout na hrnce, na prodej, na domácí, ale prázdná kapsa mi v tom bránila. Jak jsem tak nevěděl co dělat, vzpomněl jsem si na rodinu, se kterou jsem se seznámil před mnoha lety v jiném městě. Čas od času jsme si dopisovali. Podle posledního dopisu se přestěhovali do Edinburgu. Adresu jsem si pamatoval a tak jsem se rozhodl, že tam dojdu na návštěvu. Trochu se tam rozptýlím a také uvidím jejich dva syny Andreje a Roberta, které jsem neviděl od jejich školních let.

Jejich bydlíště jsem našel a paní Fairley mě radostně přivítala a pozvala dál: „Pane bože, Andreji, Roberte, podívejte se, kdo nás navštívil! Pojd' dál, pojd', to je překvapení! Právě chystám čaj, cítíš jak voní? Tak odkud jdeš? Z kterého konce světa, ty tuláku? Myslela jsem si, že jsi ještě v Indii... nebo v Itálii? No, to není důležité. Posad' se ... už tě tvé toulavé boty zavedly do eldoráda?“

„Ne,“ odpověděl jsem „zisk a ztráty jsou vyrovnané. Teď pracuji u firmy ...“ a hned jsem změnil téma a obrátil se k chlapcům: „A ty Roberte, pracuješ ještě na dráze? A podnik ti ještě nepřidělil vlak po tak dlouhé službě?“ žertoval jsem. „A co děláš ty Andreji?“

„Jsem malíř pokojů,“ usmál se, „dělám u firmy, která staví domy a dělá tak tenké zdi, že mám dojem, že to celé drží pohromadě jen díky barvě, kterou to natírají.“

„Tak dávej pozor, aby tě vítr i s tím domem neodnesl,“ žertoval sem dál.

„To ne, to není možné, vítr fouká skrz stěny! Opravdu, to není vtip. Jeden dům už byl ukraden.“

„No, no, nepřeháníš trochu?“ posmíval jsem se.

„Ne, nežertuji,“ řekl vážně Andrej. „Stalo se to a ten člověk už sedí. Bylo to ve Fife. Byl stavbyvedoucím a řídil výstavbu v té čtvrti. Koupil si parcelu blízko staveniště a bral stavební materiál a dělníky na svou vlastní stavbu. Nikdo ani nezaregistroval, že jeho dům není součástí stavby. Přišlo se na to až později.“

„A ty Roberte, ty už jsi železniční šéf?“ zeptal jsem se.

„Já? Ne, jsem topič na nákladáku a zdá se, že tam zůstanu navždy. Jsem socialista a myslím, že to dobrý důvod, aby mi podnik nedal lepší místo.“

Jedli jsme a bavili jsme se a Andrej pak řekl, že lituje, ale musí nás opustit, protože musí do kurzu esperanta.

„Copak ten jazyk ještě žije?“ řekl jsem. „Pamatuji si, že byl kolem něj před lety humbuk ... No i já jsem probral několik lekcí, ale pak jsem již nepokračoval.“

Andrej začal hned mluvit o esperantu a já jsem nevyslovil své opačné mínění jen ze zdvořilosti a viděl jsem, že Robert je shovívavý ke koníčku svého bratra.

Andrej mě pozval sebou do kurzu. Moc se mi nechtělo, ale pomyslel jsem si – možná se trochu rozptýlím, bude to lepší, než se setkat s domácí. A šli jsme.

Učitel v kurzu mě pěkně přivítal, ale mluvil jen esperantem. Mlhavě jsem mu rozuměl obvyklé fráze, ale nebyl jsem schopen odpovědět. Působilo to na mne nepříznivě. Posadili jsme se.

„Posaďte se do dvojic a začněte rozhovor!“ Andrej mi to přeložil. Bylo zábavné jak se žáci snažili konverzovat, způsob jak koktali, dívali se do slovníku a pomáhali si rukama, posunky a mimikou. Bylo to prostě směšné. Napadlo mě říci Andrejovi: „Jasně vidím, že esperanto je podivuhodný jazyk, se kterým se Angličané mezi sebou nemohou domluvit. Jak dlouho se to tihle tady učí?“

„Čtyři týdny, možná pátý,“ odpověděl.

„Jen pět týdnů?“ podivil jsem se. To byl fakt, který probudil můj zájem. Vzpomněl jsem si na hochy, kteří studovali francouzštinu jeden – dva roky a nebyli schopni odpovědět na zcela prosté otázky. A na jiné studenty, kteří se jazyk učili již šest let, byli pilní ... ale Francouzům byli pro smích.

Začal jsem sledovat vyučovací metodu. Poprvé jsem viděl „přímou metodu“ a pochopil jsem, že ta nutí žáky uvažovat logicky hned v esperantu a zvyká jazyk i uši nové řeči.

Po několika týdnech jsem navštívil i konverzační kroužek. Tam byla angličtina přísně zakázaná a plynulost v rozhovorech zcela odstranila mé začáteční předsudky, že esperanto je jakoby mechanická, neživá věc. Když jsme pak opustili třídu a procházeli se městem, mluvili jsme dál jen esperantem.

Esperantské schůzky se pak staly mým hlavním zájmem po práci. Esperantskou skupinu tvořili dělníci. Mezi nimi byly socialisté různých názorů, růžových, až temně rudých. Všichni byli dobří diskutéri a jejich diskuse bývaly ostré. Ta společnost ale byla přátelská a bylo s nimi fajn. Otevíral se mi nový svět a debaty mě bavily. Konaly se i zábavné večery, bály a výlety. Díky tomu jsem se cítil dobře v cizím městě.

Zdálo se mi tenkrát, že jazyková úroveň v této skupině je skutečně vysoká a divil jsem se, že vedoucí Turner trvale kritizuje nízkou úroveň a stále opakuje, že učení esperanta trvá až na věčnost. Ze začátku jsem si myslel, že Turner má jen přání dospět k nějakému cíli, obdivoval jsem jeho odvalu a vytrvalost dostat žáky na dobrou jazykovou úroveň, ale brzy jsem pochopil dvě věci: esperanto je živá věc a skutečně se dá studovat „do nekonečna“ a nikdy se nevyčerpá a za druhé, jsem viděl, jak skupina používala jazyk živelně a bez pomoci. Trochu mě to zaráželo.

Ale vraťme se! Pokračujme chronologicky, co se stalo ten večer, když jsem poprvé navštívil esperantskou skupinu.

Šel jsem domů a jak jsem se přibližoval, moje nálada se vytrácela. Jestli na mne domácí čeká, aby mě kyselosládce upozornila na činži ...

Zvonila dvanáctá. Možná už spí, utěšoval jsem se ... nebo na mne vytrvale čeká? Měl jsem klíče od hlavního vchodu. Velice pozorně jsem vsunul klíč do zámku a otočil. V předsíni byla černá tma, ale já jsem neměl odvalu rozsvítit. Napjatě jsem naslouchal. Nebylo tam známky života. Opatrně jsem se zul a jako zloděj jsem vstoupil na schody.

Sakra! Zavadil jsem o věšák. Způsobil jsem hluk, který by vzbudil mrtvého. Zůstal jsem bez dechu. Zvedl jsem nohu a položil ji na první schod u zdi, aby nezavrzal. Nejdříve lehce a pak jsem oporně došlápl, pozvolna na ni přenesl váhu a stejně tak i druhou nohou. Pak jsem pokračoval. Jeden schod zapraskal. Znovu jsem se zastavil a čekal. A zas začal stejný rituál. Asi po jednom století jsem dospěl až do svého pokoje.

V posteli jsem přemýšlel o zítřku, ale žádný nápad nepřicházel. Moje myšlenky bloudily v kruhu. Pozoroval jsem strop, obrazy, zdi, ale to mi nepomáhalo. Visel tam obraz Krista, který vzbuzoval soucit. Možná si domácí myslila, že soucit k jedné osobě v domě stačí. Já jsem si nedokázal představit soucit na její tváři. Byl tam také portrét jejího muže, smál se. Ano, vím proč se směje, on s ní nežije. Na policiče nad kamny je vyšitý nápis: „Domov, sladký domov“. V tom je skrytý humor. Bezpochyby si domácí myslí, že to znamená, že v jejím domě je sladko a nechápe, že sladkým se stává domov každému nájemníkovi až teprve v dalším místě, když odejde z toho zatuchlého zchátralého bytu.

Mé myšlenky se toulaly. Zítra znova bez východiska jako dnes? Já vím, že hrnec je prodejný, kde je tedy příčina mého neúspěchu? Kdybych mohl vejít do domu, vysvětlit a předvést svůj artikl, snadněji bych mohl něco prodat. Dveře se ale zavíraly tím rychleji, čím rychleji jsem se snažil do nich vejít. Slyšel jsem, že prodejci někdy vsunou nohu mezi dveře, ale ten manévr se mi zdál scestný, protože těžko můžete někomu něco prodat, když s ním zápasíte. Je to komplikované něco vymyslet, jak se dostat do dveří ... ten problém se mi zdál neřešitelný ... čím víc se člověk přibližuje, tím dřív ...

V hlavě mi bleskla myšlenka! Možná by pomohla lest. Byl jsem rozčilen. Ano, zdálo se mi to možné. Rozvažoval jsem: jestliže přibližování způsobuje zavírání dveří, opak by mohl působit opačně? Kdybych couval a současně mluvil, abych vyvolal pozornost ... začínal jsem si být jist ... ano, jistě se dveře otevřou. Nová naděje se uložila u mne do postele a společně jsme pracovali na detailech nové taktiky.

Ráno jsem stál před domovními dveřmi a držel svůj kufřík s hrncem. Čekal jsem. Někde uvnitř domu jsem slyšel hluk přicházející osoby. Dveře se pomaličku otevřely. Stála v nich žena a držela se za kliku. Mlčel jsem a jen jsem se příjemně tvářil, jako bych ji znal, nebo jako by mě očekávala. Nechápavě na mě zírala. Začal jsem: „Tak jsem konečně přišel,“ a usmál jsem se.

„Kvůli čemu?“

„Kvůli čemu?“ překvapeně jsem zvýšil hlas: „Kvůli hrnci přece.“

„Ale já jsem si nic neobjednala...“

„Objednat?“ řekl jsem. „Objednat!“ a smál jsem se pod vousy. „Já neprodávám, jsem speciálně vyslaný předvést hrnce na okrese.“

„Ne,“ sklopila hlavu. „Já nemyslím, že chci ...“

„Díky, díky paní,“ přerušil jsem ji a sám příjemně překvapen jsem se napolovic otočil od dveří a couvl dva kroky a mluvil s maximálním zaujetím, ale stál jsem jakoby na odchodu a pokračoval v řeči, jako bych nemohl pochopit její nechuť vidět můj zázračný hrnec.

„Vy ho opravdu nechcete vidět? Dobře, dobře, čeká na mne netrpělivě tolik lidí až přijedu, že já fakt paní nevím jak to všechno stihnu. Píšu a telefonuji na podnik a já nevím co dřív. Už jsem z toho vyčerpaný, jenom běhám ... Je to zázračný artikl, mám to tady, je to kompletní kuchyň! Lidé blázní, aby to viděli ... Tak tedy znovu děkuji. - Ale je to divné, že to nechcete vidět. Ale promiňte, musím si pospíšet.“ A pozvolna jsem se chystal k odchodu. Jak jsem mluvil, dveře se otevřely a já poznal, že jsem vzbudil silnou zvědavost. Paní váhavě řekla: „No, podívám se na to, ale nekoupím.“

„Koupit?“ usmál jsem se. „Fakt paní, věřte mi, lidé prostě ten aparát milují! Nemám ani čas vyplňovat všechny ty objednávky! Ale to není důležité, jestli chcete, můžu vám to rychle ukázat,“ a podíval jsem se na hodinky, které jsem neměl.

„Já ... ano ... možná mám trochu času.“ Vrátil jsem se k vrátkům, abych si vzal kufřík a rozhlížel jsem se po vhodném místě a vykročil jsem do předsíně. Žena se postavila stranou a ukázala do obývacího pokoje: „Tam k jídelnímu stolu.“

Nadšeně jsem jí vysvětloval a ukazoval s přeháněním přednosti hrnce a přibližně po půl hodině jsem vyšel s první objednávkou. Pokračoval jsem s novou taktikou a podařilo se mi předvést svůj hrnc i v jiných domech. Když bylo poledne, měl jsem další objednávky.

5. Petr drží za rohy, Pavel krávu podojí.

Znovu jsem šel do mléčného bufiku na mléko s houskou. Cestou jsem uviděl dva mladíky jak klepou střídavě na dveře.

„Jak jdou obchody?“ zeptal jsem se jich.

„Výborně!“ odpověděli.

„Co prodáváte?“

„Pro-dá-vá-me?“ posmívali se mi. „My neprodáváme, my děláme něco jako když se dětem berou bonbóny. Naše práce je „něco za nic“. Hloupost lidí nezná mezí. Jak řekl Barnum: Hlupák se rodí každou minutu. Děláme to jednoduše: ptáme se lidí, jestli mají nějaké fotografie a když ano, tak že jsme ochotni je zdarma zvětšit a když ano, tak jsme ochotni je ještě vyvést zdarma v barvách. Jsme schopni přidat límeček nebo vlasy, jak si přejí ... a to také všechno bezplatně. Že by firma pracovala s vydáním a bez zisku? No a vidíš, lidé tomu věří. Pravda, někdo zapochybuje, ale my mu vysvětlíme, že to děláme pro reklamu našeho umění pořizovat zvětšené umělecké fotografie. Většina lidí na to naletí. Každý má fotografie vzdálených osob, nebo mrtvých a přeje si krásnější kopii. No a my to umíme. My vyhlazujeme vrásky, žehlíme šaty, sundáváme klobouky nebo je měníme za modernější. Jedna vdova chtěla z fotografie odstranit čepici svého nebožtíka, ale když jsme chtěli vědět jaký nosil účes, řekla nám, že to uvidíme, až čepici sundáme. No fakt, my si neděláme blázný.“

Ale já nechápu, jak si firma přijde na zisk,“ řekl jsem.

„Jednoduše. Držíme se svého slibu. Přineseme tu banalitu v luxusním barokním rámu. Samozřejmě takový krásný rám něco stojí ... cena je trochu pikantní, jistě, ale kdo odmítne umělecký obraz, když už ho doneseme?“

Odpoledne jsem prodal další hrnc. Šel jsem na podnik a můj dánský zaměstnavatel mi dal zálohu 30 šilinků. Šel jsem domů a zaplatil jsem domácí a dělal

jsem, jako bych na to včera zapomněl. Řekla mi, že to vůbec nevádí, ale její nastavená dlaň ji usvědčovala ze lži.

Už si nepamatuji, kolik jsem ten týden vydělal, ale dost dobře jsem vyžil. Měsíce jsem chodil od domu k domu. Průměrně jsem vydělal dost podle svých skromných nároků, ale protože se výdělky týden od týdne různily, nepodařilo se mi nic ušetřit. Měl jsem tu práci rád a učil jsem se při tom. Posuzoval jsem lidi, kterým jsem chtěl hrnec prodat a upravoval svá slova podle svého soudu o nich. Našel jsem němé pomocníky, kteří mi velmi pomáhali. Tito pomocníci mi obvykle nikdy nelhali. Vyprávěli mi o povaze osloveného člověka. Byl to obývací pokoj mého klienta. Hned když jsem vešel jsem se rychle rozhlédl a nábytek, obrazy, knihy mi šeptaly vždy něco důležitého. Když obrazy měly náboženská témata, zdůrazňoval jsem, že je možno ponechat jídlo v kouzelném hrnci a odejít na bohoslužbu. Když knihy pojednávaly o zdraví a nemocích, vypíchl jsem dietní stránku vaření. Když byl pokoj v nepořádku, upozorňoval jsem hlavně na úsporu času, nebo když jsem uviděl slony ze slonoviny, nebo mosazný stůl, zaměřil jsem se na zjištění, zda-li někdo z rodiny nebyl v Indii. Jestliže ano, zajímal jsem se co nejživěji o tuto zemi. Po nepříliš dlouhé době jsem se vrátil k mému vařicímu zařízení a nadšeně jsem vykládal o perfektním vaření rýže s kari a popisoval jsem mlsně zrnka krásně uvařené rýže v porovnání s mazlavou kaší, která je výsledkem obvyklého vaření. Hračky a jiné dětské předměty mě upozorňovaly, abych mluvil o důležitosti výživné stravy s vitamíny, protože právě ta je nezbytná pro zdraví a správnou stavbu těla a vývin rozumových schopností dětí.

Pamatuji si, že jsem jednou hovořil se ženou, která byla ateistka. Dlouho jsme hovořili na toto téma a ona konečně hrnec koupila. Protože jsem se tak horlivě zajímal o její názory, doporučila mě své sestře, která bydlela v jiné čtvrti. Když jsem tam přišel, zjistil jsem, že ta sestra patří k scientistům, k náboženské sektě. Hned jsem se stal obdivovatelem scientistů a ona si také můj hrnec koupila. Často jsem si pak obě sestry představoval a ten šok, který jsem jim způsobil, když se pak sešly a povídaly si o mém zázraku a o mně samém – příjemném a milém prodejci.

Někdy jsem jedl v obchodním domě Woolworth a tam jsem potkával různé podomní prodejce. Pamatuji si zejména na dvě asi třicetileté ženy, které vždy přicházely společně. Ta nápadnější byla hezká, vysoká, zářivě blond s bledou pletí. Chodila nápadně namalovaná, svou ruku vůbec nebrzdila. Živě rozprávěla a její přitažlivé oči přímo tancovaly. Neznal jsem její jméno, všichni jí říkaly Blondy. Její společnice se jmenovala Margy a byla jejím pravým opakem, klidná, černovlasá, střední postavy, vážného výrazu a byla také velmi přitažlivá. Věděl jsem, že pracují spolu nějak ve vztahu k piánům. Jednoho dne moje zvědavost dostoupila vrcholu a zeptal jsem se Blondy: „S čím vy přesně pracujete?“

Zkoumala mě svýma velkýma očima, jakoby uvažovala, zda mi to má prozradit a pak řekla: „snažíme se naladit piána za směšně nízkou cenu, konkrétně za tři šilinky a šest pencí, ačkoliv obvyklá cena je pět šilinků a tak máme dost objednávek. Vidíš sám, že sedíš s dvěma filantropkami!“

„Ale jak vás může firma dobře platit a zároveň levně sloužit veřejnosti?“

„Ale ano, firma dobře platí ... vid' Margy?“ a zasvítla svýma očima na svou společnici a obě se zasmály. „Je pravda, že celá věc je velkolepý podvod, který jsme náhodou objevily, je to prostě kolosální. Ale my neklameme, ne, ne, jsme jen dvě naivní uličnice, které jen sbírají zakázky pro ladiče. Kdybychom ladily my, skuteční ladiči by omdleli. Můžeš nám věřit, ta prohnaná firma má vysoké zisky. Ten nápad přišel z Ameriky. Ale můj drahý, to není naše věc, my jen čestně děláme svou povinnost. Práce je snadná a naše část práce je úplně v pořádku a dobře zaplacená.“ Blondy se smála hezky a naivně, já jsem však v té věci neměl jasno.

„Tak ladiči neumí ladit,“ řekl jsem, „a není to klamání, tomu nerozumím, jak tedy ...“

„Že bychom mu to řekly?“ zažertovala.

„Možná mu to způsobí šok,“ dělala si legraci i Margy, „on je takový seriozní.“

„Ta komedie probíhá následovně,“ pokračovala Blondy, „ladič přijde do domu zcela najisto. Vyndá náradí, podívá se do piána, vyzkouší klávesy a obrátí se na majitele a vážným tonem a řekne: V piánu jsou moli. To je velká škoda, protože piáno zcela zničí a také vaše koberce, čalouněný nábytek, šaty...“ Blondy pokračovala: „Přirozeně lidé se začnou bát a souhlasí, aby se nástroj převezl do dílny. Cena této práce je sedm liber a deset šilinků včetně ladění a všeho ostatního. V dílně je jeden, nebo dva ladiči, kteří umí ladit, piáno naladí, vyčistí a naolejují. Musíš přiznat můj milý, že jsme všichni spokojeni.“

„Takový nápad! Už to děláte dlouho?“

„Ne,“ odpověděla Blondy, „A nevíme, jak to dlouho potrvá. Ale proč se s tím trápit? I když je to jen provizorní, je to pohodlnější než to, co jsme dělaly dřív. Margy a já vždycky pracujeme spolu. Když není místo u firmy pro obě, práci nevezmeme. Margy je klidšas, ale dá se o ní říci, že „tichá voda břehy mele“. Společně jsme dělaly u různých firem ... ani už nevím co jsme všechno dělaly ... mimo jednoho,“ a zatvářila se koketně.

„Nabízely jsme a dodávaly balíky mýdla, pracích prášků a čisticidel a tak. Bylo to laciné a celkem i kvalitní, ale lidé tomu nevěřili, protože naše značka nebyla známá. Pak jsme pracovaly ve velkém nakladatelství, které vydávalo noviny. Naším úkolem bylo přesvědčit občany k souhlasu, že jim naše noviny budeme donášet do domu, místo těch, které si kupovali dosud v trafice. Bylo to dost směšné, protože další agenti jiných novin sledovali jeden druhého a také obcházeli domy a většina lidí souhlasila se všemi změnami, protože je jednodušší změnit deník, než se dohadovat s agenty.“

„Potom jsme pracovaly v reklamní agentuře, ale to dlouho netrvalo. Navštěvovaly jsme penziony a hotely a ukazovaly prospekty a různé průvodce po okolí. Služby jsme nabízely v různých cenách. Vybíraly jsme peníze a z nich jsme dostávaly procenta. Jednou v pátek jsme odevzdaly peníze jako obvykle, ale když jsme si přišly v sobotu pro mzdu, agentura již tam nebyla. Víš?“

Druhá pokračovala: „Takový je život. Život je úchvatný, když neztrácíš naději. Ale když ano, můžeš hodit klobouk z mostu a zapomenout si ho sundat ... nebo se můžeš oženit. Já už to zkusila, ale kvůli maličkosti se to nezdařilo ... on už byl ženatý ...“

„No, myslím, že my dvě už budeme pořád pracovat spolu, vid' Margy? Alespoň se lépe uchráníme donchuánům. Pamatuješ Margy jak jsme prodávaly ty aparáty na odstraňování usazenin z vody? To bylo v Sunderlandu, kde je voda tvrdá a usazuje se v kotlích. To změkčovadlo bylo dobré, ale špatně se prodávalo. Teď se podívej na Margy. Nevypadá se svýma černýma očima a trochu křivým nosem mysteriosně a čarovně? Bez ní bych určitě nemohla být schopná něco prodat. Obyčejně se hospodyně o naše nabídky nezajímaly. Tak jsem se začala vybavovat o všeobecnostech a zaváděla řeč na osud a štěstí. Pak jsem se obrátila na Margy a řekla: Přečti budoucnost tady té paní. Margy odpověděla, že se jí nechce a že v tom směru není příliš zkušená. Já sem naléhala a obracela jsem se na ženu, tvrdila jsem, že Margy je neuvěřitelně úspěšná, ale většinou to vůbec nechce dělat, neuvědomuje si svoji mimořádnou vlastnost. Ženy se vždy začaly o to zajímat a zvaly nás dál. Po rutinním rozhovoru mezi mnou a Margy pak Margy neochotně souhlasila se čtením z čajového šálku. Přirozeně budoucnost byla vždy skvělá a zjednodušovala cestu k prodeji. – Ale čas letí. Pojd' Margy, půjdeme kosit naše oběti. Na shledanou v chudobinci!“

Vyprávění Blondy mě tolik zaujalo, že jsem si nepovšiml, jak plyne čas. Zamával jsem jim, prohodil jsem ještě několik slov s kolegy od vedlejšího stolu a odešel jsem.

6. Risk je zisk

Už šest měsíců jsem dělal prodejce. Ze začátku se můj průměrný prodejní úspěch prudce zvyšoval, jak jsem získával zkušenosti. Ale v posledních dvou, třech měsících se již nezvyšoval. Proto mě napadla myšlenka, najmout si se svolením firmy skupinu prodejců a za zvýšený prodej získat extra mimořádný rabat. Za tím účelem jsem mluvil s jinými prodejci a vykládal jim svůj záměr, ale jeden po druhém odpadali. Chybělo jim nadšení. Nevěřili totiž jako já v prodejní úspěch mého zázračného hrnce.

Jednou jsem přišel do železářství, abych si tam něco koupil. Uviděl jsem tam skupinku lidí kolem člověka, který něco předváděl. Zamíchal jsem se mezi lidi. Dealer (neznal jsem ho, ani to slovo) předváděl, jak je možno opravit rozbitý šálek nebo sklenici nějakou lepivou sádrou. Jednoduchým způsobem jako žonglér slepoval kousky porcelánu nebo keramiky a stále u toho mluvil. Popisoval vhodnost, užitečnost a nezbytnost svého boží pro každého tak vtipně, že jsem se jen stěží udržel, abych to nekoupil. Byl jsem si jistý, že bych to potřeboval, kdybych nějaké nádobí měl. Po své předváděčce prodal desítky krabiček po jednom šilinku. Stejně lepidlo jsem vídával často na pultech obchodů, ale nikdy jsem neměl chuť si ho koupit, i když jsem měl někdy příležitost ho použít. Uvědomil jsem si, jak veřejné předvádění zefektivní prodej. Když ten člověk skončil, oslovil jsem ho. Když zjistil, že jsem také prodejce, choval se ke mně přátelsky, téměř bratrsky.

„Už tady dělám týdny, ale brzy přejdu do obchodáku Falkirk. Já lepidlo sám míchám. Raději pracuji v obchodě, tam se prodává líp.“

„Platíš majiteli obchodu?“ zeptal jsem se.

„Platím dost vysoké procento, ale i tak je zisk dobrý. Třebaže je to lepidlo fakt dobrý, obyčejně se při předváděčce prodá zboží více, lidé koupí za tuplovanou cenu, to co ani nechtějí,“ a řekl to jako vtíp.

„V létě prodávám často na trzích a na jarmarcích, ale těch ve Skotsku moc není a tak jezdím do Anglie. Stánky jsou laciné a nemusí se odvádět procenta ze zisku.“

Došel jsem k názoru, že předvádění v obchodech by bylo výborné pro prodej mých hrnců a v tom ten člověk prohodil: „Půjdeš na trh?“

„Na jaký trh?“

„Na průmyslový, tady ve Waverley Market. Listopadový je vždycky dobrý. Dobře bys prodal.“

„Ještě jsem na to nemyslel, díky za nápad ... e ...“

„Potter,“ pomohl mi, „Frank Potter. Doufám, že se tam uvidíme!“

Nápad mě chytil. Bylo to řešení mého problému! Na trhu bych mohl předvést vaření mnoha lidem současně, místo abych to každé osobě vykládal zvlášť.

Při výplatě jsem počkal, až mi pokladník zaplatí mou mzdu a pak jsem se zeptal, zda bych mohl mluvit s vedoucím panem Thorsenem. Čekal jsem několik minut a pak mě úředník zavedl do jeho kanceláře. Vedoucí mě zdvořile požádal, abych se posadil. Měl jsem toho Dána rád, protože byl dobrá duše a byl upřímný na rozdíl od jiných podnikatelů, kteří se vždy stavěli do nějaké pózy. Byl to mírný, obtloustlý člověk, který se neprojevoval autoritativně a vlastnil zvláštní vlastnost, která způsobovala, že podřízený nepocíťoval jeho nadřazenost, ale přijímal ho jako autoritu.

„Dobře jste prodával tento týden?“ začal hovor. Věděl jsem, že se tak zeptá, jen tak, ze zájmu o mé pokroky.

„Tak průměrně,“ odpověděl jsem, „již několik měsíců pozoruji, že už nemohu zvýšit svůj prodej, třebaže se dost snažím.“

„Ano, ano,“ řekl s pochopením, „vím to. Pracujete jak můžete a já vás neviním, naopak. Nemůžete dělat zázraky. Já si nenařikám, jen lituji, že nemáte pomocníky, abyste si mohl upevnit své postavení. Co vás sem přivedlo, proč jste chtěl se mnou mluvit?“

„Myslím, že jsem našel prostředek, jak nastartovat prodej ve větším. Za tři týdny bude trh ve Waverly Market, a kdybyste souhlasil, abych tam předváděl „vaření bez vody“, jsem si jistý, že bychom prodali mnohem víc.“

„Jak dlouho trh potrvá? Viděl jsem oznámení, ale nevšiml jsem si.“

„Patnáct dní a přijdou tisíce lidí. Už jsem mluvil s někým, kdo průmyslový trh zná a ten říkal, že je to výborné prodejní místo.“

„Dobře,“ řekl pan Thorsen, „já si to rozmyslím a řeknu vám. Řekněte, kolik byste si představoval za vaši práci tam?“

„Protože jsem přesvědčen, že firma bude mít zisk, navrhuji pět liber týdně.“

Pan Thorsen chvíli přemýšlel a pak řekl: „Ano, myslím, že by to šlo, ale nejdříve musím zjistit ceny a zvážit vydání.“

„Děkuji,“ řekl jsem, „buďte ujištěn, že udělám vše, co bude v mých silách.“

„O tom nepochybují, ale nemohu vám hned zde na místě slíbit definitivně, že vám dám povolení. Budu vás informovat hned, jak se rozhodnu. Když se ukáže, že trh má dobrý zisk, přidám vám na konci měsíce prémii.“

S chutí jsem mu podal ruku a rozloučili jsme se.

Následující den mě pan Thorsen pozval do své kanceláře. Jeho obličej byl

zamračený a vypadal rozčileně. Bylo mi jasné, že se jedná o trhy. Pan Thorsen viditelně nevěděl jak začít: „E ... e ... o těch trzích ... to předvádění ... ptal jsem se na to ... ale ... ale pochybuji jestli ... lituji, že ten nápad není prakticky ... jedná se o místo ... to jen ... samotný prostor stojí deset liber a když se přičte cena za postavení stánku a jeho konstrukce a cena potravin a pomocníci – to nemůžete dělat sám – tak se zdá, že předpokládaný zisk nemůže pokrýt náklady. Lituji, velmi lituji, ale nepředpokládal jsem takové vydání.“

„Ale pane Thorsene, tak to není. Nejedná se o získání peněz, ale o sondování, zda by tam uspěl náš prodej hrnců. Na trhy chodí lidé s úmyslem nakupovat, získat něco užitečného a my jim můžeme nabídnout moderní vaření! Když to předvedeme po každé asi před třiceti lidmi, musí být určitě mezi nimi jisté procento, které koupí. Já věřím, že se prodá víc, než investujete. Promiňte, jestli se vám zdám dotěrný, ale mzda není u mne na prvním místě, ten pokus bych nějak přežil.“

„Zdá se mi, že vás to chytlo, já tedy zkusím zaplatit ten váš nápad. Přijďte se zítra zeptat, jestli jsem na to sehnal prostředky.“

Další den jsem dorazil do kanceláře s napětím. Pan Thorsen řekl: „Dospěl jsem k rozhodnutí, ale nevím, jestli se vám to bude líbit. Z mé strany dám souhlas k tomu, cokoliv navrhnete, zaplatím místo, poplatek za stánek a cenu potravin a vy mně zaplatíte 20 % z tržby, a sám si zaplatíte pomocníky. Stojí vám to za to?“

„Jistě,“ řekl jsem bez váhání, „Věřím v úspěch a myslím že váš návrh je pro mne příznivější než ten první.“

„Domluveno, i já jsem rád, že se vám to líbí.“

Odešel jsem s pocitem, že souhlasí s trhy jen proto, že mi nechtěl brát iluze.

7. Pohádky z velké dálky

Díval jsem se s podivením na veliké mraveniště lidí. Ve vzduchu bylo plno hluku. Lidé skutečně vypadali jako mravenci. Tesaři mlátili kladivy, instalatéri letovali, elektrikáři balancovali na žebřících, natěrači s vervou mávali štětkami, dělníci tahali těžké bedny, malíři pravou rukou podepřenou levým zápěstím zručně vytvářeli písmena jemnými pohyby. Různí řemeslníci vytvářeli v hale scénu pro *trh*. Před mýma očima se již majestátně zjevoval.

Chyběly ještě dva dny do otevření. Zdálo se nemožné, aby všechno bylo hotové včas. Hledal jsem svůj stánek, ale nemohl jsem ho nalézt. Oslovil jsem jednoho dělníka: „Víte kde je stánek 45?“

„Ne, zeptejte se Blacka.“

„Já ho neznám.“

„Támhle ten člověk s hnědou čepicí na hlavě ... teď stojí na stupínku a má plánek v ruce.“

Šel jsem hned za tím člověkem. „Vy jste pan Black?“

„Ano.“

„Ukázal byste mi stánek 45?“

„Pojďte se mnou,“ řekl lakonicky.

Šel jsem za ním přes ten labyrint, přelézal klády a podlézal trámy.

„Je to tady,“ ukázal na prázdný prostor.

„Ale ještě se nezačala dělat konstrukce!“ řekl jsem konsternován.

„Nestarejte se, zítra to bude hotovo ... zítra si dovezte své věci.“

„Doufám, že to bude hotové,“ řekl jsem pochybovačně.

„Prosím vás, taková králíkárna, postavíme ji v půlhodině.“

Bloumal jsem po staveništi a všechno jsem si prohlížel. Několik stánků již bylo hotových, jiné byly hotové jen částečně. Někdo mě ze zadu uhodil na rameno. Obrátil jsem se. Předě mnou stál Frank Potter a smál se.

„Už máš stánek?“ zeptal se.

„Ano, tam u zdi.“

„Vítej mezi šejdíře! Můj stánek je blízko orchestru. Buď hluk pohltí můj hlas, nebo já překřičím muziku. Uvidíme. Pojd' se mnou popovídáme si a pomůžeš mi uspořádat můj stánek.“

Pomáhal jsem mu vybalovat krabice a rovnal je do regálů.

„A teď dáme na pult poutač.“

„Poutač?“ opakoval jsem.

„Ano, tohle.“ A ukázal mi to.

„Tohle? Nejsem blbec, je to kus železa a nejspíš to patří zedníkům.“

„Ne, to je můj poutač.“

Prohlížel jsem si nechápavě tu podivnou věc. Bylo to těžké kovové účko s mosaznou koulí na jednom konci a s velkou maticí na druhém, na kouli byl červený pruh. Krátký řetěz byl připevněn přibližně uprostřed.

„Co to je?“ zeptal jsem se.

„Já nevím,“ odpověděl.

„Ale jak to souvisí s ...“

„Nesouvisí!“

Zasmál jsem se: „Děláš si blázný?“

„Ne, je to můj poutač. Lidí se na to koukají a když se jich sejde víc, tak začnu mluvit o lepidle, ale o tomhle se ani nezmíním.“

„A oni se neptají?“

„Ano, často. Ale mají možnost jen po přednášce a to já jim jednoduše odpovím, že je to kus kovu. Žádný zákon nevyžaduje, aby měl poutač nějaký vztah ke zboží. Teď ještě pověsíme plakáty a je hotovo. Zítra zas pomohu já tobě.“

„Hele, neznáš někoho, kdo by mi pomohl prodávat?“ zeptal jsem se ho.

„Představ si, že znám. Je šikovná, ptala se mě, jestli mám pro ni práci. Zítra ti ji pošlu. Jmenuje se Anne. Neboj se, nezapomenu.“

„Víš něco o vaření?“

„Pokud vím, tak nic, ale to vůbec nevádí.“

„Ale mně se to zdá důležitý.“

„Ale vůbec ne, nech to na ní. Ona bude prodávat,“ tvrdil Frank, ale náhle ho zaujalo něco mimo mne a vykřikl: „Hola vypečenci! Hej Marku, Berte! Odkud vás vyhnali? Pojd'te sem čubčí synové!“

„Ježíš, Frank!“ odpověděl jeden z těch dvou. „Říkali, že jsi již zemřel hladem.“
Oba k nám přistoupili.

„To je trhový embryo, který ještě věří, že čáp nosí děti.“ A Frank do mne strčil, obrátil se ke mně a řekl: „Jocku, představuji ti dva všiváky – Marka a Bertu.“ A protože viděl můj nechápavý obličej, vysvětlil mi: „Voni nic neprodávají, jen čekají jako dravci u stánků mimo pult a chytají slušný lidi. Nikdy v životě si nevydělali poctivý groš. Mark zavraždil své rodiče, když mu byly tři roky a Bert obstarává násilné únosy pannen.“

Mark a Bert se vůbec neurazili a Bert řekl: „Nevěř mu, on je větší lhář než my oba, ale ten kec od něj je pro nás vlastně kompliment.“

Mark měl vysokou postavu, byl dandovsky oblečen, byl to hezký mladík, vypadal židovsky. Bert byl rozložitý, trochu menší, tmavší blondýn s křivým nosem a nateklým uchem. Nejspíš pěstoval box. Mluvil silným londýnským akcentem.

„Deme ze zemědělských trhů v Ayr,“ informoval Bert. „Přelo celou dobu a my jsme vydělali tak mizerně, že když sme si koupili pivo, neměli jsme už na jídlo... Ty, neviděl jsi Prema? Říkali, že šel sem. Je hledanej. Prej prodal stánek sakumprásk jednomu farmáři.“

„Nevím, proč Prema nestrčili do klece už dávno,“ řekl Frank. „Všude kam přijdu vždycky vo něm slyším. Jeho blbosti kazí trhovcům pověst.“

„Pojďte na pivo,“ navrhl Bert, „oslavíme setkání. Ty prokletí Skotové neumějí žít. Co je to za národ, kterej v neděli zavírá hospody? Nevědí co je civilizace. Jocku pojď s náma. Musíme se nalejt dost na sedm dní v trvání šesti.“

Společně jsme vyšli a Bert pokračoval: „Dobrej výčep, dobrý pivo, dobrá visky! Nikdy jste neochutnali lepší! Nektar bohů! Proteče hrdlem jako střepy!“

Šli jsme na most, který vede přes nádraží Waverley a dál křivolakými, tmavými uličkami a vešli jsme do nálevny nižší třídy. Jeden otrhanec tam vytrvale vyzpěvoval přes protesty tlustého výčepního. Posadili jsme se ke stolu a Bert přivolal číšníka: „Budem pít po skotsku – čtyři piva, čtyři visky.“

„Ne,“ protestoval jsem, „samotné pivo mi stačí.“

„V Římě se chovej jako Říman,“ opáčil a číšníkovi opakoval: „Čtyři piva, čtyři visky, jeho si nevšímej.“

„Ne,ne,“ řekl jsem, „neuraž se, ale pro mne jen pivo, vím, že pivo a visku bych nesnes.“

„Tak dobře,“ Bert rezignoval. „Když chceš být abstinent, je to tvoje mínus.“

Mark se zeptal Franka: „Myslíš, že je šance najít místo na trhu?“

„Nevím,“ odpověděl Frank, „našlo by se místo, ale víš jak správci trhů milují vzorkaře a tenhle nerad přijímá úplatky. Jaké vzorky máte? Plnicí pera, nebo razítka na prádlo?“

„Razítka, ale mám sebou i škrabátka, chtěl bych si najmout stánek kvůli nim a s razítkama pracovat jinak.“

„Pánové,“ posmíval jsem se, „vaše konverzace je vysoce zajímavá z toho mála co jsem pochopil. Můžete být tak laskaví a vysvětlit mi to?“

„Ti dva – ,“ začal Frank ...

„My zásadně protestujeme proti pomluvám, vid' Berte!“ přerušil nás Mark.

„Zavři tlamu!“ poručil Frank. „Ti dva prodávají plnicí pera, nebo razítka na prádlo. Plnicí pera jsou obyčejná, opravdu obyčejná a mají hodnotu trochu menší než papírová krabička, ve které jsou zabalená. Podobně ta olověná razítka mají hodnotu menší, než surové olovo. Ať prodávají jedno, nebo druhé, způsob je stejný. Chytají lidi a strkají jim ty věci do ruky a řeknou: dostali jste vzorek zdarma. Přirozeně, že ten, koho chtějí oklamat, vezme tu věc do ruky, ale náš hoša jde s ním dál a říká: to se rozdává zdarma jako reklama na naše speciální chránítka na pera a strčí člověku do ruky ještě chránítka a sype ze sebe řeč a požaduje dva šilinky a šest pencí za komplet, který vlastně nemá žádnou cenu. Člověk je popletený, drží v ruce pero a stydí se ho vrátit, vždyť ho dostal zadarmo a tak zaplatí. Později pozná, že přeplatil a že pero se nehodí ani k tomu, aby se s ním poškrábal na zadku. Razítka je malý kousek olova, vypadá jako hříbek s nečitelným monogramem na plošce. Zrovna tak stejně ho strčí člověku do ruky: dostal jste vzorek zdarma. A hoch se ptá hned dál, jestli se monogram hodí, jestli souhlasí s jeho jménem a to je záminka, aby ho zavedl ke stánku, kde je člověk přinucen koupit si barvu. Razítka je nanejvýš vhodné, aby se s ním zničilo prádlo.“

„A škrabátko?“ zeptal jsem se.

„Škrabátko je naše slovo pro elektrickou jehlu. S ním se může rýt na stříbrné nebo zlaté předměty, třeba na cigártašky. Rytí je drahé, když to dělá odborník, ale ne, když to dělá fušer,“ dodal Frank a zašilhal na Berta a Marka.

„Ale jak jsi slyšel, oni si přihlásí rydlo, aby dostali stánek. Obvykle si stánek vyberou u vchodu a výsledek je, že ti napálení lidé si pak nechtějí koupit ani dobré zboží. A proto správci trhů tak milují vzorkový prodej.“

Hoši mlčeli, jen se blbě usmívali. Bavili jsme se a objednávali si pití. Hovor se stočil na zkušenosti s ubytováním. Frank řekl: „Pamatuji si ... to bylo v Birminghamu ... ptal jsem se jedné domácí, jestli nemá pokoj k pronajmutí. Řekla, že jó, ale že tam budu moci jít až za několik hodin. To se mi hodilo, ale chtěl jsem pokoj nejdřív vidět. Domácí řekla, že pokoj není uklizený a že to nejde. Řekl jsem jí, že mi to nevádí, že to přehlídnou, jen se podívám, než se rozhodnu. Ale představte si ten šok, když mi řekla: To se vůbec nehodí, v posteli je ještě nebožtík.“

Mark řekl: „Pamatuješ na ložnici duchů ve Walesu, Berte?“

„Nemluv o tom!“ řekl Bert. „Pouhá zmínka o tom a mrazí mě po celém těle.“

„Co to povídáš,“ obrátil jsem se na Marka, „už od dětství nevěřím na duchy.“

„Neříkal bys to, kdybys neprožil to co my,“ zvažněl Mark, „co teď řeknu je slovo od slova pravda a Bert to může dosvědčit. Hledali jsme ubytování ve vesnici, jméno jsem už zapomněl, nikdy si nepamatuji ty nevyslovitelné velšské jména. Nocleh jsme nemohli nalézt. Už se stmívalo a jinovatka se objevovala na střeších. Unavení a promrzlí po dlouhém hledání jsme šli do výčepu trochu se ohřát a odpočinout. Byli tam jen tři sedláci a mluvili velšsky. Pili jsme a bylo ticho. Přemýšleli jsme o noclehu. 'Zeptej se jich' vybídl mě Bert. 'Myslíš, že rozumějí anglicky?' řekl jsem. 'Myslím že jó,' odpověděl. Zeptal jsem se tedy. Venkovani odpověděli anglicky s velšským přízvukem a s vysokým tónem na konci věty. Byli ochotní, ale o místu nevěděli. Jeden z nich řekl: 'Mohli byste to zkusit u Jonese. Nevím, jestli pronajímá pokoje, ale žije sám

ve velkém domě, říká se o něm, že je bohatý, ale i chtivý peněz. Je to známý lakomec. Jeho dům tedy není veselý, ale mohli byste to tam zkusit. Lehko to najdete, od hospody jděte doprava a pořád rovně. Je to poslední dům, trochu stranou od ostatních. Je vpravo v zahradě. Nemůžete ho minout. Dům je vysoký a nápadný.'

Dopili jsme a šli jsme hledat Jonesův dům. Stál na mírném svahu. Nebylo vidět žádné světlo. Byla úplná tma. Styl domu byl starší. Zchátralá mřížová vrata se nakláněla do zahrady. Zahrada byla opravdová džungle a alej byla sotva znatelná pro plevel. Podíval jsem se na Berta a Bert na mne.

'Vůbec se mi nelíbí ten hřbitov,' řekl jsem Bertovi, 'půjdeme?' 'A kam?' řekl Bert. Stáli jsme tam nerozhodně a konečně jsem řekl: 'Zkusme to! Za optání nic nedáme.'

Došli jsme ke dveřím, zatahali za zvonek a čekali. Za nějakou dobu jsme uslyšeli šustivý zvuk přibližujících se kroků. Dveře se s vrzotem otevřely a vrásčitý stařec na nás přilepil své krátkozraké oči. Měl pantofle a sametový kabátek, na hlavě měl přiléhavou sametovou čepičku.

'Co chcete?' řekl drsně a zvedl svíčku.

Řekl jsem dost ostře: 'Můžete nám na noc pronajmout pokoj? Dlouho jsme hledali nocleh a jsme skoro zoufalí.'

'Kolik zaplatíte?'

'Deset šilinků.'

'Dvanáct a bez jídla,' řekl přísně.

'Ano,' řekl jsem nejistým hlasem.

'Peníze!' chtivě nastavil kostnatou ruku. Zaplatili jsme.

'Vejděte!' To bylo jeho přivítání.

Šli jsme za ním do velké předsíně, pak po schodech a křivolakými chodbami. Dům byl cítit zatuchlinou. Musím poznamenat, že ačkoliv v domě byly elektrické lampy, jediné světlo bylo od jeho svíčky. Jones otevřel dveře a řekl: 'Jděte, v pokoji je postel.' A hned jak jsme vešli, zavřel dveře, ani nám nepopřál dobrou noc a odešel. Stáli jsme potmě ve dveřích. Odložil jsem tlumok a zapálil sirku. Na krbu jsem uviděl svíčku zastrčenou v láhvi. Zapálil jsem ji a její světlo bledě ozářilo rozlehlou místnost. V protějším rohu byla veliká postel z minulého století, nějaký zchátralý nábytek stál řídce rozestavěný bez pořádku po pokoji. Uprostřed stál poškozený, hrubý stůl z prken. Šel jsem k posteli a zvedl přikrývku. Byla tak prostředně čistá, ale vlhká.

Posadili jsme se na postel. Ticho ztěžklo. 'Zaplat' pámbu, že se jedná jen o jednu noc. Už aby bylo ráno,' šeptali jsme. Nevím proč jsme šeptali, ale něco nám zadrhovalo hlas. Konečně jsem řekl: 'Nemůžeme jen tak sedět. Tady nedostaneme šálek čaje, jsme unavení, lehnete si, bude nám alespoň tepleji.'

Šel jsem ke dveřím, abych si vzal tlumok, ale ten tam nebyl. 'Tys mi ho vzal?' zeptal jsem se Berta.

'Ne, ale je tady vedle almary,' řekl.

'Ale já jsem ho nechal u dveří, když jsme přišli.'

'Nestraš mě!'

'Strašit tě? Vůbec na to nemám náladu. Je to divný, jak se tam ten tlumok dostal?'

‘Fuj, ten dům se mi nelíbí, řekl Bert a odplivl si.

Mlčeli jsme, když jsme se svlékali. Postavil jsem svíčku na stolek u postele a vedle položil sirky. Bert si lehl první obličejem ke zdi. Lehl jsem si také a zapálil jsem si cigaretu. Mávnutím ruky jsem zhasil svíčku. Překvapením jsem zíral a pak se mi hrůzou postavily vlasy, orosilo se mi čelo a obešel mě mráz. Plamen svíčky zhasl, ale světlo se neztratilo. Dřív než jsem byl schopen říci to Bertovi, světlo postupně zhaslo.“

Mark udělal přestávku, utřel si pot na čele kapesníkem a strach z dávno prožité hrůzy se ještě odrážel v jeho očích. Pak pokračoval: „Nechtěl jsem Berta znepokojoovat, ale rozhodl jsem se nespát. Ale jak se to často stává, když člověk nechce usnout, ztěžkla mi víčka a usnul jsem. Náhle mě vzbudil výkřik. Byl to Bert: ‘Postel se vznáší,’ křičel, ‘bože můj!’ Ustrašeně jsem se chytil za pelest a postel se zakymácela tak, že jsme skoro vypadli. Oba jsme vyskočili z postele. Makal jsem po zápalkách na stolku. Krabičku jsem ve tmě našel, ale ruce se mi tak třásly, že jsem hned nedokázal sirku zapálit. Konečně se mi to podařilo. Dívali jsme se na postel.

‘Nehýbá se,’ řekl Bert a zuby mu cvakaly. ‘Půjdeme pryč a hned! Raději budu celou noc chodit po ulicích, než abych tady zůstal.’ Neříkal jsem nic. Snažil jsem se sehnat odvahu.

‘No, počkej, nejsme děti. Duchové neexistují. Určitě je někdo v místnosti, nebo je tady nějaký mechanismus. Podíváme se na to.’ Dívali jsme se pod postel a prohlíželi pokoj. Bert šel ke skříni a otevřel ji. Výkřik prořízl noční ticho. Zkameněli jsme. Ze skříně vykročila kostra. Zamířila k nám, sklonila hlavu, pokynula rukou a řekla: ‘Dostali jste vzorek zdarma?’

Všichni se rozesmáli. Taková blbost! Co čekat od hochů z trhů?

8. Ženský jazyk popravuje bez krve

Konečně přišel den, kdy měl začít trh. Otevírací doba byla ve dvě odpoledne, ale já jsem byl u svého stánku už v deset hodin. Byl jsem neklidný. Zase a znovu jsem kontroloval kuřata, tuk, cibuli, brambory, mrkev, řepu, zelí, pórek, švestky, cukr, sůl, šunku... Tak často jsem to opakoval, že mi seznam v mozku bez mé vůle předfíkával potraviny. Zařídil jsem si, že jeden muž středních let, který obvykle pomáhal v kanceláři mi přijde pomoci po své práci.

Ve dvanáct hodin jsem měl smluvenu schůzku s Anne u stánku. Ještě jsem ji neviděl. Měl jsem problém, jak ji zaplatit. Budu jí muset slíbit mzdu, ale nevím kolik vydělám. Chtěl jsem to vyřešit, až s ní budu mluvit.

Včera s Frankovou pomocí jsme stánek připravili. Byl osm stop dlouhý a šest široký. Měl pult s plynovým hořákem uprostřed. Byl dobře uzpůsoben k prodeji hrnců, já jsem važ neměl žádné zkušenosti s takovým prodejem.

Chvilí po dvanácté přišla Anne a představila se. Byla to hezká, kučeravá dívka, přitažlivá, ale měla vtíravý způsob mluvy v rozporu ke své vizáži, ale uměla mluvit otevřeně, bez toho aby urážela. Je obtížné popsat její unikátní projev. Její slova sama o sobě byla urážlivě přímá, ale ona se tvářila příjemně, s úsměvem a její slova působila naivně, počestně, prostě.

Hezká, graciézní dívka to byla, spíše už středních let. Její pleť byla jemně broskvová, rozkošný nosík a přirozeně červené rty, výrazně hnědé oči, hnědé kučeravé vlasy, prostě byla přitažlivá.

Řekla: „Ukažte zboží.“

Vysvětloval jsem krátce, jak se potraviny vkládají do hrnce a pokračoval: „Když chcete vařit rýžový nákyp, musí se- „

„Podrobnosti jsou zbytečné,“ přerušila mě, „teď ne...můžou si hrnec koupit na místě?“

„Ano, a také ve firmě, adresa je na letácích.“

„To neříkejte, letáky schováme a budeme říkat, že to mohou koupit jen zde.“

„Ale letáky jsou reklama.“

„To ano, ale když má člověk leták v ruce, tak není tak snadné mu něco prodat. Má příležitost koupit odložit, není nucen se rozhodnout hned. Obyčejně, když člověk nekoupí, když je zbožím nadšen, později už nekoupí nic. Tisíce letáků přinesou hrst objednávek do firmy, ale my ztratíme hodně zákazníků u stánku. Kolik ten hrnec stojí?“

„Máme čtyři komplety jak vidíte a ceny jsou 35, 45, 55 a 65 šilinků.“

Bude lépe, když zvýšíme cenu,“ řekla.

„Ne, firma by to nedovolila, cena je pevná.“

„Ale jenom jako,“ řekla, „rozumějte: my přirazíme hm...asi tak sedm šilinků k ceně a řekneme, že v době trhů je sleva sedm šilinků při okamžitém nákupu!“

„Tak jo.“ Uvědomil jsem si, že Anne je velice hodnotný pracovník.

„Chcete abych vařila?“ zeptala se.

„Ne, budu předvádět sám a vy budete prodávat.“

„A jak platíte?“

„Ještě jsem se nerozhodl, chci to s vámi probrat. Navrhuji se jít najíst do restaurace a tam to domluvíme.“

Při jídle jsem nejistě začal: „K té mzdě, no, záleží...“

„Na čem záleží?“ zatvářila se podezřívavě.

Zasmál jsem se: „Ne, ne, o takové podmínky se nejedná! Poslouchejte mě chvíli, vysvětlím vám situaci. Ten hrnec je dobrý a já ho umím předvádět. Jsem si jistý, že prodej půjde, ale můj šéf mi neplatí. Zaplatí jen procenta z prodeje a já musím své pomocníky platit sám. Tak to je. Tak kolik chcete slečno Millarová?“

„Tři libry týdně plus procenta.“

„No, slečno Millarová...“

„Anne stačí.“

„Dobře, tedy Anne, nikdy jsem neprodával na tržišti a tak nevím, co nás čeká. Chci zaplatit dobře, vím, že jsi pro mne nepostradatelná, máš zkušenosti, ale byla by hloupost slíbit ti hodně, když si nejsem jist, že to budu schop splnit. Doufám, že mi věříš. Vím, že požaduju hodně, když mě neznáš, ale fakt mi věř, ještě jsem nikoho neokradl ani neobelhal ve svém životě. Mám teď několik liber, ale už jsem dva slíbil tomu muži, co nám přijde pomoci večer na několik hodin. Můj návrh je, že ti zaplatím pět liber za dobu trvání trhu. Ostatně to bude záležet na tom jak půjdou obchody. Ale ty půjdou, jsem o tom přesvědčen. Zaplatím ti jistě víc, než čekáš. Tak co myslíš Anne?“

Anne chvíli přemýšlela a pak řekla: „Zdáš se mi O.K., přijímám, ale jestli mě zklameš, rozdupu a roztrhám tvůj stánek na kusy a chytím tě u krku. Jsem hrozná, když se rozčílím, varuju tě!“

Oba jsme se rozesmáli. Byla v dobré náladě. Natáhla ruku a řekla: „Dej teď dvě libry!“ Dal jsem jí je.

„Je to hotový – a teď ahoj buď zdrav, můj drahý!“ Ale řekla to žertem.

9. Do toho!

Bylo čtvrt hodiny po druhé. Návštěvníci pomalu přiházeli. Dívali se sem a tam. Stál jsem v kuchařském oblečení. Anne začala vyvolávat: „Pánové, dámy, pojd'te k nám a prohlédněte si náš kouzelný hrnec, vaří vše sám a bez vody! Pojd'te, pojd'te, za malou chvíli začne předvádění!“

Byl jsem připraven, čekal jsem, jen začít. Kolemjdoucí se dívali, ale nikdo se nezastavil. Podívali jsme se s Anne na sebe.

„Zkusíme to jinak,“ řekl jsem, „Anne, oblékni si kabát a postav se k pultu a pozorně se dívej a já začnu.“ Anne to udělala. Rozpustil jsem tuk v hrnci a začal smažit kuře. Dva lidé se zastavili a zvědavě se dívali. Nevšímal jsem si jich, věnoval jsem se práci. Přišli jiní. Dívali se. Nemluvil jsem. Po očku jsem pozoroval Anne, která se pomalu sunula stranou, aby uvolnila místo lidem.

Vyndal jsem kuře z hrnce a držel ho v ruce, aby bylo dobře vidět. Znovu jsem ho položil, zvedl jsem talíř s brambory a poprvé pohlédl na lidi a začal hovořit mírným tónem. Vložil jsem brambory na dno, aby se pekly. Počet lidí se zvětšil a já jsem zvýšil hlas. Současně jsem vložil cibuli, mrkev, pórek, zelí, pudink, švestky a hrnec jsem uzavřel. Pak jsem vzal jiný komplet a začal vysvětlovat. K uvaření byla potřeba jedna hodina. Čím víc jsem mluvil, tím víc jsem se dostával do varu. Přidával jsem vtipy a čas pěkně ubíhal. Nikdo se nehýbal. Lidí ještě přibylo. Ti zadní natahovali krky, aby viděli. Jídlo se dodělávalo. Odklopil jsem hrnec a ukazoval díl po díle hotová jídla a vychvaloval kvalitu, zvedl díly nad hlavu, aby i vzadu viděli. Rozplýval jsem se nad kůrčičkami na bramborách tak, že se mi ani nedostávalo slov a má ústa se roztáhla k širokému úsměvu.

Anne stála stranou, připravená s cenovým bločkem na prodej. Předváděčka skončila a my jsme začali prodávat. Dařilo se. Pak jsem začal znovu a znovu a znovu. Zájemci se hrnuli. Čas na čaj už minul, ale my dva jsme byli neúnavní. Ital, který vedle nás prodával mramorové sošky mě varoval: „Tak to nemůžete stále dělat, přijdete o hlas.“ Ale já jsem nedbal. Později na dalších a dalších trzích jsem mohl konstatovat, že jsem šťastná výjimka a přesto, že jsem svůj hlas skutečně značně namáhal, nikdy jsem neochrptěl.

Anne mě přesvědčila, že je ve své profesi výborná. Svým otevřeným přístupem brala okamžitě objednávky a neztrácela čas. Jakmile se někdo začal vyptávat, jak uvařit nějaké speciální jídlo, odkázala ho na receptář, ale ten nebyl nějak zvlášť povedený, protože tam byla popsána obvyklá jídla v USA. Když zákazník nebyl spokojen s vyhýbavou odpovědí, Anne nejdříve uskutečnila prodej a pak zákazníka poslala za mnou. Všiml jsem si, že zákazníci, kteří přišli ke konci předváděčky, nevěděli přesně co

si u Anne koupili a ptali se pak mne. Anne prodávala s blokem v ruce. Rychle napsala datum a zeptala se: „Který komplet si přejete?“

„Ne, já ne...“

„Ano, vy si...pro kolik osob se bude vařit?“

„Pět, ale...“

„Dobře, komplet za 55 šilinků,“ a zesmutněla a psala: „Jméno?“

„Ale já ne...“

„Prosím jméno? Adresa?- Děkuji. – Prosím 55 šilinků.“

„Nemám u sebe 55 šilinků...“

„Kolik máte?“

„Jen několik šilinků.“

„Dobře, deset šilinků stačí jako záloha. – Děkuji...tady máte potvrzení. Vrchní kuchař vás naučí s tím pracovat. Děkuji! Děkuji!!“

Musím zde zdůraznit, že každý prodavač má svůj vlastní způsob prodeje a že není úspěšné přebírat styl někoho jiného. Můj způsob byl: vysvětlit funkci hrnce s poukázáním na ekonomickou stránku, úsporu práce a času a zachování kvality potravin. Pak jsem čekal na vhodný okamžik k napsání objednávky.

David, můj večerní pomocník používal jiný způsob. Mluvil důvěryhodně a otcovsky skotským dialektem a často kladl ženám ruku na rameno. To gesto nebylo familiární ani urážlivé, od jiného by to pravděpodobně tak nevyznělo.

U jiného stánku prodávali jiný hrnec. Prodejce jsem neznal. Vařil rychle stlačenou párou. Když pára docílila určitého stlačení, pískala hlásila, že se hrnec musí stáhnout z ohně. Čas os času byla pískala slyšet, ale já jsem byl příliš zaměstnán, abych se zajímal o tuto metodu vaření.

Způsob prodeje, který jsme používali my, před shromážděním lidí ve mně vyvolával asociaci, že se lidé podobají ovcím a mne začalo bavit studovat v praxi psychologii davu.

U vedlejšího stánku prodávali nový kráječ na chléb, na sýr a podobně. Po předvedení bylo potřeba, aby hned alespoň jeden zákazník koupil. Jestliže se tak nestalo, další už nekupovali. Buď úspěch, nebo nic. Všichni se chovali jako ovce. Viděl jsem, že po předvedení rozdával trhovec kráječe lidem do ruky a vybízel je, aby si to zkusili. Vysvětlil mi proč to dělá. Kdyby to nedělal, lidé by po předvedení hned odešli a on by stačil prodat jen tak dva, tři kráječe, ale když má člověk věc v ruce, stojí a hloupě ji drží, nemá odvahu ji vrátit na pult a čeká, dokud mu ji prodejce nevezme z ruky a nenapíše účtenku. Bylo to zvláštní. Ti lidé stáli pět i deset minut jako svázaní.

Jednou odpoledne před zavřením jsem uslyšel chraplavý hlas, který vykřikoval něco o krádeži svačiny. Uviděl jsem jasnovidku se zaťatými pěstmi, jak běží celá rozčilená okolo. Byla to taková bábochlap s ostře řezanými rysy a se svaly jako zápasník. Znal jsem ji od vidění a několikrát jsem ji viděl opilou. Anne vyprskla smíchem.

„Co se děje Aničko?“ zeptal jsem se.

Pro smích nedokázala odpovědět. Smála se tak, že jsem nemohl nesmát se také, ačkoliv jsem nevěděl proč.

„To je k popukání!“ řekla. „Ubohá Mary! Umírá strachem...víckrát už nic neukradne...hahaha!“

„Tak mi to Aničko vysvětli!“

Anne si utřela oči a povídá: „Mary, ta hloupá holka, dělá ve stánku s nábytkem, šla k věštkyni, aby se dověděla svůj osud, ale nikoho tam nenašla. Viděla tam ale svačinu a snědla ji. Teď umírá strachem, že ji čarodějka najde, až se podívá do své skleněné koule. Holka pitomá.“

Jednou jsem mluvil s Markem a přišel Bert a řekl: „Tvůj konkurent tě pomlouvá a veřejně haní tvůj hrnec.“

„Kdo?“ zeptal jsem se.

„Prem, ten co předvádí tlakový hrnec.“

Šel jsem hned k jeho stánku. Nevěděl jsem, že ten nechvalně známý Prem je na trzích a ani jsem si nevšiml jména na stánku *PREM COOKER CO*. Všechno se ve mně vařilo. Prem předváděl. Vedle něho ještě někdo stál. Schoval jsem se mezi lidi. Stěží jsem na něho viděl přes hlavy lidí. Zdálo se, že je přio opilý. Měl na sobě dlouhý chlupatý kabát a kuchařskou čepici. Byl neoholený. Slyšel jsem: „Víte? Vy nevíte??“ a předklonil se dopředu a napřáhl paži s vystrčeným ukazováčkem a skoro se dotýkal obličejů lidí, kteří stáli blízko. „Mám sedmáct medajlí za vaření. Královská výsost koupila vode mně tři hrnky na vaření šestek...švestek pro královnu. Koukejte bejt vopatrný co kupujete. Tady ten hrnec je z vocele, né z aluminia! A-l-u-m-i-n-i-m-o vás votráví...tisíce lidí umírá každej den po jídle z alumenia...“ a tak dál stále pokračoval. Bylo zřejmé, že o vaření neví nic. Lhal a vytahoval se a nadával. Měl způsoby diktátora, ale k mému překvapení – prodej mu šel.

Zuřil jsem. Moje hrnce byly hliníkové. Vrátil jsem se do svého stánku a začal opět s exposicí. Vracel jsem stejnou mincí. Vychechtával jsem se Premovi a jeho hrncům před posluchači, ale jeho jméno jsem nevyslovil. Vždy, když bylo slyšet syčivé unikání páry z Premova hrnce, přerušil jsem svou řeč a podotkl: „Já slušně prodávám slušné zboží. Tento hrnec vaří správně, není třeba potraviny zalévat vodou, jídlo se nerozvaří na kaši a neztrácí se vitamíny zbytečným vařením při vysoké teplotě. A také (položil jsem si ruku k uchu a počkal, až syčení dostoupilo k ostrému hvizdu) neječí.

Pak přišel ten člověk, kterého jsem viděl u Prema. Prohlásil, že je agent firmy Prem a řekl: „Vypadá to, že pomlouváte naše zboží!“

„Mluvím o metodě vaření, nezmiňuji se o vašem zboží, ani vás nejmenuji.“

„Přišel jsem, abych vás varoval, abyste se staral o své zboží a nás si nevšímal.“

„No dovolte, když váš předváděč se jedovatě zmiňuje o mně, to je v pořádku? A teď, když mu to vracím, mně přicházíte varovat? To je v pořádku? Něco jste začali a teď se vám to nelíbí? Nechte si své rady! Vyhlašuji vám boj!“

Pár dní, před koncem trhů Premův stánek zůstal opuštěný. Prem utekl s penězi, které patřily jeho nájemci.

Konstatoval jsem, že náš stánek je příliš malý. Našli se i lidé, kteří telefonovali do firmy, že nemohli vidět předváděčku. Anne mínila, že je možné, že byli i zákazníci, kteří stáli vzadu a nedostali se k pultu a ona jim nemohla hrnec prodat. Nevěděl jsem co mám dělat, ale ona řekla: „Mám nápad. Naproti je stánek městské dopravní společnosti,

kteřá přepravuje balíky. Jsou tam dva mladíci. Půjdu tam a zařídím, abychom mohli po expozici brát objednávky a i prodávat tam.“

„Nápad je to dobrý, ale oni nám to nedovolí,“ řekl jsem.

„Nech to na mně, já to zařídím.“ A hned šla a svým bezprostředním způsobem to zařídila. Mohl jsem pak s Davidem prodávat u nás a ona v protějším stánku.

Přiblížil se konec trhů. Výdělek činil 72 liber. Věnoval jsem Davidovi 3 a Anne 20 liber. Zůstalo mi skoro 40 po odpočtu už zaplacených mezd. 40 liber! Po takové zkušenosti už jedině trhy! Už nikdy od dveří ke dveřím!

Anička byla opravdu spokojená.

10. Ženský úsměv je past.

Druhý den já a Anne jsme balili. Unavení a špinaví jsme seděli na bednách. Anne se mi moc líbila, oblíbil jsem si ji. Byla veselá a vtipná. Úsměv se jí neztrácel ze rtů. Když jsme vše dokončili, šli jsme na procházku domů. Šla stejným směrem, ale v určitém místě se naše cesta rozdvojovala.

„Jak strávíš večer?“ zeptal jsem se.

„Nevím. Co chceš dělat?“

„Nejdřív půjdu domů, umyji se a dám se do pořádku, vyjdu si někam na čaj a potom si smlsnu trochu opia.“

„Opium?“ řekla téměř v šoku.

„Neboj se, to je přenesený význam. Moje opium je lehký druh. Je to kino. Tam mohu být v jiných sférách a zapomenout na boj o chléb náš vezdejší. Možná bys šla se mnou?“

„No, ráda, ale nějak chybí čas. Proč nejít ke mně? Je to blíž, bylo by to lepší. Můžeme se dát do pořádku a nějaký kuchař se může uráčit nám uvařit čaj a my si ušetříme čas.“

„Výborně, díky za tu čest!“

Měla hezký byt a příhodnou kuchyň, malou koupelnu, ložnici jako obyváček a jídelní kout. Teplé vody bylo dost. Myl jsem se, zatím co ona uklízela a připravovala jídlo.

„Nu,“ řekla, „nalej se čajem, umíš to vůbec?“ zažertovala. „Nebudu se dlouho koupat. Jídlo se dělá v troubě. Peču jen salám, ale může se to vylepšit sýrem a ještě se tady něco najde. Tady máš noviny na rozptýlení, ale dá se očekávat, že...je v nich pravdivý jen datum.“

Po jídle jsem jí pomohl umýt nádobí a pak jsme seděli v obýváku a hledali v novinách jaké filmy hrají v kinech. Anne vybrala zamilované drama, ale já jsem byl pro jiný film.

„Nemám moc rád ty nahaté nohy. Pokud se jedná o lásku, dávám přednost něčemu reálnějšímu než je zboží z Hollywoodu.“ Ale jejímu návrhu jsem ustoupil.

Chybělo dvacet minut do začátku, ale kino bylo daleko. Pokračovali jsme v kouření a pohodlně seděli jeden proti druhému.

„Líbí se ti můj byt?“ zeptala se.

„Moc,“ odpověděl jsem „je bezva zařízený. Můj byt je ošklivý a nepohodlný, asi si budu hledat jiný. Líbil by se mi takový, jako je tenhle, kde domácí nekontroluje každé nutí. Nevíš o nějakém? Čím podobnější tvému, tím líp.“

„Zdá se, že je v tvé konverzaci něco familiárního,“ řekla koketně.

„Ne,ne, ale nebylo by mi to proti mysli.“

„No.no,“ napomenula mě, „líbila by se mi tvoje společnost, ale není tady místo, ostatně ani postel.“

„Tak?“ zeptal jsem se významně.

„Tak?“ opakovala s koketním upejpáním.

„Tak!“ řekl jsem rozhodně.

Ten večer jsme do kina nešli.

11. Růžové ráno.

Když jsem se ráno probudil, uviděl jsem Aničku, jak s grácií připravuje snídani. Měla půvabnou květovanou zástěru do pasu a prozpěvovala si. Pobíhala po místnosti. Její kaštanové lokny tancovaly při každém kroku. Z jejich hnědých očí zářila spokojenost.

„Konečně jsi ses zbudil, ty miluješ svou postel.“

„Ne, naši.“

„Budeme jíst tady, je tady tepleji.“

„Jé, ty jsi rozdělala krásný oheň! Nic se ti při tom nestalo? Ještě jsem neviděl ženu, která by uměla rozdělát oheň. Ženám chybí logika. Ony si nedokážou představit, že oheň potřebuje vzduch a ne dřevo a uhlí.“

„Máš pravdu. Jsi zkušený. Už to dělat nebudu, bude to tvá práce.“

Začal jsem s ranní toaletou a po očku jsem ji pozoroval.

„Už je to hotovo,“ pípla.

Přišel jsem k ní úplně blízko a díval jsem se jí do očí. Objal jsem ji a přitiskl k sobě.

„No,no,“ napomínala, „znovu ne.“

„Já jsem něco říkal?“ protestoval jsem s předstíraným nevinným tónem.

„Když jsi tak blízko, není potřeba abys mluvil – ostatně – musí se také jíst...víš?“

„Divný nápad! Ale nebudu ti drahá odporovat, budu i jíst.“

Potom jsem odešel do svého bytu. Domáci jsem řekl, že končím nájem a pak jsem šel do firmy.

Pan Thorsen mi vyjádřil svou spokojenost.

„Ano,“ řekl jsem, „trhy řeší naše problémy. Musíme je využívat.“

„Jistě, najmu opět stánek na podzim v listopadu ve Waverley Market.“

„V listopadu příští rok?“ koktal jsem. „Ale vždyť jsou trhy i v jiných městech.“

„Bez pochyby, ale já jsem vždy obchodoval v tomto městě a jinde bych nechtěl. Lituji, ale my nejsme zařízeny na podnikání v celé zemi.“

Neodpověděl jsem mu a ztratil jsem náladu. Doma jsem vypravoval o verdiktu mého zaměstnavatele Anne.

„Neztrácej odvahu,“ řekla „život je takový, jaké máš k němu podmínky. Co kdybychom koupili hrnce, firma by nám je jistě prodala levně. Do jednoho hrnce dáme doma jídlo aby se vařilo a já ti budu pomáhat prodávat zase po domech. Když spojíme náš prodej, získáme víc procent. Jsem si jistá, že s tím bude pan Thorsen souhlasit.“

Pan Thorsen souhlasil. A tak jsme společně prodávali. Annina společnost činila práci veselejší. Anička klepala na jedné straně ulice a já na protější. Já jsem ale brzy ztratil elán. Snil jsem u trhu.

Čas ubíhal. Byl začátek února. Přišel jsem domu trochu unavený. Byla sobota odpoledne. Anička obyčejně v sobotu neprodávala, ale uklízela, nakupovala a vařila. Když jsem vstoupil stála uprostřed místnost s rukama za zády. Obličejem se ke mně natahovala a špulila rty.

„Polib mě!“ řekla.

„Rád!“

„Ale polibek je pro něco zvláštního!“

Beze slova jsem slavnostně splnil její přání. Ona si pak položila špičku prstu pod bradu a udělala pukrle. Rozšířil jsem oči, ještě jsem si úplně nezvykl na rozdíl mezi Anne prodavačkou a Aničkou družkou. Podala mi leták a pukrle opakovala.

„Krásný dárek!“ opáčil jsem s ironií. „Je to reklama na konkurenční zboží!“

„Ty, takový moudrý muž, kde se ti prochází mozek? Ty nerozumíš, že je to *příležitost*? Ten hrnec patří londýnské akciové společnosti, možná že je velmi mocná. Viděla jsem ten plakát v železářství. Tedy, jestli ta firma prodává tady v obchodech, určitě obchoduje v celé zemi. Mám ještě vysvětlovat? Napíšeme na adresu, která je na plakátu o našem úspěchu na trhu a necháme se najmout.“

Jakmile to dopověděla, nadchnul jsem se pro tu myšlenku. Hned večer jsem napsal dopis firmě V.I.Kerr Co Ltd., která prodávala *Kukol – hrnec na vaření bez vody* a popsal náš prodej na trhu. Za dva dny přišla odpověď, vzorkový hrnec a mzdové podrobnosti a také pozvání na pohovor k řediteli.

„Ta firma nespí,“ řekl jsem Aničce.

12. Chceš-li s vlky býti, musíš s nimi výti.

Vysoký černý klobouk, tvrdý bílý límeček, černá kravata, černobíle proužkované kalhoty, šedé psí dečky a tmavě šedý svrchník. Tak jsem se ustrojil. Jsem v Berwick-on-Tweed u skotsko-anglických hranic. Jsem teď jeden z velké armády obchodních cestujících. Jeden z těch bojovníků za nacpání zboží do již přeplněných krámů. Ten, který si přečetl knihy a brožury o prodeji a v novinách čte články o komerci. Jeden z těch, kdo studuje, jak prodávat obchodníkům, kterým se zase nedaří prodat lidem, kteří nemají peníze. Ten, který čte v časopisech, že nejhlavnější povinností je prodávat, stále prodávat, získávat trhy a vydobýt si perspektivu a vynechává články, které jsou natištěny hned vedle o tom, že jediná cesta k prosperitě je minimální nákup a maximální šetření. Všude ve všech městech a vesnicích a velkoměstech procházím s navštívenkami, vždy připraven ji vytáhnout z kapsy a s rukou připravenou k významnému potřepání, s obdivným výrazem ve tváři na potenciálního zákazníka. Pro tuto armádu obchodních cestujících nejsou dveře přiražené před obličejem porážkou.

Podle masky na obličejích jsou úspěšní. Nepokládají se za druhořadé prodejce, ale za důstojné agenty komerční firmy. Potkávají se na cestách ve skromných hotelech. Jsou důležitými členy obchodního bratrstva. V hotelových restauracích si povídají a lžou si o velkých objednávkách. Mluví o obchodním boomeru, který hlásí národní statistiky. Dodávají si odvalu. Svorně pijí pivo a vykládají si peprné historky.

Ale několik z nás přece jen má úspěch...natolik, že nemusí skrývat, že vynechávají pravidelné jídlo. Vydělají tolik, že mohou i poslat něco domů manželce. Zejména jsou to ti, kteří prodávají uznávané boží. A ostatní? V hotelech nejsou k poznání mezi ostatními, ale když jsou sami na ulicích, nebo v hotelovém pokoji, maska spadne a objeví se vizáž ustaraného člověka a je možno číst jeho hořké myšlenky: bude firma spokojená s bídými objednávkami? nepropustí mě? jak sestavit dopis, abych firmu uspokojil? jak do dopisu vdechnout optimismus, který chybí? co poslat manželce, aby nežila v bídě? za co si koupit boty na výměnu za ty sešlapané, které nestydatě usvědčují z neúspěchu?

Průmyslová krize těžce dolehla. Několik majitelů obchodů nebo firem zdvořile vysvětlovalo, že kvůli špatnému prodeji již nemohou nakupovat. Jiní se zaštiťovali sekretářkami a nechtěli s námi jednat. A další nemilosrdně předstírali zaměstnanost a nechávali prodejce přicházet znovu a znovu a zcela zbytečně.

Ve svém novém zaměstnání jsem neměl úspěch. Něco chybělo. Při setkání s ředitelem V.I.Kerr v Edinburgu jsem si zařídil, že budu prodávat obchodníkům od Edinburgu směrem na východní část Británie a dál na jih s cílem v Londýně. Jak jsem počítal, dostal bych se do Londýna v březnu a začal bych vystavovat a předvádět v Londýně na trzích „Ideal Homes“. Po rozhovoru s ředitelem jsem šel za Anna. Domluvili jsme se, že z mého platu 4,5 liber a malého procenta jí pošlu tolik, kolik budu moci a ona že přijde v březnu do Londýna, aby mi pomáhala. Anička s tím souhlasila a byla plná optimismu. Aničce jsem pravidelně psal a nezakrytě popisoval své neúspěchy. Ona odpovídala okamžitě a její dopisy mi dodávaly odvahu a ulehčovaly mou samotu.

Tak jsem dospěl až do Berwick-on-Tweed. Zde jsem se rozhodl změnit svůj způsob prodeje. Když jsem prodával obchodníkům, nepřeháněl jsem, ale upřímně jsem vysvětlil vše o hrncích, protože jsem věřil, že prodavači jsou šikovní a bystří, prostě schopní hoši. Ale nebylo to efektivní. Nyní jsem to začal vysvětlovat stejným způsobem jakým jsem to dělala na veřejnosti. Vešel jsem do obchodu zářící nadšením, lhal jsem o hrncích, o hrnících se objednávkách, vykládal, gestikuloval a přeháněl...a měl jsem úspěch. Pokračoval jsem tou metodou a prodal tři až šest, někdy i dvanáct sad hrnců v každém železářství. V ostatních prodejnách jsem takový úspěch neměl. Pracoval jsem tak od města k městu, a prošel Newcastle, Sunderland, West Hartlepool, Middlesbrough, Stockton, York, Sheffield, Chesterfield...šel jsem stále na jih až jsem došel do Plurtown.

13. Zlý sen

Bylo šest večer a já nevěděl jak bych se rozptýlil. Byl jsem v Plurtownu, ...Plurtown? Ano, dobře si pamatuji to jméno toho velkoměsta...ale něco...co to jenom

je? To je divné, jak paměť vynechává. Tolik jsem byl zaměstnán v poslední době, už mi to nemyslelo.

Už jsem si vzpomněl. V tom městě je esperantská skupina. Ale ty jsou i v jiných městech, kterými jsem procházel. Já blbec! Ztrácel jsem příležitosti jak strávit příjemné večery. Hned jsem se začal vyptávat a měl jsem štěstí. Právě dnes byla schůzka v osm hodin. Zneklidněl jsem. Dvě dlouhé hodiny konečně minuly pro unavené nohy a tak jsem se vydal na schůzku esperantské skupiny. Vešel jsem do místnosti a zůstal do deseti hodin. Vracel jsem se domů se silným pocitem deprese. Mizerná výslovnost, nedostatek života a schopnosti se vyjádřit, málo rozhovorů v esperantu, plácání o interních záležitostech, zcela chyběla idea smyslu mezinárodního jazyka a všechno to ještě přitížilo mému již tak dost těžkému kameni na mém srdci.

V hotelu jsem bez chuti žvýkal jídlo a myslel na esperantisty, kteří mimoděk vlastně tupili ten nádherný jazyk. Nejednalo se o to, že se jazyk teprve učili, i já jsem byl ještě žák, jednalo se o něco jiného, velice důležitého, chyběl jim cit pro jazyk. Neuvědomovali si, že esperanto není pouhý kód pro žvatlání frází. Neuvědomovali si široké možnosti vyjadřování, plnokrevnost, vyspělost a důstojnost jazyka. Chybělo pochopení, že esperanto má výslovnost podle určitých pravidel a nevyslovuje se středo- nebo jiho-anglickým dialektem, pocházejícím z arogance nevzdělanců. Co mě dráždilo nejvíc, byla jejich ohromující soběstačnost.

Nemohl jsem usnout. Převracel jsem se ze strany na stranu, ale ti esperantisté se mi stále mleli v hlavě. Už jsem chtěl vyskočit a běžet ke každému esperantistovi v Plurtownu domů a křičet tam na protest. Konečně jsem neklidně usnul.

Zdá se mi sen. Byl jsem Plurtownu. Věděl jsem že je to Plurtown, ale nějak vypadal jako jiné město. Uprostřed náměstí stál policista. Zeptal jsem se ho: „Kde je prosím klub esperantistů?“

Policista si mě prohlížel, jako bych byl blázen a vypukl v hlasitý smích: „Ha....!“ S překvapením jsem na něho zíral. „Esperanto – desperanto!“ řekl. „Zkusili jsme ho postavit mimo zákon, ale pak se rozhodlo, že je příliš směšné, abychom se s ním zabývali. A vy chcete jít do klubu? Klub je tam, co sedí ten člověk na chodníku.“

„Co tam dělá?“ zeptal jsem se.

„Vy nevíte? Tvoří nějaký základ pro *lesperanto*. Před ním je na chodníku *fundamento* z velkých dřevěných písmen. On odstraňuje všechna smysluplná slova a dává je na stranu, ale když slovo vypadá jako *neologismus*, vytáhne ho hákem. A pak bere *R* z několika slov a dává je ke slovům, která končí nebo začínají samohláskou. Ve velkém koši vedle sebe má hromadu *U* vedle *O* a dělá tak dvojhlásky. Z některých slov bere *I* a míchá je s *E* z vedlejšího košíku a výsledek je krátký zvuk, podobný anglickému *i*. To smíšené slovo pak vrací.“

Rozčileně jsem běžel k tomu przniteli a křičel jsem: „To nesmíte dělat! To je neomluvitelné!“

„Hiler, ver mluvite mouc cezim rakcintem, ver nevislouvijeter R. Vijdeter douvnitř rar pouslichej pefiktuir vyslounnost!“

Vběhl jsem dovnitř. Přistoupil ke mně muž budící vážnost. Podal mi ruku a řekl: „Vetam vás. Tady sir vyučujer dobrir respiantor. Jár studuj jazyk ruž čtyřer roky. Pousadter ser mizer nás.“

Rozhlédl jsem se. Seděla tam asi desítka osob. Mluvili anglicky. Skoro všichni byli staří. Na jedné straně na vyvýšeném místě sedělo dvanáct mužů.

„Kdo to je?“

„Tor jsou soudcir, ktiřir střežír, raby ser někdour nizpronivěřil našem dahým zákounům.“

Představil jsem se.

„Vašer jminour znér ritalsky. Rumeter ritalsky?“

Přikývl jsem: „Mí rodiče byli švýcarští Italové z kantonu Ticino.“

Muž začal komolit italštinu. Soudcové povstali a společně jedním hlasem pronesli anglicky: „Mluvte esperantem!“

Mluvčí se postavil přede mne a začal: „Dnis chcer mluvit ror rulecích v Plurtowvnr. Jer zder mnouhor rulec, rae čem vec ser městour zvětšujer, tém věc jer zder rulec. Dělnecir...“

Soudci zase povstali a řekli anglicky: „Není dovoleno mluvit o politice!“

„Proumeñter...Mužir stavějir rulicer. V rulecech jsou doumy, škouly, raler nir koustily...“

„Výborně,“ řekli soudci anglicky.

„Rar v rulecech jsou svetelny rar každý vičir přecházír lampář...“

Soudci náhle vyskočili a se šokem v tváři křičeli anglicky: „Fuj, co si to dovolujete říkat *neologismus*! Lampář není dovolen!“

„Raler jář chtěl jen řecir, raby zapálel loucerny,“ bránil se mluvčí.

Ale teď se zvedli i přítomní a ukazovali na mluvčího prstem a obviňovali ho:

„Rudělal jsir nioudpousetilný hřech, vyslouvil jster *neologismus*!“

Soudci seděli konsternovaně a jejich krky se prodloužily na jeden metr, ohnuly se a hlavy zmizely studem pod lavicí.

Mluvčí pokračoval: „Všichny doumy jsou z cehil...Jár vedém, žer jidin chlapec nerouzumér náš dahý jazyk, tedy s douvouleném všech boudir poukračovat ranglecky.“

Chlapec protestoval: „Já dobře rozumím.“

Předseda otcovsky klepl chlapce přes hlavu a řekl: „Ranor, tor ser myslíš, raler ty nerouzumíš vnetřnér myšlincer našihor jazyka dahiher.“ Ke konci své řeči už začal předseda mluvit anglicky a řekl: „Jak víš, obyčejně žáci po dvou, třech večerech už nepřijdou a tak se jim už nemůže vysvětlit *vnitřní myšlenka*. Během posledních čtyřiceti let jsme začali učit tisíce žáků, ale z nepochopitelných důvodů ztráceli zájem. Může někdo poradit, jak je přivést?“

Nikdo neodpovídal. Předseda pokračoval: „Bohužel nemůžeme všechny přivést zpět, protože během čtyřiceti let mnozí zemřeli. Zkusil jsem mluvit s některými a třebaže jsem je pozdravil „bounan vispiron“, abych je zaujal, zdá se, že jsou zcela proti esperantu zaujatí, dokonce víc, než ti, kteří se ho neučili. Problém je složitý a já navrhuji, aby rozřešení vynesli soudci.“

Soudci vytáhli hlavy z pod lavice a odešli do vedlejší místnosti. Čekalo se. Za tři hodiny se vrátili, posadili se do lavice a vedoucí soudce vysvětloval anglicky: „Problém jsme posoudili ze všech stran a došli jsme k závěru, že tisíce těch, kteří se učili, jsou velkým přínosem pro esperantské hnutí, zejména proto, že se natolik znechutili, že už není nebezpečí, že by se nadchli pro nějaký jiný mezinárodní jazyk. Tím je postavena silná hráz proti *idu, bolaku, volapiuku, interglose, solresolu, ptydepe atd.* Kromě toho můžeme být pyšní, a já to říkám jen ze skromnosti, že tisíce lidí v Plurtownu umí říci: židler, šálik, láskar, koučkar, a to uznáte, že to jsou užitečná slova.“

Všichni dlouze tleskali a já jsem se zbudil. Musil jsem si dlouhou dobu rovnat ústa, měl jsem je celá zkřivená.

14. Zkušeností nabudeš i moudrost

„Prohlédni si stánek,“ řekl jsem pyšně Aničce. „Podívej, jak jsem ho vymaloval. Majestátní, že?“

„Ano,“ řekla váhavě, „ale nemohlo by se to ještě vylepšit...vyzdobit?“

„Možná, ale po praktické stránce je to dobré. Ozdoby a květiny jsou sice hezké, ale hrnce neprodávají. Co říkáš pultu? Je třicet stop dlouhý a jen čtyři stopy od zadní stěny. To udělá víc místa pro lidi. Vpravo je jen úzký východ, tak je pult maximálně dlouhý.“

Doufám, že se tam budu moci pořád protahovat,“ utrousila.

„Ho,ho, já budu opatrný, nechci ztratit takovou pomocnici, ani náhodou!“

„Ty sobče!“ pokárala mě. „Ale vážně, když se klient vzdálí od pultu, a bude se rozhodovat, zda hrnec koupí nebo ne, budeme musit běžet třicet stop, abychom ho chytili a přesvědčili.“

„Ne, Aničko, na to jsem také myslil. Vidíš závěs uprostřed vlevo? Ten zakrývá otvor v pultu a když budeme chtít rychle chytit lidi, budeme moci projít.“

„A proč je pult tak úzký?“

„Abychom mohli být blíže zákazníkům a dělat na ně dojem. Podlaha na naší straně je výš a to bude také výhodné.“

„Líbí se mi to vyvýšení vzadu,“ řekla Anička, „tam můžeš vařit a všichni tě uvidí. Taky reklamy se mi líbí, jsou nápadné.“

„Proč tomu tady říkáš stánek?“ řekla vesele Anička. „Pojmenovala bych to klec.“

„Klec, neklec, stálo to víc než padesát liber a my musíme docílit zisk za kratší dobu než je jeden měsíc, jinak už tady V.I.K. nebude podnikat.“

„A sedadla pro přihlížející?“

„Ne, když stojí zaberou míň místa, ostatně by tam seděli lidé, kteří jsou unavení a ne ti, kteří se o hrnec zajímají. Udržet pozornost lidí celou hodinu není snadné, ale myslím, že se nám to podaří. Budu to prokládat vtipy.“

„Mohla bych koupit šňůru.“

„Nač?“

„Svázat lidi,“ žertovala. „Pojď pŕjdeme se podívat na trh, zítra na to nebude čas.“

Šli jsme nekonečnou řadou stánků. Všude se pracovalo. Několik lidí, kteří právě přišli, hledali své místo. Tu a tam se trhovci zdravili a bratrsky škádlili rouhavými komplimenty a šťouchanci. Jiní hledali práci, nebo měli něco málo v zavazadlech a chtěli se uchytit někde, kde by mohli nabízet to málo, co přinesli. Armáda dělníků neustále zametala prostranství, kam se házely kartóny, papíry, sláma... Uviděli jsme jednoho, dva prodejce, které jsme znali a prohodili jsme s nimi pár slov.

„Hele, Frank Potter!“ řekla náhle Anička.

„Hej, Franku,“ zavolal jsem, „rád tě vidím! Jak to jde?“

„Anne, Jock! Jak se máš ty vykuku? Ruku tobě, pusu krásné Anne!“

Anička se smála a odtáhla hlavu: „Řekni, už jsi zbohatl?“

„Nic nového. Najím se a to mi stačí.“

„Kde máš stánek?“ zeptal jsem se.

„Tady. Teď prodávám leštidlo na nábytek. Vždy je dobrá změna. Přísloví říká: změna je odpočinek, tak jsem se rozhodl vyměnit lepidlo za trochu času.“

„Leštidla se prodávají všude. Ty máš nějakou speciální značku?“ zajímal jsem se.

„Ne, leštidlo je dobré, ale ne lepší, než jiné.“

„Hm, nemyslím, že prodáš hodně. Lidé nechtějí nosit zboží z města, které si mohou koupit doma.“

„Buď klidný, prodám hodně. Lidé nekupují zboží, kupují pohádky. Až uvidí jak snadno leštím a odstraňuji zdánlivě neodstranitelné skvrny a uslyší mou pohádku, koupí ... leštidlo vypadá neobyčejně, je zelené! Takové musí být speciální! Ne? Našli jste si dobrý byt?“

„Takový průměrný,“ řekl jsem.

„Vloni jsem měl v bytě tak malou vanu, že když jsem se do ní postavil, voda přetekla. Teď jsem si ale našel byt s velkou vanou, ale pak jsem zjistil, že voda z teplého kohoutku teče studenější, než z kohoutku na studenou vodu. Domácí tam má oznamovací mánii. Všude kam se podívám visí upozornění: *Zhasínejte světlo! Udržujte pokoj v pořádku! Zatahujte řetěz! Neperte ponožky v umyvadle! Očistěte si obuv! Chybí jen: Vlož nájemné do schránky a neotravuj!*“

„Franku, můžeš mi udělat laskavost? Znáš někoho, kdo by mi mohl pomáhat? Je jich dost, kdo hledají práci, ale já nikoho neznám a nerad bych šlápl vedle.“

„Dobře Viku, vynosnažím se. Kolik máš číslo stánku?“

„328, ale proč mi říkáš Viku?“

„Děláš pro společnost V.I.K., ne? Tak Viku, je to lepší než Jock. Jocků je moc.“

„Proč ne moje křestní jméno Cezar?“

„Cezar? To je jméno pro psa.“

„Ale také pro císaře!“

„Jo, ale lidi jsou nevzdělaný a neznají to.“

„Líbí se mi Vik. Je to krátký a nikdo se tak nejmenuje,“ ohodnotila to Anička.

„Dobře,“ řekl jsem, „Vik může být, vlastně se mi mé jméno nikdy moc nelíbilo a sykvavky se mi špatně vyslovovaly. Tak zatím ahoj, Franku!“

„Chceme si prohlédnout trh a pak ještě pracovat ve stánku,“ řekla Anička.

Šli jsme nekonečnými řadami stánků a se zájmem jsme všechno okukovali. Byly tam velké boudy známých firem, celé haly továren, kde byly připraveny k předvádění stroje v pracovním procesu, od surovin k finálnímu výrobku, stroje na výrobu bot, na odstraňování kostí z ryb, na balení zboží, tisk novin, zdobení porcelánu a další a další, bez konce. Byl tam velký, drapériemi potažený prostor na konání módních přehlídek. V jedné ohromné hale stály úplně celé domy, postavené speciálně na ukázkou podle nejnovějších plánů. V jiné byla veliká zahrada s trávou, fontánami a s umělecky rozmístěnými květinami různých druhů, i velké vzrostlé stromy. Zdálo se neuvěřitelné, že všechno tohle se postavilo za necelý měsíc. Pomalu jsme se vrátili do svého stánku.

K pultu přistoupil mladík a řekl se silným irským přízvukem: „Přijal byste pracovníka?“

„Vlastně ano, někdo vás poslal?“

„Ne, jen se ptám.“

„Kde jste pracoval naposledy?“

„V obchodním domě, nějaký čas, ale práce byla příliš nudná. Před tím jsem pracoval v továrně na smaltování, ale vadilo mi to na zdraví.“

„Už jste někdy pracoval na trhu?“

„Ne, pracoval jsem jen na těch dvou místech. Před tím jsem studoval osm let na katolického kněze, ale před slibem jsem odstoupil.“

Nerozhodně jsem stál a nevěděl jsem co mám říci. Byl mladý, vypadal seriózně, a byl skromně oblečen. Zdál se upřímný a s chutí do práce.

„Práce na trhu je namáhavá,“ varoval jsem ho, „často není ani čas na jídlo. Myslím ale, že vy jste typ pro trh.“

„Dejte mi příležitost, jsem si jistý, že tahle práce by mi vyhovovala. Nepožaduji zálohu. Budu pracovat svědomitě.“

Tázavě jsem se podíval na Aničku a ta přikývla.

„Dobře,“ řekl jsem, „můžeš hned začít uklízet.“

Domluvili jsme práci a mzdu hned na místě.

„No, a jak se jmenuješ?“

„Michal O'Hara.“

„Dobře Micky, začneme.“

15. Slova v kapse nehledá

Druhý den ráno, když jsme s Aničkou přicházeli k trhům, přišel přímo ke mně muž a podal mi ruku. Byl jsem překvapen. Srdečně mi rukou potřásl a druhou mi položil na rameno a řekl: „Předvádíš příteli, vid'?" Ano, vím to, ale ty se ještě na trhu nepotíš tak dlouho jako já, haha, to vidím, hlava mi neslouží jen na odkládání čepice. Ano. ano, seš novejš, prsty jsi si po pozdravu nespočítal. To dělej vždycky, když ti někdo podá ruku, příteli! Je možný, že mě neznáš, ale všichni znají Martina Vernona, nejzkušenějšího trhovce, kterého mělo publikum štěstí, co říkám štěstí, - *čest!* poznat. No, příteli, chtěl bych, abys mi prokázal službičku, jen drobný projev náklonnosti – *entré nous*. Byl jsem marod nějaký čas, skoro jsem čuchal fialky od spodu, - a tak bych teď potřeboval nějaký příspěveček, jen pár kulatých grošíků, abych našel práci. Já vím,

že to rád uděláš nést-ce pas? Vrátím ti gelt tak brzy, že budeš mít dojem, že sis ho jen přendal z jedné kapsy do druhé. Ty mi určitě dáš ... každý ví, že jsi kámoš, vždyť jsi téměř můj bratr, vnuk bratrance mého strejčka! – A taky tvá půvabná panička,“ pokračoval a klaněl se do pasu, „je to tvá manželka, ne?“ a vida mé váhání dodal: „Ano, ano, rozumím – to nevadí, můžeš se s ní pyšnit, díky bohům!“

Prohlížel jsem si ho. Zářil optimismem, vypadal trochu jako cizinec, měl knírek a plnovous. Na hlavě baret, pestrou kravatu, sportovní bundu, manšestrové kalhoty a hnědé boty. Mluvil směsicí slangů z různých koutů země s amerikanismy a cizími slovy. Jako většina trhovců vypouštěl některé souhlásky. Při jeho přívalu slov jsme se s Aničkou rozesmáli.

„Haha, máte veselé srdce!“ s patosem pokračoval Martin. „jak by byl svět bídný, kdyby se smích nedostával! Dáme se do toho Romeo a Julinko? Nebudete litovat darovaných grošů až mě uvidíte pracovat, až mě uvidíte jak holím ovce. Jedem vážení, začněme!“

„Dnes jsem tvoje první ovce?“ smál jsem se.

„Ale neříkej kamaráde! Rozhod' semena, ať je co sklízet! Ještě nikdo nelitoval, když potkal Martina Vernona, uvidíš. Podle slov Julia Cezara, když stavěl Trojského koně: Veni, vidi, vici – svět je naše škeble a my z ní vydobydeme perlu!“

Zaplatil jsem mu vstupné a vešli jsme. Došli jsme k našemu stánku.

„Aha, hrnce,“ řekl Martin, „moh bych takové prodávat. Dobré zboží, plusové. Bude zajímat ženské. Vždycky raději prodávám ženskejm! Podle statistik žena nakupuje 80% zboží v zemi. Nakupuje pro sebe, pro domácnost, pro děti, pro muže a ... zejména pro sebe.“

„Už jsi někdy prodával hrnce?“ zajímal jsem se.

„Hrnce? Prodával jsem všechno. Nikdy na Martinovi nenarostl mech. Kdybys chtěl pomocníka, předvedu ti jaký zisk ti zajistím. Co říkáš? Já předvedu ty hrnce a ty budeš potřebovat jen vyplňovat pokladní bloky tak bleskově, že tvoje tužka shoří!“

„Copak ty jsi již prodával právě tyhle hrnce?“ přerušila ho Anička. „Ano, nebo ne?“

„Já jsem předváděl mnoho hrnců, a to je tak důležitý, že tenhle má jiný tvar? Vaří se v něm bez vody, tak co. Neboj se, umím prodávat všechno od ženskej korzetů po zubní kartáčky pro psy. ... Moment!“ A opustil nás a běžel za dvěma ženami středního věku.

„Raníčko, paničky! Už jste viděly ten hrnec? Nejmodernější a nejzajímavější na celým trhu. Vaří bez vody. Ani na polívku není voda potřeba. Snadno se používá. Jen minutku, abych vám ho ukázal. Takové hrnce potřebuje každý kdo jí!“ Mluvil bez přestávky a vůbec mu nevadilo, že o hrnci nic neví. Vysvětloval funkci hrnce úplně scestně, ale získal zájem a já jsem vypsals první úctenku.

„Tak, přesvědčilo tě to? Mám dál mlátit hubou?“

„Ano, ale měl jsi štěstí,“ poznamenal jsem, „ale najmu tě, musíš se to ale s hrncem naučit. Vstávaly mi vlasy na hlavě, když jsi říkal ty blbosti.“

„Ani Kolumbus neobjevil Ameriku za jeden den, ale to jsou podrobnosti, nestarej se.“

Micky vešel a já jsem mu představil Martina. Prohodili spolu pár slov a Martin mu řekl: „Ty jsi Ir? Čest tobě, přicházíš ze země Bernarda Shawa, toho cynika, který se umí posmívat šilhavému světu! Proslídil jsem všechna jeho díla. Micky, budu rád, když tě budu moci nazývat svým kamarádem.“

Návštěvníci začali přicházet a my jsme začali s předváděčkou. Neprodali jsme tolik, kolik jsem očekával. Ale mí pracovníci pracovali dobře. Micky pracoval klidně a trpělivě vysvětloval. Jeho upřímný způsob byl účinný. Také Martin dobře mluvil, trochu příliš, vkládal do řeči věci, které neměly žádný vztah k hrnci, ale já jsem nebyl nespokojený.

Telefonoval jsem řediteli V.I.K. a sdělil jsem mu jak zde jde prodej a že jsem najal tři pomocníky. Líbilo se mi, že ředitel nechal všechno na mně. To mi umožnilo jednat svobodně jako samostatný vedoucí. Vyhýbal jsem se zaplatit Martinovi zálohu. Čas od času odešel do výčepu napít se piva, ale nepil moc. Já a Micky jsme vůbec nepili alkohol, pouze při nějaké slavnostní příležitosti. Nejedli jsme teplá jídla, jen jsme si odskočili koupit čaj, kávu a sendvič. Na konci prvního dne jsme byli všichni unavení, kromě Martina, ten měl ještě zásobu energie a jeho povídání nás udržovalo ve veselé náladě.

„Neprodalo se mnoho, ale není to špatný,“ řekl jsem všem.

„Netrap svoji mozkovnu,“ řekl Martin, „první dny při předváděčkách jsou vždycky slabší, ale vyprodáme dobře, jen poslouvej svého strýčka, který se nikdy nemýlí. A ty Micky – ty jsi velmi slušný chlapec, ale když se tě před zákazníky zeptám, kolik hrnců ještě máme, neříkej, že dost, ale jen dva, tři. To zákazníci raději koupí hned. Jseš dobrej, ale nemusíš být svatej. Koukal jsem, jak svlíkáš paničky očima ... voči ti svítily!“

Micky se smál, ale trochu stydlivě. Anička Martina pokárala: „Takový řeči, vždyť ho urazíš!“

„Ne,“ odpověděl, „já neurážím nikoho, jen říkám co si myslím, žádné pokrytectví! Ostatně každé moralizování závisí od místa, co je neslušné tady, může být slušné jinde. Všude jsou chutě, ale důležitost se jim přikládá všude jinak.“

Bylo jasné, že se Marin nerozpakoval dotknout jakéhokoliv tématu a my jsme brzy poznali, že ten žvanil a vejtaha je upřímný dobrák. Když jsme odcházeli, šli jsme dolů po schodech. Všude bylo plno lidí a vráželi do sebe. Před námi šla žena s tříletým dítětem, které se jí snažilo držet za sukni. Žena nesla na ruce psíčka, mazlíčka. Martin přistoupil k ženě a řekl: „Promiňte paní, porodila jste pejsánka?“ A s arogancí jí vzal psa a podal konsternované ženě dítě. Se zdvořilou poklonou ženu opustil, vrátil se k nám a začal čile mluvit o něčem jiném, abychom nemohli komentovat jeho čin.

Pomyslel jsem si: je to kuriózní člověk, ale sympatický.

16. Hlupáci rostou jako houby po dešti

Po dvou dnech jsem dovolil, aby předváděl i Martin. Dařilo se mu shromáždit velké množství lidí, ale v řeči velmi často odbíhal od tématu. Používal svůj důvtip a často žertoval, aby sám sebe pobavil. Jeho humor byl někdy cynický a někdy pro lidi

nepochopitelný. Vzpomínám si, že jednou držel v ruce brambor a říkal: Hle, to je brambora, obyčejná brambora a víte jak jí říkají proletáři ve Whitechapel?...Brambor! A víte jak jí říkají v aristokratickém Park Lane? Víte jak jí říkají? Víte? ... Brambor!

Jeho předváděčky měly úspěch. Už jsem nemusel předvádět jen já sám. Co mě nejvíc zajímalo byla psychologie davu. Často, když jsem začal předvádět, lidé se nakupili, ale v určité vzdálenosti a přede mnou zůstávalo místo. Bylo potřeba, aby lidé stáli namačkaní u pultu, jinak by jeden po druhém odešel a to by byl i povel pro ostatní, aby odešli. Nebudu přehánět, když řeknu, že i zakašlání, nebo smích, může způsobit, že se lidé dají do pohybu. Abych přilákal lidi blíž, vymyslel jsem si taktiku. Začal jsem obvyklým vybidnutím, aby přistoupili blíž, protože je nesnadné překřikovat hluk. To se podařilo jen zřídka. Potom jsem zkusil ztlumit hlas, aby lidé vzadu se museli přitlačit, aby lépe slyšeli. Když jsem usoudil, že je vhodný okamžik, znovu jsem lidi požádal, aby přistoupili blíž a to se už obvykle zdařilo, protože první řada byla už k pultu přistrkána. Když jsem nebyl úspěšný, zkusil jsem je přiblížit výrokem, že zadní nemohou dobře vidět. To mělo často dobrý výsledek, to působilo na smysl pro zdvořilost, lidé se chtěli vyhnout nepříjemnému pocitu, že někdo civí za jejich zády. Jako poslední prostředek jsem používal medově sladkou prosbu, aby byli tak laskaví a přistoupili blíže a hned na to jsem vyštěkl autoritativně: Pojd'te sem! Šok otřásl skupinkou a způsobil pohyb a já jsem okamžitě zdvořile dodal: Díky, díky! aby všichni pochopili, že děkuji těm, kteří přistoupili. Výsledek byl, že lidé jako automaty vykročili, podobní loutkám.

Dříve než jsem vyndal hotové jídlo, vybízel jsem okolostojící k otázkám. Měl jsem rád ty otázky, nikdy jsem nevěděl, co mohu čekat. Často se objeví člověk, který chce druhého přivést do rozpaků. Zkušený předváděč je však schopen vždy odpovědět přímo a obrátit nepříjemnou otázku ve své vítězství. Poznal jsem, že v zápalu představení se slova hrnou z úst velice snadno. Jednou se stalo, že jsem myslil na předvádění doma v posteli. Napadla mě jedna taková prožluklá otázka a já jsem přemýšlel jak na ni odpovědět. Nic mě dlouho nenapadalo. Po půlhodince přemýšlení jsem rezignoval na řešení a doufal, že právě tahle otázka nikoho nenapadne. Ale pak na trhu se to přece stalo, že nějaký lékař se tak zeptal. Odpověď ze mne vypadla hned a byla velice trefná, nebyla to jen vytáčka. Otázky nebyly často jasné a byly dlouhé. Vždy jsem opakoval slova tazatele a když bylo třeba, upravil jsem je, protože se nedá povídat o něčem mlhavém. Pak jsem obvykle přidal ještě nějaký příklad nebo vysvětlení příznivé pro tazatele a po konkretizaci jeho hlediska jsem ho vtípně utřel.

Je jednoduché vyhnout se přímé odpovědi nebo dokonce osočit zákazníka, který má výhrady. Vždy se najde nějaký případ, kdy se zboží poškodí, i když je kvalitní a lidé se vracejí. Jestliže prodejce posměšně žertuje na účet tazatele, ostatní se smějí a tazatel je umlčen. Ale jen ten prodejce, který neovládá své řemeslo by to udělal. Úspěch se může dostavit jen když se prodá, ne když se uráží.

Například jeden prodejce, který předváděl jeden druh pekáče, velmi drahý z měkkého kovu se dostal do přestřelky s ženou, která si na zboží stěžovala. Stalo se to tak: Ona: Koupila jsem si jeden ten pekáč před rokem a vršek se úplně zkroutil a manžel mi řekl, že jsem si koupila pěkný brak.

On: Jakým právem váš manžel kritizuje náš pekáč?

Ona: Právem odborníka, je diplomovaný inženýr.

On: Tak mu řekněte, ať vám udělá nový poklop!

Odpověď byla pohotová, všichni se smáli, ale on pak nic neprodal. Zkušený prodejce by odpověděl asi takto: Paní, vy máte štěstí! (taková slova sama o sobě přilákají pozornost a vzbudí zvědavost) a trhovec pokračuje: Je výhoda, když se koupí zboží se zárukou u solidní firmy jako je naše. Každý jistě pochopí, že mezi tisíci výrobky může být jeden vadný. Znal jsem jednoho člověka, který si koupil velmi drahé hodinky. Nefungovaly dobře, ale značka byla výborná, ano, světová značka, ale stalo se, že ze statisíců jedny hodinky nebyly dokonalé. To se může stát. Fakt paní, věřte mi, tvrdím, že se ani nemůže stát, aby se to nestalo. Ale vy paní máte štěstí. Jednoduše počkejte po prezentaci zboží a já vám dám nový pekáč, nebo jestli si přejete, vrátím vám peníze. Ano, pánové a dámy, vždy nakoupíte dobré zboží u dobré firmy. Takový projev přinese vždy vyšší prodej, než kdyby si nikdo nestěžoval. Jestli pak prodejce vyměnil zboží, nebo vrátil peníze je úplně jiná kapitola. Nejspíš našel záminku, aby nedal jedno ani druhé.

Seznámil jsem se s mnoha prodejci na londýnském trhu a téměř všichni vykládali co provádí Prem. Zanechával neblahé stopy svých činů u firem, kde pracoval, v obchodech, kde prodával, u svých spolupracovníků a známých. Nikdo nechápal proč už není ve vězení. Jeden prodejce vypravoval, že na jiném trhu jeho firma dostala dopis od klienta, který se dotazoval proč houpací síť, za kterou na trhu zaplatil, mu ještě neposlali. Ve firmě nemohli objednávku nalézt. Zjišťovali dál a ejhle, co se nestalo: Zákazník stál u stánku a prohlížel si vystavený zahradní nábytek a tam ho oslovil příručí. Tento „příručí“ mu prodal houpací síť za sedm liber. Stalo se to za nepřítomnosti pravého příručího. Firma toho dotyčného „příručího“ nikdy nenašla, ale popis seděl na Prema, který v té době pracoval u vedlejší expozice. Přesto firmy Prema opakovaně najímaly, uměl totiž extra dobře prodávat.

Viděl jsem Prema pracovat na londýnském trhu u stejné firmy, kterou okradl v Edinburgu. Říkali mi pak, že se firma s Premem dohodla, že částku postupně splatí.

Mnoho prodejců znalo Martina a všichni se shodli, že je to dobrák přes své vychloubání a hrubé výrazy. Někteří říkali, že je Žid, ale o tom jsem pochyboval, protože mi jednou řekl, že celé jeho jméno je Vernon Ramsbotham a to je typicky severoanglické jméno a takové by Žid neměl. Martinova minulost byla záhadná. Vědělo se o něm, že hodně cestoval a kdysi žil v Paříži a také trochu mluvil pařížským dialektem. Ale nikdo nevěděl proč tam žil. Nepotkal jsem nikoho, kdo by přečetl tolik vážných knih a pochopil co v nich je. Zdálo se, že četl snad o všem a byl schopen ve zkratce o tom povídat. Jednou, dvakrát jsem s ním šel do kina a on často uprostřed vážného děje, když ho něco komického napadlo, se najednou rozesmál a vůbec se za to nestyděl.

Byla sobota, poslední den trhu, deset hodin. Všichni již začali balit. Řemeslníci začali bořit trh a ten mizel přímo před očima. Bylo zajímavé pozorovat ten zánik. Venku

se seřadilo snad víc než tisíc nákladňáků. Všechny ulice a uličky byly naplněné. Auta projížděla střídavě branou. Poslední projel až za deset hodin.

Unavení a spokojení jsme opustili své zapakované bedny, abychom si pro ně přišli následující den. Trh byl úspěšný. Měli jsme dobrý zisk. V pondělí budeme muset jet do Bristolu, kde bude trh otevřen ve středu.

V neděli jsem se vrátil do téměř prázdné haly pro své věci připravené do Bristolu. Zjistil jsem, že chybí dvě vědra a balík bílých pláštů a zástěr. Rozzlobil jsem se. Uviděl jsem dva strážníky, kteří stáli poblíž. Zavolal jsem na ně: „Tady chybí kbelíky a prádlo! To nemůžete na to dát pozor?“

Oni se ale smáli a lhostejně řekli: „Jen to?“

Jeden z nich si mě vzal stranou a řekl mi: „Poslouchej, buď rád, že jsi přišel jen o to. My hlídáme, ale uznej, celou noc se nakládalo. Nemůžeme zkoumat, komu která věc patří. Vždyť by to bylo směšné, nemyslíš? A trvalo by to měsíce. Tuto noc ukradli bednu s dalekohledy v ceně tisíc liber. Včera ráno odneslo několik chlapů v kombinézách z haly forte piáno. Mnoho lidí je vidělo, ale nikoho nenapadlo, že za něj nikdo nezaplátil. Ale nejdrzejší krádež se stala včera v noci po uzavření tržiště. Dva ředitelé stáli ve své hale a popíjeli visky. Dva dělníci je požádali, aby byli tak laskaví a odešli z haly, protože potřebují srolovat koberec. Ředitelé odešli stranou, chlapi stočili koberec a odešli s ním. Na krádež se přišlo až když přišli pro koberec zaměstnanci firmy. Naše práce není tak snadná jak si lidé myslí. Zloději jsou šikovní a drzí. Tuhle jsme se ale zasmáli. Chytili jsme automobilového zloděje, už jsme ho znali. Ptali jsme se ho: Proč jsi ukradl takové staré auto? To přece není tvůj styl. Takové auto za to nestojí. Zloděj nám řekl: Já ho vlastně neukradl, no fakt, ne. Šel jsem s kamarádem a všimli jsme si toho auta a kámoš mi povídá: Hele auto a nejde ukrást. Koukám – auto je uvázáno řetězem za kolo na kandelábr. Tak jsem jednoduše odmontoval kolo s řetězem a nasadil rezervu a odjel o kus dál. Pak jsme se bavili, jak je chlap od auta překvapeněj, když našel na řetězu kolo u kandelábru a auto nikde.“

Šel jsem za Martinem do jeho bytu, abych zjistil jak se rozhodl, zda půjde s námi do Bristolu. Několikrát jsem se ho už ptal, ale on vždycky odpověděl, že zatím neví.

Vešel jsem k němu do pokoje. Nikdy jsem neviděl takový nepořádek. Podlaha, nábytek, všechno bylo přeplněno knihami, novinami, časopisy, papíry, špinavým nádobím a prádlem. Knih tam bylo nejvíc.

„Pojď dál Viku,“ zval mě dovnitř, „buď vítán v mém zámku! Odpočiň si!“ A když viděl, že žádná židle není prázdná, rukou smetl knihy na zem.

„Kde máš svoji krasavici? Proč jsi ji nevezl sebou?“

„Jdu přímo z trhu. Ona je doma a balí, časně ráno jedeme do Bristolu. Martine, jedeš s námi nebo ne? My to musíme vědět.“

„Viku, ne. Bohužel ne. Rve mi to srdce, ale musím jinam.“

„Nestačil ti výdělek?“

„Co to povídáš? Víc než dost jsem dostal. Nejedná se o peníze, ani o práci. Musím navštívit svého potomka a pak musím ještě něco naléhavého udělat.“

„A to je mi překvapení, já jsem nevěděl, že máš syna.“

„No, já jsem vlastně ženatý. Byl jsem zelenáč ... tenkrát ... byli jsme šťastní, moc, ale jednoho dne se mi vypařila, utekla s jiným, najednou a bez vysvětlení ... už jsem o ní nikdy neslyšel. Takový je život Viku! Ale já jsem spokojený, je mi lehčeji. Žiji si podle svého, nemám povinnosti, nejsem svázan. Když se mi zachce, jdu, ani hrom ani bůh mě nezastaví. Knihy mi dělají potěšení a svět mě baví ... tak kamaráde – adios a arrivederci – možná nás nějaký vítr sežene někdy zase dohromady.

17. Po taškáři najdeš podpis

Práce v Bristolu šla dobře. Byli jsme sehraní. Abychom ušetřili čas a usnadnili si práci, vymyslel jsem dorozumívací kódy. Například, kdybych měl plýtvat časem na zákazníka, kterého už znal Micky, Micky mě hned upozornil určitým slovem, šikovně zamíchaným do věty a já se hned snažil toho člověka zbavit a naháčekovat se na někoho jiného. Nebo jsem byl zaměstnán a uviděl někoho, kterého jsem ohodnotil jako možného zákazníka, vyslal jsem kódové slovo směrem k Mickymu nebo k Anne. Podobně, když přišel někdo se stížností, tak upozornění umožnilo odvést stěžovatele stranou od zájemců o hrnce.

Někdy se stalo, že chyběl čas dovařit jídlo, protože lidé byli netrpěliví. V tom případě, ten kdo předváděl, řekl kód stranou, nebo ho zapletl do věty a pomocníci se pak snažili upozornit netrpělivce, že se jídlo nemůže ochutnávat nedovařené a hrnce se také nemůže otevřít. Také jsme se naučili vybírat vhodné osoby pro rozhovor po předváděčce podle toho jak sledovali expozici. Dokázali jsme odhadnout, jestli již hrnce koupili, nebo to jsou potenciální kupci. Také během rozhovoru jsme posuzovali druhy zákazníků. Nezkušený prodejce by se domníval o ženě, která přikyvuje všemu co prodejce říká a dokonce jása, že to je kouzelný hrnce a každý by ho měl mít, že určitě nakoupí. Ale zkušenost říká něco jiného. Osoba, která se rozhoduje ke koupi neprojevuje tak nezakrytě svůj zájem, ale pochybuje, vyptává se a všeobecně se ujišťuje o druhu a ceně zboží dříve, než se rozhodne.

Ale i zkušený, honěný prodejce se může mýlit. Stalo se mi to jednou, když jsem prodával na trhu, který utrpěl fiasko, protože nepřišli lidé a nebylo komu prodávat. Tenkrát ke mně přišla stará paní s otázkou. Dobře jsem znal takové ženy a usoudil jsem podle jejího typu, že si chce jen popovídat, bez nějakého výsledku pro mne. Nemohl jsem začít vařit kvůli jedné osobě. Ohodnotil jsem ji ostatně podle jejího oblečení, které již vyšlo z módy, na nereseriozní zákaznici. Jen krátce jsem jí vysvětlil vaření v hrnci, vlastně jsem ji odbyl. Den na to pak přišli pán s paní, na první pohled bylo vidět, že jsou z lepší vrstvy a že s nimi čas nebude ztracený. Nemohl jsem sice vařit pro dva, ale velice podrobně jsem jim hrnce předvedl. Rozhodli se koupit a šek k mému překvapení vyplnila ta stará paní. Ona totiž byla hraběnka a ta elegantní dvojice – byli její kuchařka číšník!

Žádné trhy po Bristolu nějaký čas nebyly a tak jsme si zařídili předváděčky v obchodech. Vylíčil jsem Aniče a Mickymu jak to dělat a nechal jsem je samostatně vystavovat. Pracovat v obchodě je snazší, není tam takový hluk, konkurenti a jiná lákadla.

V Bristolu jsme skončili. Rozloučili jsme se a rozešli do různých částí země. Mně byla určena řada obchodů v provincii Cornwall. Bylo hezké jarní počasí. Krajina v této části Anglie je půvabná. Nebyl tam kouř z továren, ani hluk dopravy a lidé nebyli tak uspěchaní, nevráželi do sebe lokty, jakoby každá vteřina musela být využita na doraz. Naopak. Poklidná městečka a vesnice, úzké, křivolaké uličky, staré malebné domy činily dojem poklidu a spokojenosti. V přístavních vesnicích postávali rybáři a povídali si, nebo se starali o své sítě a čluny. Skalnaté mořské břehy, zálivy, přístavy poskytovaly překrásné pohledy, které lákaly umělce ze všech koutů země. Čistý vzduch byl opravdu úlevou po dusivém prašném ovzduší trhů.

Přijel jsem do prvního města Falmouthu a hledal ubytování. Šel jsem do železářství, abych se představil a pak do obchodu vedle k řezníkovi, abych si zajistil pravidelnou dodávku masa. Vysvětlil jsem, že by bylo pro mne výhodné platit koncem týdne. Řezník byl ochotný, ale řekl, že lituje, ale platbu že chce hned. Připustil jsem, že to tak můžeme udělat, ale že by pro mne bylo jednodušší mít celou platbu na jednom dokladu, protože pak budu moci odeslat fakturu s jednou sumou své firmě, abych dostal vyrovnání, jinak bych mohl snadno ztratit přehled o vydáních a ztratit tak kvitanci. Řezník ale trval na svém. Jeho nedůvěra mě trochu překvapila, ale souhlasil jsem. U zelináře a kořenáře se to opakovalo. Vrátil jsem se do železářství a vyprávěl jsem o podezřívavých obchodnících v Falmouthu. Majitel mi pak řekl: „Prem zde prodával před dvěma týdny.“

S hrůzou jsem zjistil, že Prem již přede mnou prošel mou trasu, která mi byla určena. Železář mi vyprávěl o kouscích, které Prem prováděl, ale zdálo se, že ho měl celkem rád. Prem měl u sebe prostě „něco“...

Určitě to „něco“ nebylo hodné obdivu, pokud by ho hodnotil někdo, kdo ho neznal, nebo já, který jsem ho poznal jako konkurenta. Často, když Prem předváděl, náhle odešel se slovy: „Promiňte, telefon,“ a odešel do výčepu. Někdy se vrátil až za půl hodiny. Nebo si koupil sklenici marmelády, odstranil z ní etiketu a prohlásil, že marmeládu zavařil ve svém speciálním hrnci. Všichni se divili, jak je to možné. Prem vysvětloval, že sám napsal velice odbornou knihu o této nové metodě a že každému, kdo si koupí hrnec, pošle jeden výtisk, až kniha bude vytištěna. Zákazníci pak v obchodech vyžadovali knihu, která vůbec neexistovala. Když Prem končil prodej, hrnec ukradl a zkoušel ho draze prodat, ale protože nenašel kupce, vyměnil hrnec za psa a toho prodal za pár šilinků.

Když jsem se vyrovnával v prodejních a pokračoval do Truro, majitel obchodu mi dal šek a dříve než jsem se stačil zeptat proč mi platí víc, řekl: „Prem řekl, že je obvyklé dát prodejci pětiprocentní rabat.“ Kromě „Děkuji“ jsem neřekl nic a strčil jsem šek do kapsy.

Prodejci jsou placeni mzdou a rabatem od firmy a nemají nárok požadovat něco od majitelů obchodů. Ve všech městech v Cornwallu, kde jsem vystavoval jsem se setkával s podezřívavostí a dostával jsem rabat v obchodech, kde jsem pracoval.

Z Cornwallu jsem byl poslán do velkého obchodního domu v Londýně. Tam mě rozčilovalo velké množství nařízení a omezení. Pro každou činnost byla omezovací

pravidla. Kvůli přenesení prostého vlastního zavazadla bylo třeba potvrzení od toho a ještě jiného úředníka až k uzoufání.

Jednoho dne ke mně přišel Žid a ptal se, kde by našel ředitele. Poinformoval jsem ho a on mi poděkoval. Viděl jsem ho pak víckrát a zjistil jsem, že také obchoduje. Bavili jsme se spolu o obvyklých věcech a dvakrát nebo třikrát jsme spolu šli jíst do obchodní restaurace. Vypravoval mi o sobě.

Jeho činnost spočívala v tom, že chodil od obchodu k obchodu a nakupoval zboží, které bylo neprodejné. Dostával procenta z prodejní ceny.

Jednou šel do obchodu a objednal se u odborného vedoucího pro trhy v suterénu. Tam byly laciné gramofony, které se nedařilo prodat. Žid si je objednal. Po dvou, třech dnech se vrátil a sdělil vedoucímu, že je prodal. Když se vedoucí ptal, kam je má poslat, Žid odpověděl: „Do hudebního oddělení ve třetím poschodí.“ Podařilo se, a Žid dostal svá procenta. Něco takového se opravdu může stát, protože každý vedoucí se zabývá jen svým oddělením.

Jindy Žid koupil se svým společníkem 1000 fotografických aparátů z Ameriky po jedné libře. Aparáty byly viditelně velmi dobré a měly hodnotu několikrát vyšší. Tito dva prodali všechny aparáty do jednoho obchodu po dvou librách. Získali tak 1000 liber zisku. Pak šli do restaurace, aby obchod zapili. Odtud jeden šel domů a chtěl o tom vyprávět manželce, ale ta už na něj čekala se vzkazem, že mu telefonovali obchodu, aby hned volal řediteli a tak mu hned volal. Ředitel se ho ptal: „Kde se koupí filmy do těch aparátů?“

„Nu, kdekoliv...“ odpověděl Žid.

„Tak najděte, kde ty filmy prodávají a my ty aparáty koupíme,“ řekl ředitel a zavěsil.

Společníci pak hledali v celém Londýně, ale vhodné filmy nenašli. Filmy měly neobvyklý formát! Byl to vážný zádrhel. Proto byly ty aparáty tak laciné! Společníci telefonovali do Ameriky a dověděli se, že dotyčná firma zbankrotovala a filmy jsou nedosažitelné. Přemýšleli jak to vyřešit. Museli přiznat, že jsou v pěkné kaši. Řešení je však napadlo. Vzali auto a objeli všechny zastavárny v Londýně a Brightonu a dalších blízkých městech a dali do zástavy aparáty po jednom za 25,30 i za 35 šilinků a potom prodali několik zástavních lístků za pár šilinků.

Jinde koupili gramofonové desky od továrny, která je vyráběla, ale byly to desky, které již u lidí ztratily oblibu. Židé je poslali do Holandska, kde anglické šlágry právě frčely a dobře vydělali. Mezi těmi deskami byly však také desky s mluveným slovem, které byly v Holandsku neprodejné. Zůstal problém jak něco vyzískat i na těchto deskách. Ale oni i tady našli řešení.

Zjistili, že jestliže se v prodejně nepodaří prodat všechny desky, vezme je továrna zpět - deset ze sta a vrátí peníze. Židé tedy jednoduše prodali tyto desky, zcela neprodejné do prodejen po 8 pencích. Odtud je pak vrátili do továrny a dostali po jednom šilinku za desku. Židé pak koupili od továrny ty samé desky a prodej a nákup se opakoval a pokračoval v magickém kruhu až někdo konečně v továrně odhalil jejich manévry.

Skončil jsem práci v šest hodin. Jednou v týdnu jsem měl půlden volna. Na první pohled se to zdálo fajn. Každý den jsem pracoval od deseti na trhu, ale když jsem měl volno, pocítoval jsem samotu. Snažil jsem se rozptýlit procházkami londýnskými ulicemi, navštěvoval jsem kavárny, kde hrála hudba, občas jsem zašel do kina, ale stále jsem pocítoval osamělost uprostřed lidí. Rozhodl jsem se hledat přátele. Ale v Londýně je to obtížnější než v malých městech. V centru Londýna je málo obytných domů a většina lidí, kteří pracovali v obchodech, bydlela kilometry daleko od centra, lidé spěchali po práci domů autobusem, metrem, nebo tramvají.

18. Veselá dvojice

Po několika dnech jsem se spřátelil s Ben. Seděla blízko mého stánku v budce a měla za úkol podávat klientům informace. Po práci jsme obvykle vycházeli ven spolu. Byla velmi vtipná a veselá a moje nálada se hned zvedla. Po jednom, dvou setkáních se mi zdálo, že ji znám již léta. Za ruce jsme šli kamkoliv nás napadlo, bavili jsme se a vtipkovali, smáli jsme, jako bychom byli jediní lidé v Londýně. Pamatuji si, že jsme jednou vyšli z metra a před námi bylo dlouhé pohyblivé schodiště. Řekla: „Dejme si závod, kdo dřív vyběhne schody proti jejich směru!“ Vesele jsme utíkali a smáli se a vůbec jsme si nevšíмали lidí, kteří nás určitě pokládali za blázny.

„Víš,“ řekla a těžce oddychovala, „celý život jsem chtěla tohle zkusit.“

Jednoho večera jsme se rozhodli jít na film, kterému předcházela velká reklama. Nedlouho po začátku jsem začal poposedávat. Film nebyl vůbec hezký a reklama, která ho doporučovala mě namíchla. To co reklama opěvovala trvalo na plátně jen půl minuty. Ben se to také nelíbilo a začala film polohlasem kritizovat, proč si to lidé nechají líbit a proč s tím něco nedělají.

„Pojď,“ řekl jsem potichu, „podíváme se do kina jinde.“

Vyšli jsme z řady s plnou parádou. Ve vestibulu mě Ben na chvíli opustila a já jsem se postavil u vchodu a čekal jsem na ni. Muž a žena, kteří si prohlíželi reklamy, došli až ke mně. Nevím proč, ale domnívali se, že jsem ředitel kina a zeptali se mě: „Ten film je britský?“

„Ano,“ odpověděl jsem, „ale je tak nepovedený, že jsme horší ještě nepromítali.“ Dvojice na mě překvapeně zírala. Divili se, že zaměstnanec kina může být tak upřímný. Poděkovali mi a odešli. Rozveselilo mě to a s chutí jsem to vyprávěl Ben. Potěšilo ji to a řekla: „Pamatuji si něco podobného, co se mi přihodilo v obchodním domě v Londýně, když jsem tam byla s bratrem. V tom obchoděáku jsem ale nepracovala. Stála jsem tam a čekala na bratra, který si tam něco prohlížel pár metrů ode mne. Nějaká žena ke mně přistoupila a autoritativně řekla: Ukažte mi oddělení klobouků! – Pochopila jsem, že si o mně myslí, že jsem zaměstnankyně a to pomyšlení, že na mně požaduje práci, když mám volno, mi přišlo směšné. Žena se rozzlobila a vyštěkla na mne: Tak bude to! Ukažte mi to, nebo si na vás budu stěžovat! – Ale jděte – řekla jsem bezstarostně – nemám chuť se vám věnovat. Žena málem vybuchla vztekem: Budu si stěžovat a budete hned propuštěná! ... Taková hrubost! ... Jdu za vaším šéfem! – Jen si jděte, jen si stěžujte, z toho si tak dělám! ... Šéf stojí támhle, jděte si k němu! ... Ať už vás nevidím! – a ukazovala jsem na bratra, který ve světlém oblečení a bez klobouku

skutečně vypadal jako šéf. Žena udělala čelem vzad a šla k němu. Já jsem bratrovi dávala znamení. Žena přistoupila k bratrovi a řekla: Chci si stěžovat na tuto příručí pro její sprosté chování. Zeptala jsem se jí na oddělení klobouků a ona mě urazila! – Bratr jí odpověděl: Když se jí nechce, tak to po ní nemůžete chtít! Jděte a najděte si to sama a neobtěžujte naše zaměstnance! – Žena zůstala stát jako opařená a beze slova vyšla z obchodu.“

Líbila se mi vtipnost Londýňanů. Když jsem při nějaké příležitosti řekl něco žertem, neurazili se, netvářili se nechápavě jako se mi stávalo v jiných částech Anglie.

Jednou jsem řekl žertem průvodčímu v autobuse: „Můžete mi zastavit u čísla 76 v Kensingtonské ulici?“ Okamžitě odpověděl: „Jistě, ve kterém poschodí?“

Takovou okamžitou reakci můžete v Londýně čekat také od číšníků, nosičů, taxikářů atd. Když jsem byl sám, žertem pronesené slovo mě vždycky velmi potěšilo a pobavilo.

Anička mi psala čas od času, ale její dopisy byly stále řidší a kratší.

Jednoho nedělního rána jsem se sešel s Ben, abychom navštívili Petticoat Lane, známou londýnskou tržnici. Bylo krásné, teplé ráno. Přišli jsme tak kolem desáté. Tržnice byla plná lidí. Museli jsme se proplétat a dávat pozor, abychom se jeden druhému neztratili. Stánky stály na obou stranách a také obchody na ulicích byly otevřené. Trhovci vykřikovali a obchodníci stáli na prahu svých krámků a všemi možnými prostředky lákali kolemjdoucí dovnitř. Téměř všechny druhy zboží byly ke koupi, od špendlíku po lokomotivu.

Šli jsme pomalu a pozorovali, jak trhovci vychvalují své zboží. Některé trhovce jsme znali a občas jsme pro ně udělali volavky. Při skončení trhovcova přednesu, když vyslovil cenu jsme okamžitě věc koupili. Tak jsme mu načali prodej. Potom nám trhovec peníze vrátil a my jsme vrátili zboží.

U kraje cesty stál muž a prodával svazky máty. Když jsme ho míjeli, vstrčil nám jeden svazek a křičel: „Máta po dvou pencích za svazek!“ Právě v tom okamžiku Ben neočekávaně kýchl na podávaný svazek. Prodáváč, aniž hnul brvou pokračoval: „Máta za jednu penci!“

Prodírali jsme se uličkami. Ben se zajímala o dámské prádlo. Koupila pár věcí. Mezi nimi pár hedvábných punčoch. Trhovec jí je předváděl, obracel je v ruce, aby si je mohla prohlédnout. Doma pak zjistila, že zesílený horní okraj sahá u jedné punčochy téměř až ke kolenu. Vůbec nepochopila jak to trhovec dělal, že si vůbec nevšimla defektu, který přímo bil do očí.

Náhle se Ben zeptala: „Co prodává ten Ind?“ Koukám a vidím, že to není Ind. Byl to člověk natřený nahnědo. Přistoupili jsme blíž. „Ind“ měl orientální oděv, seděl na koberci se skříženými nohama a monotónně mumlal rádobu cizím přízvukem: „Šťastný, černý bob, přináší štěstí, hodně štěstí, jen za tři pence...“

Svůj pohled upíral na zem. Vedle něj byl tepaný, mosazný podnos plný černých bobů. Prodal sem tam jeden, dva, zejména ženám. Jak jsem ho pozoroval, zdály se mi jeho rysy povědomé. Pak jsem ho poznal. Byl to Bert, ten vzorkař z edinburských trhů. Po chvíli se zvedl a šel si koupit šálek čaje k vedlejšímu stánku. Přistoupil jsem k němu: „Kaisu hai, sahib, velká změna v komoditě zboží!“

„Jocku, jak se máš?“

„Jde to. A ty?“

„Jako obyčejně, zisk a výdaje.“

„To je tvůj nový podnik?“

„Ne, jsem zaměstnancem trhů přes týden a když je hezké počasí v neděli jdu sem.“

„Vyděláváš na bobech?“

„Moc ne, ale cena bobů a trocha tinktury nestojí za řeč.“

„Nevěřil bych, že by někdo koupil jednotlivý bob za tak skandální cenu.“

„Ále, lidi koupějí všechno. Čím je to divnější, tím víc kupují. Stejně je ale něco, co činí ty boby tak drahé.“

„Co?“ zeptal jsem se.

„Moje *plus*,“ odpověděl, „když jsem začal s boby, zkusil jsem o nich mluvit, ale viděl jsem, že mi lidé nevěří, třebaže to byla pěkná pohádka o původu zázračných bobů a případech velikého štěstí, které černé boby přinášejí, ale – nic. Tak jsem se rozhodl nic neříkat, jen mumlat stále to samé a lidé kupují. Nejspíš se stydí kupovat hromadně s ostatními, prostě to kupují jednotlivě.“

„Jsi odvážnější než já. Neodvážil bych se to dělat, zejména s tvýma modrýma očima.“

Ben a já jsme se pak dál procházeli. Uslyšeli jsme hlasité deklamování. Řečník měl na pultě hlavu tresky a na ní malou, velmi maličkou tabletku.

„Pánové a dámy,“ vyvolával, „pozorujte mouchy! Jsou všude tady na tržišti, ale žádná, *ani jedna*, se nepřiblíží tady zde k této rybí hlavě! Zde je jedna libra! Tolik dám ochotně komukoliv, kdo uvidí první mouchu, která si sedne na tuto rybu! Dámy a pánové! Tato tableta ochrání vaše potraviny proti mouchám a proti všem druhům hmyzu! Pouze položíte jednu tabletku do vaší kuchyně nebo jídelny a zcela odstraníte nebezpečí, která způsobují mouchy. Mouchy roznáší infekci ... atd.“

Pohnuli jsme se k odchodu. Ještě jsem neviděl ty tablety, ale slyšel jsem o nich. Tablety se odlišují z vosku a obarví modrým, nebo zeleným inkoustem. Mouchy se nepřibližují k rybě, protože ryba ... je politá petrolejem.

19. Ne všechny cesty vedou stejným směrem

Byl podzim. Pracoval jsem v obchodním domě v Manchesteru. Firma mi napsala, že první trh bude v Aberdeenu v září a prosili mě, abych byl tak laskav a vybral vhodné místo pro náš stánek a připravil prodejní plán. Ponechali na mně výběr i pomocníků.

Anička pracovala v Leeds a to nebylo daleko od Manchesteru. Hned jsem jí napsal, že ji chci příští týden ve středu navštívit. Ve středu byl v obou městech svátek a to se hodilo. Anička napsala, že se těší.

Čekala na mne na nádraží v Leeds. Běželi jsme oba k sobě, objali jsme se a líbali. Měl jsem velkou radost ze setkání!

„Viku, mám velkou radost, že tě zase vidím!“

„Ano, moje drahá? A proč jsi mi tak dlouho v poslední době málo psala? Neměla jsi papír?“

„Byla jsem moc zaměstnaná, a vůbec, já nerada píšu.“

„Příliš zaměstnaná? Žes ani nemohla napsat? Aničko, neříkej!“

„Přijel jsi jenom proto, aby mě obviňoval?“ řekla Anička uraženě.

„Ne, ale dlužíš mi vysvětlení. Kam půjdeme?“

„Blízko je příjemná kavárna. Půjdeme tam.“

„A ne do tvého bytu?“

„Mohli bychom ... ale ... je to daleko a ty jistě nemáš moc času, že?“

„Ne, jen několik hodin, ale mohli bychom jet taxíkem.“

Byla na rozpacích. Začala mluvit, ale náhle se odmlčela.

„Aničko, co je? Ty nechceš být se mnou sama po tak dlouhé době? Řekni přímo, něco se změnilo mezi námi?“

„Ne-e,“ koktala, „ty jsi vždycky ... Viku ... jenomže by bylo lepší, abychom tam nechodili ... ostatně domácí nemá ráda, když se do bytu vodí mužští. Je taková ... moc podezřívavá ... puritánská ...“

„Aničko, co je? Proč říkáš ostatně, co nám brání tam jít? Žiješ s někým?“

„Viku, nebuď takový. Je tu ... něco.“

„Tak se mi zdá, že ne něco, ale někdo.“

Mírně se rozčílila: „Dobře tedy, víš už všechno a obviňuješ mne. Jsi mužský a tak si hraješ na soudce. Ale Viku, podívej se mi do očí a řekni čestně, jestli ty sám jsi byl poustevníkem po celou tu dobu. Můžeš mi to říci?“

„To jsem od tebe Aničko nečekal, že právě ty použiješ takový podraz, místo aby ses bránila, jdeš do protiútku! Výborná strategie, ale používej ji na někoho jiného, ne na mne. Určitě nebudu odrážet tvá obvinění a plýtvat časem. Teď se jedná o tebe a ne o mne. Ano, ano, moje milá, ty chceš, aby se na tebe zapomnělo a já se obhajoval! Ne, Aničko, ponechej moje věci stranou. Máš, nebo nemáš někoho?“

„Proč mám odpovídat? Sám to rozhoduješ, všechno víš. Ty a pánbůh!“

„Zase jiná taktika. Uraženost! Co tím sleduješ? Chybí jen nervový záchvat a mdloby. Pokračuj, pokračuj, používej po řadě všechny úskoky, teprve pak začneme mluvit rozumně.“

Oněměla. Šli jsme ke kavárně. Mlčky jsme vešli. Během jídla jsem ji pozoroval, ale ona se vyhýbala mému pohledu. Po nějaké době přerušila mlčení a řekla: „Viku!“

Neodpověděl jsem.

„Viku,“ opakovala, „promiň, ale já nejsem vinna sama. Mám tě moc ráda a- „

„Ráda?!“

Chvilku mě pozorovala bez hnutí. Pak stiskla rty a váhavě natáhla ruku, aby se dotkla mé.

„Viku,“ řekla tiše, „nehádejme se prosím tě. Já ti to vysvětlím. Pochop, že jsi mi to do téhle chvíle nedovolil. Hned jsi začal s výčitkami, ale já jsem ti chtěla říci všechno. Tisíckrát jsem o tom přemýšlela před tvým příchodem, jak to říci a nezranit tě, protože si velice vážím tvého přátelství. Neprohližej si mě tak, mluvím upřímně. Nerozčil se. Je *něco*, ale ne *někdo*. Alespoň ne tak, jak si myslíš. S nikým nežiju. Ale ... zamilovala jsem se. Ano Viku, nemohla jsem se tomu ubránit. On je dobrák, nábožensky založený, trochu omezený a má i špatné vlastnosti, ale já si nedokážu

poručit, abych ho nemilovala. Ano, je to divné. Nechci ztratit tvé přátelství. Přeji si, abychom byli přáteli, ale ne víc, Viku. Já nemohu, nemohu ho zradit a nesnaž se tomu rozumět. Řekni prosím tě, že to nezničí naše přátelství.“

„Je to trhovec?“ řekl jsem jako pro sebe.

„Ne, pracuje v kanceláři. Neví nic o světě. Vždy bydlel tady v tomhle městě se svojí ovdovělou matkou.“

„To je šok! Ale je to tvoje rozhodnutí, nemám nárok, abych ti něco vyčítal, nebo tě pomlouval. Bude lepší, abych počkal, až tě omrzí. Možná to nepotrvá dlouho.“

„To se pleteš. Už jsme se zasnoubili. Hele, prstýnek!“ a vyndala ho z kabelky. „Vezmeme se na vánoce.“

Trochu jsem zapřemýšlel: „Tak dobře Aničko, přeji ti, abys byla šťastná. Není to pro mne snadné, ale tvoje přátelství je také něco a já budu mít na tebe jen sladké vzpomínky.“

„Děkuji.“

„Půjdeš na trhy do Aberdeenu?“

„Nemůžu. On nechce abych cestovala. Až mi skončí smlouva, chci už toho nechat.“

Pak jsme se bavili jen tak a trochu jsme se i rozveselili, ale uvnitř jsem cítil tíhu a nedokázal jsem ji skrýt. Čas plynul. Šla se mnou na nádraží a po vzájemném políbení a slibech, že si budeme psát jsem odjel.

20. Na každý smutek se najde náplast

A zase trhy. V Aberdeenu jsem hned vytušil, že budou problémy. Nebylo tam dost místa. Vedle a naproti mně ve stáncích hlasitě vyvolávali. Lidé se tlačili a trhovci se překřikovali. Můj první úkol byl: spřátelit se s konkurencí, věci uhladit. Po zahájení trhů jsem svým sousedům rozdál pečená kuřata. Blízko mne prodávala parfémy jedna paní. Ta pracovala klidně a voněla procházející lidi velmi zdvořile a prodej se jí dařil. Dal jsem jí též kus kuřete. Spřátelili jsme se. Stánek měla pěkně upravený drapériemi a parfémy byly v pěkných lahvičkách. Když jsem si s ní jednou povídal, všiml jsem si, že prodává jen jeden druh voňavky. Povídám: „Nebylo by lepší prodávat různé druhy? Možná byste prodala víc, kdyby byl výběr.“

„Ale já mám různé druhy,“ řekla.

„Ale já vidím jen fialkový,“ opáčil jsem.

„Ano, dnes prodávám fialkový, zítra budu prodávat růžový a každý další den jiný. Mám dostatečný sortiment. Ale kdybych dala všechny na pult, zákazník by byl v rozpacích, který si vybrat. Takhle si ušetřím čas. Praxe mi dala, že víc vydělám takhle.“

„Kterému parfému dáváte přednost vy?“

„Z těchhle?“ řekla, jako by dostala šok. „Žádnému! Jediné květiny, které ty voňavky viděly jsou ty malované na lahvičkách. Parfémy se nakupují v pětilitrových benzínových kanistrech. Voňavka stojí výrobce pravděpodobně devět pencí a pět litrů,“ žertovala.

Měl jsem Mickyho a nového pomocníka Jeffa. Práce šla hladce a v pohodě. Měl jsem rád Mickyho. Trochu zhubl při nepravděpodobné životospřávně. V poslední době jsem ho však musel trochu hlídat. Často se ztratil ze stánku a musel jsem ho hledat. Skoro bez výjimky jsem ho našel u jedné krasavice v jejím stánku.

„Micky, Micky,“ žertem jsem ho káral, „já vím proč se ti nelíbilo být knězem.“

Jeff se mi také líbil. Byl šikovný, všechno zařídil a při prodeji uměl manévrovat. Jestliže, po zavírací době něco chybělo, poslal jsem ho, aby to obstaral. Nějak to vždycky zařídil a potřebné přinesl. Abych uvedl příklad, napíšu, co mi vyprávěl:

„Jednou jsem cestoval vlakem stranou od hlavního tahu. Vlaky jezdily únavně dlouho. Na jednom nádraží jsem musel přestupovat. Byly dvě hodiny v noci a bylo to v únoru. Nádraží i městečko bylo utopené ve spánku. Zeptal jsem se jediného zaměstnance, který tam byl, kdy se pojedje dál. Zjistil jsem, že musím čekat až do sedmé ráno. Šel jsem do čekárny, abych si odpočinul, byl jsem smrtelně unavený. V čekárně se netopilo, blikala tam jen plynová lampa. U zdi stála neohoblovaná lavice. Natáhl jsem se na lavici a chtěl jsem spát, ale chlad byl tak ostrý, že jsem nemohl usnout. Promrzlý jsem vyšel na perón, abych se zeptal toho člověka, jestli by se nenašlo nějaké teplejší místo, ale ten tam již nebyl. Asi šel domů. Chodil jsem sem a tam po nástupišti a mával rukama a dupal nohama, abych se trochu zahřál. Věděl jsem, že v tuto hodinu ve spícím městě přístřeší nenajdu. Přišel tam pes a očichával rohy. Přilákal jsem ho k sobě a dal jsem mu z kapsy kousek pečiva. Abych nechodil pořád na jednom místě, vyšel jsem z nádraží a pes šel se mnou. Na rohu jsem uviděl dalšího psa. Napadlo mě, že bych mohl najít psů ještě víc. A také našel. Psi šli se mnou. Vrátil jsem se do čekárny se čtyřmi psy a lehl si na podlahu a hladil jsem psy, až si jeden na mne lehl a ostatní okolo mne. Tak jsem se zahřál a usnul.“

To vyprávění bylo trochu směšné, ale ukazuje soběstačnost, která je potřeba při našem řemesle.

Ještě jeden příklad o tom, co se stalo na jiném trhu. Tam bylo fiasko. Lidé nepřišli. Jeden trhovec dostal nápad a domluvil se s ostatními. Udělal následující: Natřel se na hnědo a ustrojil jako indický maháradža. V exotickém oblečení a s panským vystupováním jezdil taxíkem po městě. Vcházel do obchodů a choval se tak, že vzbuzoval pozornost. Pomalu projížděl k trhům a budil zvědavost. Choval se tak, že ho nepoznala ani většina trhovců, ani ředitel trhů. Šel od stánku ke stánku a se svým společníkem dělal velké objednávky. Ta fraška trvala tak dlouho, až přišel ředitel a uctivě ho doprovázel a množství lidí je následovalo. U stánku s pračkami objednal maháradža devatenáct praček – jednu pro každou větev rodiny. O jeho návštěvě pak byla zmínka v městských novinách, tedy reklama pro trhy. Prodej se rozproudil. Ředitel však trhovcům nepoděkoval, když se věc provalila, nechtěl prostě přiznat, že i on sám naletěl na ten trik.

Postupně, jak jsem najímal své spolupracovníky, tak jsem je i vychovával. Při přijímání mne nezajímaly jejich vysvědčení a osvědčení o dlouhé a věrné službě u firmy, nebo doporučení od pastora, nebo nějakého váženého člověka. Zajímalo mě jenom, zda je nový adept inteligentní a dovede řešit neočekávané pracovní momenty. Jednou přišel elektrikář. Jeho doporučení byla výborná. Vykládal mi, že pracoval dobře,

nikdy nepřišel pozdě atd. Ale o to jsem se moc nezajímal. Ptal jsem se: „Dělal jste už něco podobného?“

Odpověděl: „Ne.“

Ptal jsem se dál: „Byl jste někdy nezaměstnaný?“

Řekl: „Nějaký čas ano.“

Pokračoval jsem: „Jakou práci jste hledal?“

„Skoro nic jsem nenašel. Zkoušel jsem všelicos, ale nedařilo se mi.“

„Račte to vysvětlit.“

„No, nebylo to nic moc. Když už jsem nevěděl jak vydělat, uviděl jsem ve výkladu podpalovač. Koupil jsem ho. Byla to taková hmota ve tvaru kvádrů, která nasávala petrolej. Velmi jednoduše se to spirálovými dráty vkládalo do kamen. Dráty měly na konci držadlo. Koupil jsem trochu té hmoty a drát a pár těch držáků jsem vyrobil. Prodával jsem to po domech. Moc jsem toho neprodal a v porovnání s pravidelnou prací to nevynášelo.“

„To stačí,“ řekl jsem, „beru vás.“

Stal se jedním z mých nejlepších pracovníků.

Ať jsem se snažil sebevíc, stále lidé před mým stánkem ucpávali uličku. Ředitel trhu mnohokrát přišel a vyhrožoval mi, že to musí přestat, jinak mi stánek zavře. Stánek byl malý a pult byl v zákrytu s ostatními stánky. Lidé, kteří přihlíželi mé produkci stáli tedy v průchozí uličce. Abychom se vyhnuli blokování průchodu, posunuli jsme pult více do stánku. Stalo se ale něco nepochopitelného. Nedařilo se nám přilákat lidi do vzniklého prostoru. Snažili jsme se, ale oni stáli stále na stejném místě, jako dříve. Všiml jsem si, že na zemi zůstala rýha po odsunutém pultu. Věřte, nevěřte, lidé se automaticky zastavovali na té čáře. Šel jsem a nohou ji vymazal a bylo po problému. Takový je dav. Samotný člověk se chová rozumně, ale když je lidí víc, stanou se z nich ovce.

Po Aberdeenu následoval Glasgow a pak znovu Edinburg – listopadové trhy a dál následovala řada jiných. Práce se stávala rutinou. Největší potíže nám dělal hluk. Kromě hluku, který vytvářeli lidé a prodavači, zde hrála hudba z rádia a kapely. Obvykle jsem si na to stěžoval u vedoucího trhů. Ale ti se chovali všichni stejně. Ochotně mě vyslechli a slíbili mi pomoci, ale nic se nezměnilo. Zjistil jsem, že jediný způsob je nejdříve zdvořile protestovat a pak udělat něco konkrétního, aby se muselo rozhodně něco změnit.

Na jednom trhu používali vedle mého stánku megafon. Opakované stížnosti nepomáhaly a naše hlasy se v hluku zcela utápěly. Konečně jsem se rozhodl a řekl jsem svému pomocníkovi: „Můžeš jim nějak ten jejich aparát pokazit?“

A on mi řekl: „Nech to na mně!“ a s kleštěmi odešel ze stánku a za chvíli megafon umkl. Pak ho někdo opravil, pak opět kleště a ticho. Tak to šlo několik dní. Opravování je pak omrzelo a my jsme konečně mohli klidně pracovat.

Jinde byla zase blízko kapela a hatila nám práci. Stížnosti opět nepomáhaly, sliby byly bez výsledku. Koupil jsem knoflíkový mikrofon, který se nosí na kabátě a umístil jsem ho na nápis na stánku. Když kapela hrála, zvýšil jsem hlas, abych byl slyšet. Ale když hudba zeslabila a začal zpívat zpěvák, zapnul jsem naplno mikrofon a situace se

stala pro zpěváka překerní. On zpíval o lásce a já vykřikoval: „Zelí, mrkev, brambory ...“ Vedoucí trhu ke mně přiběhl a rozčiloval se: „Víte, že megafon není ve stánkách dovolený!“

Já jsem se ale bránil: „Zaplatil jsem za stánek a mám právo, aby mě zákazníci slyšeli. Utište ty, kteří dělají hluk, jinak budu pokračovat.“

Potom vedoucí zařídil, že kapela hrála trochu tišeji.

Na jednom trhu byla kapela, která měla vojenské fanfáry. Kromě toho střecha haly, kde hráli, byla z vlnitého plechu, který způsoboval ozvěnu. Kapela mi tak mnoho nevadila, ale vojenská intermezza mě přímo dusila. Znovu stížnost a znovu žádné řešení. Pracovala tam se mnou paní, která měla ostrý pronikavý hlas. Nechal jsem ji deklamovat za mne a šel jsem se postavit za zákazníky. Skutečně jsem ji neslyšel, viděl jsem jen jak otvírá ústa. Rozzlobil jsem se. Oblečený v kuchařském jsem utíkal přímo k vojákům a vystoupil na estrádu. Velitel přiběhl a měl prst na ústech, ale já jsem byl příliš rozčilen.

„Přestaňte hergot s tím řevem!“ křičel jsem. Velitel se předklonil, úplně se skrčil, jako by se něčeho bál. Nepochopil jsem to. Zašeptal: „Vysílá to rádio!“

To mi připadalo jako sprosté předstírání a vztek ve mně explodoval: „Krucinál, to není hudba, to je rámus!“ a najednou jsem uviděl, že přede mnou visí mikrofon ve výši mých očí. Můj rozčilený řev byl vysílán! Byl z toho skandál, ale já jsem jen pokrčil rameny a když se přehnala bouře, zařídilo se to tak, že jsem mohl dál v klidu pracovat.

21. Nepravá manželka

Na trzích v Bournemonth byl trhovec Alec Nicol, který prodával nějaký věšák. Měl stánek vedle mne. Na začátku trhu jsem se ho ptal, jestli neví o nějakém vhodném bytě pro mne. Nabídl mi, že mohu bydlet s ním. Domácí byla ochotná, ale velmi nábožensky založená žena.

Jednou jsem viděl jak Alec flirtuje s jednou trochu víc namalovanou slečnou. Když slečna odešla, řekl mi Alec bez obalu, že se s ní vyspí. Varoval jsem ho, že to domácí nedovolí, ale Alec se smál, že je to maličkost.

Šli jsme domů na oběd. Obchod moc nešel a byt byl blízko. Alec řekl domácí: „Dnes jsem dostal telegram od manželky, že mě přijede navštívit. Bude to vhodné?“

Domácí odpověděla úslužně, že ano a že ráda přivítá paní Nicolovou. Vše šlo hladce a po dvou dnech se paní „Nicolová“ rozloučila a odešla.

Ale za několik dní mi Alec povídá: „Domluvil jsem si, že si vezmu do bytu jinou dívku.“

„Jseš blázen,“ povídám, „domácí tě vyhodí!“

Ale Alec se jen smál: „Když se chce, tak jde všechno.“

V poledne jsme seděli u stolu a Alec se tvářil ztrápeně. Bylo vidět, že je znepokojený a smutný. Skoro nejedl a chvílemi tiskl k sobě rty, jakoby v zoufalství. Domácí se ho ptala, co se mu stalo, ale on řekl, že nic, ale jeho obličej vyjadřoval něco jiného. Domácí po chvíli řekla: „Já vím, že to není moje věc, ale jestli vám mohu nějak pomoci, ráda to udělám.“

Alec zasténal a řekl: „Běda mi, spáchal jsem hrozný hřích a zničí mě to. Musím si to odpykat a celý život se mi zhrouť. Jak já toho lituji, ale nikdo mi nemůže pomoci. Celá moje budoucnost je v troskách.“

„To je ta věc tak zlá? Nikdo by vám nemohl pomoci?“

„Ta věc je hrozná a nikdo mi nemůže pomoci ... možná vy, ale já nemohu doufat, že byste to udělala. Je to horší, než si můžete pomyslet.“

„Tak řekněte, o co jde.“

„To si netroufám říci, vyhodila byste mě z bytu. Neměl bych právo tady zůstat. Fakt paní, věřte mi! Jsem nejnešťastnější člověk pod sluncem. Ale svůj osud jsem si zasloužil.“

Domácí se na něj soucitně dívala a pak řekla: „Řekněte mi o co jde a já se vám budu snažit pomoci.“

Alec se na ni díval s nadějí, trochu počkal a pak řekl: „Když jsem sem přivedl paní Nicolovou, tak jsem lhal. Ona ... ona ... není moje manželka,“ udělal přestávku, aby domácí měla čas se vzpamatovat ze šoku a pokračoval, „dnes jsem dostal dopis od manželky, že přijede, a až zjistí, že jsem zde měl jinou, opustí mě.“

Domácí oněměla, ale za chvíli řekla: „Spáchal jste veliký hřích, ale bible svatá učí odpouštět těm, kteří svých činů litují. Slibuji vám, že nic neřeknu a věřím, že vám to bude poučením do budoucnosti.“

Alec jí srdečně poděkoval a jeho obličej se prosvětлил. Jeho „manželka“ s ním tam pak několik dní bydlela.

Když trhy skončily, domácí požadovala od Aleca o mnoho víc za nájem, než čekal a on ji obvinil, že ho obelstila. Nechtěl zaplatit takovou horentní částku a začali se hádat. Nakonec Alec zaplatil, ale hádky trvaly. Domácí s ním šla až na nádraží, dorážela na něj a urážela ho. Alec stál se zavazadly v ruce, obrátil se na ni a zakřičel: „Už nikdy nevejdu do vašeho domu a jsem šťastný, že jsem k vám vůbec nepřivedl pravou paní Nicolovou!“

Domácí skoro omdlela.

22. Někdy něco nečekaně kápne

Na ostrově Jersey jsem znovu potkal Martina Vernona. Pracoval na svůj účet, prodával formy na vafle. Měl jsem ze setkání radost, bavilo mě si s ním povídat. Také Micky ho rád poslouchal. Martin byl kouzelný vypravěč, neopakoval se, skákal z jednoho do druhého. Kdyby ho chtěl někdo napodobovat, musel by se moc učit. Zejména se mi líbily jeho cynické výroky.

Měl stánek trochu daleko, ale z mého jsem tam dohlédl. Jednou jsem uslyšel, když byl trh tak nějak ospalý a téměř bez zákazníků, hlasité sténání. Koukám a vidím, že Martin leží na zemi před svým stánkem. Sténal bolestí. Běžel jsem k němu co nejrychleji, abych mu pomohl, ale jiný trhovec mě rukou zastavil: „Nechej ho.“

„Ale vždyť se mu něco stalo, musí se mu pomoci!“

Chlapík se však usmíval. Nechápal jsem to. Vytrhl jsem se mu. Okolo Martina se už sbíhali lidé. Martin náhle vyskočil na nohy a rychle se postavil za svůj pult začal: „Nu, dámy a pánové, poslední a nejmodernější a právě teď aktuální je způsob, jak si

udělal vafle doma, snadno a rychle, za směšnou cenu a kdykoliv. Stačí jen trochu tuku ... atd.“

Chlapík, který mě zadržel se ke mně otočil a řekl: „Znám už Martina dlouho. Když lidé nepřichází, tak tohle občas udělá.“

V sobotu byl poslední den trhů. Martin ke mně přišel ráno v šest hodin ráno a řekl mi, že své zboží již prodal a dodal: „Tak bych si šel něčeho loknout. Zisk proleju hrdlem. Piju jen při zvláštních příležitostech, kamaráde. Když se mi vede, slavím Bakcha, když ne, tak jdu do hospody topit starosti a když se nic neděje, loknu si na vyjasnění šedivého dne.“

Řekl jsem mu: „Martine, já vím, že se držíš od pití, jen když spíš.“

„Ne, tak to není Viku, Styd' se za to, co jsi řekl. Já nepiju vždycky. Já mám skrupule. Já musím mít vždycky důvod. Například musí být vhodné počasí. Zejména piju jen v horku, kvůli žízni, nebo když je zima, tak na zahřátí, nebo když fouká vítr, aby mě neodnesl, nebo když prší, tak jdu do hospody, protože tam neprší. Tak, revidesehan a adios amigo!“ a odešel.

Za několik hodin jsem viděl Martina jak opět přichází. Byl opilý. Neměl jsem čas ho oslovit, právě jsem předváděl. Pak jsem za ním zašel a našel jsem ho jak spí pod pultem ve stánku.

Asi tak před desátou začali trhovci balit. Lidé začali odcházet. U východu byl velký stánek městské pekárny. Hromadili se tam lidé. Martin tam stál na bedně a řečnil. Pochopil jsem co se stalo. Pekařům zbyly koláče, dorty a pečivo. To znamená jistý prodělek, v pondělí by to již nikdo nekoupil. Martin, protože neměl co dělat se pustil do práce.

Šel jsem poslouchat. Martin předváděl aukci, ale opačným postupem. Místo, aby nabízel za nízkou cenu a nechal ji zvyšovat od přihlížejících, začal s vysokou cenou a snižoval, dokud se nenašel kupující. Věděl jsem proč to dělá právě takhle. K aukci je podle zákona nutné povolení, ale on se zákonu vyhnul. Martin žvástal a lidé se smáli. Bylo vidět, že se baví i on a koláče jdou trochu stranou.

„Kdo myslíte, že jste?“ žertoval Martin. „Jste osoby vhodné tak do vlády. Račte si všimnout, co vám tady nabízím.“ Zvedal veliký koláč. „Viděl někdo z vás takovou dobrotu? Já ho dávám za deset šilinků! Je to ozdoba, je to poklad! Národy nastartovaly válku pro daleko menší věci než je tato trofej! Takový koláč by mohl změnit dějiny! *Takový koláč!* Jen se podívejte – ta chuť, tu můžete i vidět! A já vám ho nabízím – ne, já vám ho dávám!“

Prohlížel si koláč zamilovaně, mlaskal, ztlumil hlas a pokračoval: „Víte, kdybych byl slavný umělec, nedělal bych nic jiného, než bych maloval ty koláče. Kdyby je viděl Rembrant, namaloval by je místo Noční hlídky ... kdyby je viděl Leonardo, nakreslil by je místo Mony Lisy. A ta chuť – sen pro jazyk! Pohoštění pro Epikura! Jaká pochoutka! Ano, vidím, že jste skeptici, ale víte vůbec z jakých ingrediencí jsou koláče připraveny? Čistý cukr, dvakrát rafinovaný, zlatý med od speciálně pěstěných včelstev a velice zdravá šťáva z citronů plných slunce, přímo z Lisabonu!“

Pekařům se nedařilo zadržet smích. Martinova řeč byl vlastně recept na bonbony, které také kdysi prodával. Martinovi nevadilo, že nejmenoval mouku a tuk. Potřásl

hlavou: „Vy pohrdáte mým darem?“ a zvedl ruce v zoufalství. „Co je to za lidi na tomto ostrově? Copak jste bezdomovci, že nechcete přinést domů ani jeden koláč? Svě Mařence? Jestli to nebudete kupovat, všechno sním sám! Poslouchejte, za hodinu končí trh a já vám udělám výhodnou nabídku: Kdo dá jen sedm ... šest šilinků? Nikdo? Tohle je koláč ... ano ... KOLÁČ! Rozumíte tomu? To se jí, rozkouše se to a spolkne. Mana z nebe, ambrosie to je! Tak moje poslední nabídka: za pakatel – pět šilinků, kvin šilink, za tuhle výběrovou pochoutku pro krále! Nikdo? Dobře, uvidíme. Zjistíme, jestli jste živí, jestli jste náhodou nevyšli jen z hrobu a došli až sem. Neplýtvějme časem! No, tak – dva šilinky a šest pencí!“ Dvě, tři ruce se zvedly. Zdálo se, že se Martin rozzlobil: „Jen tři kupují? Ne ... definitivně NE!“

Obřadně položil koláč stranou: „Odmítám ho prodat. Vy se mi posmíváte, ale olitujete! Víte co říká Dante? – Zanech všech nadějí, kdo odmítá tento koláč! Finito! Pryč odtud a všichni genug davon! ... Moment! Zastavte!“ Martin zvedl ruce: „Moment, ještě něco zkusíme, je to bláznivý nápad, ale chci vědět, jestli se z vás někdo bude mít k činu ... jestli je ve vás jiskřička ... jestli jste schopni vidět příležitost, která je vám nabízena oběma rukama. Ztratím místo, ale to není důležité. Přistupte někdo, kdokoliv! A teď dejte pozor! Dávám vám novou nabídku, směšnou nabídku. Není tady moc koláčů, ale já je dám prvním, kteří zvednou ruku. – Ještě ne! Já vám řeknu kdy. Má poslední nabídka byla dva šilinky a šest pencí, ale teď, teď ... jste připraveni? Jen ti první! Ten kdo zaváhá, prohrává. Připraveni? Taková příležitost se už nebude opakovat! Budu počítat do tří, ale pamatujte si ... a nestěžujte si, když nebudete mezi prvními a nedávejte mi za to vinu! A vy, pekaři, jste připraveni na rozdávání? Jeden...dva...tři a teď! – půl koruny!“

Ruce se zvedly jako bleskem, dříve, než si lidi uvědomili, že půlkoruna je stejně tolik jako dva šilinky a šest pencí. Martin a pekaři strkali koláče lidem, kteří vlastně ani nechtěli koláče koupit. Viděl jsem pak i pohozené koláče, ale prodány byly všechny.

23. Vzdušné zámky

Jednou večer jsem seděl v Londýně se svými švýcarskými přáteli a uslyšel jsem poznámku, která otřásla mým sebevědomím. Ta slova mě uhodila, třebaže byla pronesena jen mimochodem v rámci všeobecného rozhovoru. Ani si již nepamatuji, o čem se mluvilo. Jedna žena poznamenala: “Když mužský neudělá kariéru do třiceti, má už pak jen malou naději.“

Ta slova mi pronikla hluboko do duše. Začal jsem probírat svou současnou pozici. Už jsem víc než třicetiletý a jsem na cestě k úspěchu? Moje práce mi je sympatická, stojím si dobře, mám podřízené, jsem vlastně vedoucí, ale doopravdy se od svých podřízených neliším, protože sám mám nadřízeného a já už výš nepostoupím. Co mě v budoucnosti čeká? Co mi budoucnost nabízí? Léta, roky pracovat za mzdu na tržištích? No, není to špatný život, ani mzda, ale k čemu to všechno? K ničemu! Když to tak vezmu kolem a kolem, záleží na tom, že dobře prodávám a jsem známý? Že mě lidé chválí? Ale co až se vypotřebuje moje verva a moje energie začne slábnout? A můj nepravdivý život se mi začne zajídat, co budu dělat pak?

Budu jako jiní, ještě relativně mladí trhovci, kteří jdou z trhu na trh a hledají práci? A kteří nalézají práci jen náhodně tu a tam? Kteří vypráví o svých minulých ziscích a úspěších? O penězích, které již nemají? Všechna sebechvála jen v minulém čase, ale budoucnost šedivá, spíše černá ...

Pro firmu jsem vydělal hodně peněz. Uspořil jsem si i hezkou sumičku, ale kdybych podnikal sám, byl bych již střední boháč! Ano, ale jak se osamostatnit? Byl by nutný kapitál. Jestliže bych měl alespoň malý obchod, byl bych na prvním schodu k úspěchu. Noha na schodě však může lehkou uklouznout, ale alespoň bych měl šanci ...

Budu muset opustit své zaměstnání. Bude to velký risk, ale bez riskování není možno ničeho dosáhnout. Když zůstanu, budu klidně pracovat ... ale jak dlouho? Jsem ještě mladý, ale není dobré čekat na stáří a vykonávat takové řemeslo. Budu vyčerpaný, dřív než zestárnu. Je to namáhavá práce, jen při plném nasazení přináší zisk. Ne, musím to riskovat. Není čas. Musím toho nechat a zařídit si obchod. Není důležité jak bude velký, ale že bude můj vlastní! Tak jsem to bral.

V té době jsem prodával v Londýně v hale Olympia. Rozhodl jsem se hledat vhodné zboží. U jednoho stánku byl trhovce, kterého jsem znal. Prodával hračky od jedné velké firmy. Ta hračka byla malý parašutista, hezky udělaný s hedvábným padáčkem, který byl šňůrkami připevněn k tyčince. Padáček se svínoval okolo tyčinky a vkládal do trubičky s pružinou. Vystřelovalo se to do vzduchu a létalo to docela vysoko a padáček s parašutistou padal pomalu dolů. Byla to kouzelná hračka. Mě nejvíce zajímalo, jak rychle by se zboží prodalo. Prodejci stačilo vystřelit jednoho panáčka a lidé nakupovali. Nebylo třeba mnoho mluvit.

Ptal jsem se svého známého a ten mi potvrdil, že se zboží prodává výborně. Cena byla jen jeden šilink. Důvěrně jsem mu sdělil, že bych toho zboží koupil větší množství, a jestli si myslí, zda by mi ho firma prodala. On promluvil se svým vedoucím a domluvili jsme se. Koupil jsem zásobu za 40 liber. V předposlední týden své pracovní smlouvy jsem napsal na V.I.K., že dávám výpověď, ale že ochotně za sebe najdu náhradu. Odpověděli mi, zda jsem dobře uvážil svůj odchod. Ale já jsem trval na svém rozhodnutí. Když se to rozkřiklo, jiná firma, která prodávala jiné hrnce mi nabídla vyšší mzdu, než jakou jsem dosud dostával, ale já jsem to odmítl.

Stále jsem myslil na svůj vlastní podnik. Byl jsem si jist, že jsem neudělal chybu. Zboží je dobré, hezké a laciné. A věděl jsem, že ho lidé budou kupovat. Jak bych mohl chybit? Teď je duben, pak nebývá mnoho trhů, ale to vůbec nevadí, místo na trhu budu hračku prodávat na přímořských místech. Bude to lepší. Tam budou rodiny s dětmi a nikdo nebude litovat vydat jeden šilink pro děti. Ještě není sezóna dovolených, ale do Brightonu, který je vzdálen od Londýna méně než 100 km jezdí vlaky každou hodinu na konci týdne. Také tam jezdí auta s celými rodinami. Nebude třeba platit vysoké ceny za povolení prodeje. S krabicemi hraček budu stát na břehu a prodávat, když vyprodám, doběhnu si domů pro novou zásobu. Děti i rodiče si užijí. Všichni to uvidí létat, všichni si to koupí. Děti budou žadonit, dokud jim to rodiče nekoupí. Není možno, abych neuspěl.

V duchu jsem viděl jak ve vzduchu létají tisíce červených, modrých, zelených a žlutých padáček. Kdyby jejich zásoba nestačila, snadno bych mohl zajet do Londýna pro další. Úspěch je blízko.

24. Na křídlech s příznivým větrem

Bylo hezké časné ráno. Stál jsem připraven na kraji promenády v Brightonu. Bylo tam dost lidí. Nebylo tam moc dětí, ale to nevadilo. Postavil jsem krabice na sebe, abych se nemusel ohýbat. S parašutistou v ruce jsem čekal. Přišla paní a vedla za ruku dítě. Když došla až ke mně, zdvořile jsem řekl: „Promiňte paní, už jste viděla tu překrásnou hračku? Je pěkně udělaná. Ukážu vám, jak si s ní bude dítě hrát. Je to jednoduché. Padáček se zastrčí do trubičky ... takhle ... zmáčkne se knoflík ... a!“

Parašutista vyletěl do vzduchu, dosáhl výšky a začal padat a krásný padáček letěl ... letěl ... letěl, ale nevracel se. Vítr ho nesl vysoko podél břehu. Utíkal jsem za ním ... čert ho bral ... panebože, vrať ho! Utíkal jsem a vrážel do lidí, běžel jsem a běžel ... hergot! Ten snad nikdy nespadne! Padáček plul vzduchem vesele a snadno dál a dál. Udýchaně jsem utíkal stále za ním. Zrychloval jsem běh. Už jsem ho viděl padat na písek. Rozčilený a bez dechu jsem ho dohonil. Mladý párek ho zvedl a zkoušel ho. Nervózně jsem zařval: „To je moje! Dejte mi to!“

Ale oni se smáli. Mladík se mi posmíval: „No,no, chlapečku, nefňukej! My ti hračku nevezmeme. Na hraj si pěkně a utíkej k mamince!“

Celý rudý jsem si vzal hračku a se studem jsem řekl: „Děkuji.“

Běžel jsem zpět, ale paní už tam nebyla. Můj svět se sesypal. Vítr! Nepomyslel jsem na něj! Taková katastrofa! Ale snad musí být nějaký prostředek. Možná že ve výšce bylo náhodou větší proudění vzduchu ... zkusím to znovu. A znovu padáček odletěl. Vyběhl jsem za ním a panáček zamířil přímo na moře. Přihlížející se smáli a odešli. Co dělat? Možná jsem vystřeloval po větru. Zkusil jsem to opačně. Parašutista se vznášel, vyhnul se střechám a spadl na silnici. Běžel jsem ho zvednout, ale málem jsem přišel o život. Šofér prudce zabrzdil a křičel na mne nadávky. Okolojdoucí se mne šklebili. Vrátil jsem se pomalu ke svým krabicím. Bylo to fiasko. Proč jsem nepočítal s větrem? Jak jsem mohl být tak hloupý? Tak dlouho jsem o tom podniku přemýšlel a tak důležitý faktor jsem přehlédl!

Vzal jsem ty dvě škatule a šel jsem domů. Hlavu jsem měl prázdnou, nic mě nenapadalo. Šel jsem a nekoukal jsem vpravo, vlevo. Doma jsem se svalil na postel. Kdybych to tak mohl smazat! Je to jen má vina, že jsem se dostal do takové kaše. Byl jsem plný elánu a ani mě nenapadlo, že by to také nemuselo vyjít. Obvykle jsem býval optimista připravený na nesnáze, ale přísloví, že se nemají počítat slepice před vylíhnutím se u mne bolestně potvrdilo.

Postupně jsem se začínal s tím vyrovnávat. Ptal jsem se sám sebe, proč ztrácím sebedůvěru. Jiní mají srdcervoucí problémy, já jsem jen ztratil trochu peněz. Napadlo mě přísloví: Když jedny dveře se zavřou, druhé se otvírají. Vyšel jsem ven a procházel jsem se po mořském břehu. Šel jsem do kavárny a vypil jsem šálek čaje, snědl koláč a při tom jsem přemýšlel. V Bristolu je trh, proč nejít tam? Je sice trochu pozdě, ale malý

stánek možná najdu. Ale Bristol je trochu daleko a možná, že bych šel zbytečně. Ne, raději nebudu Bristol riskovat.

Vzpomněl jsem si na „Zábavné arkády“ v Brightonu. To jsou haly, kam se chodí lidé bavit na výherních automatech. Možná tam by bylo pro mne vhodné místo. Šel jsem se tam zeptat. Ředitel tam nebyl. Čekal jsem hodinu, než přišel. Zeptal jsem se, zda bych si mohl uvnitř otevřít stánek. Sdělil mi, že ano, že by to šlo, ale musel bych si zaplatit nájem na celé léto. Chtělo se mi to udělat. Nájem byl dost vysoký, ale já bych měl dost času si vydělat. Váhal jsem. Chtěl jsem si být jistý, že neudělám chybu. Zkušenost mi radila, abych byl opatrný. Rozhodl jsem se, že si věc ještě promyslím.

Vyšel jsem a nějaký čas jsem chodil okolo. Znovu jsem vešel, abych si dohodl nájem a v tom jsem si uvědomil zádrhel celé věci. Jak jsem mohl být takový blb, že jsem si toho nevšiml? Bože můj! Strop tam nebyl dost vysoký!

Bude lepší dnes už nic nezkoušet. Mám prázdnou hlavu. Moc jsem v poslední době přemýšlel a mám vyčerpaný mozek. Rozčarovaný jsem se vlekl do kina, svalit se do měkkého křesla, abych tam apaticky civěl.

Druhý den jsem se vrátil s těžkou krabicí neprodejného zboží do Londýna. Zůstal jsem tam celý týden. Nevěděl jsem, co mám dělat. V neděli jsem vyšel z kavárny Lyons a koupil si na rohu noviny. Byly to Sunday Referee. Název mi něco mlhavě připomenul. Ano! Vzpomněl jsem si: šéfredaktor listu mi jednou udělal nabídku. Slyšel mě předvádět a koupil si ode mne hrnec. Řekl mi, že kdykoliv budu shánět práci, ať k němu přijdu a dal mi vizitku. Musím ji někde mít! Šel jsem domu a hledal ji. Našel.

V pondělí jsem šel k němu do kanceláře a představil jsem se. Šéf byl milý a pěkně mě přivítal. Na můj dotaz na místo mi řekl, že ano a vysvětlil mi: „Budete připravovat reklamu firmám, které prodávají zdravou výživu a dietní stravu. Musíte přesvědčit veřejnost o velkých výhodách a úsporách. Reklamy budou vloženy do novin jako samostatná stránka. Uprostřed bude článek o užitečnosti a chutnosti dietní stravy. Ten článek sám sestavíte.“

Reklamy vynesou 300 liber a můj plat by byl 30%, tedy 30 liber. To je hodně, ale věděl jsem, že získat příležitost dělat reklamu obnáší nesnadné úkoly. Místo jsem přijal, ale šéfredaktor se ještě zeptal: „Máte doporučení od firmy, kde jste skončil?“

„Ne,“ odpověděl jsem, „ale to se dá snadno zařídit. Račte si vyžádat posudek na mne u firmy V.I.K. Company a jistě vám dají okamžitou odpověď a posudek bude dobrý.“

Plácli jsme si a při rozloučení mi řekl, abych nezapomněl přijít za dva dny, abychom domluvili podrobnosti.

Po dvou dnech jsem přišel. Hned ve dveřích jsem pocítil změnu v šéfredaktorově chování. Sice zdvořile, ale chladně mě požádal, abych se posadil. Listoval v papírech a po jistém zaváhání mi sdělil, že lituje, ale že nastoupit nemohu. Žádal jsem vysvětlení, ale on mi odpověděl, že se jedná o soukromou záležitost a vysvětlit mi to nemůže.

Odešel jsem. Nenapadal mě žádný důvod, proč bych nemohl být přijat. Že by doporučení nebylo příznivé? Tomu jsem nemohl uvěřit, ale jiným způsobem jsem si to nedokázal vysvětlit. Rozhodl jsem se, že musím zjistit, co vlastně bylo v posudku, ale nevěděl jsem jak to udělat.

Osmělil jsem se jít přímo k autorovi posudku. Vešel jsem do jeho kanceláře. Přijal mě přívětivě a požádal mě, abych se posadil. Po vzájemných zdvořilostech jsem řekl: „Posudek, který jste na mne napsal byl hezký.“

„Jak jste zjistil obsah mého soukromého dopisu?“

„To je moje tajemství, ale nemyslete si, že bych blufoval, znám obsah a mohl bych ho citovat zpaměti, pokud byste si přál.“

„Copak jsem napsal něco špatného?“

„Kdepak, ale ani nic dobrého. Nedoporučil jste mé přijetí ani nepřijetí. Posudek zanechal dojem, že jsem provedl něco tak hrozného, že se nechcete o tom ani zmiňovat. Proč jste to udělal? Máte něco proti mně?“

„Ale vůbec ne,“ odpověděl, „sám jste řekl, že jsem proti vám nenapsal nic! Jestli si představujete, že nesu vinu za něco, co jsem nenapsal, jsou vaše závěry nelogické. Ne?“

„Nechte toho slovíčkaření, oba dobře víme o co jde. Neurazil jsem se, třebaže bych se urazit měl. Nechápu, proč jste to udělal, ale jestli si myslíte, že mě tímto způsobem přinutíte vrátit se do firmy, tak se zatraceně mýlíte. Pokud bych já sám psal někomu posudek, kdo založil a úspěšně vedl prodej hrnců, dal bych mu ten nejlepší posudek, aby získal místo všude, kromě prodeje hrnců! Vůbec nemám v úmyslu podnikat s hrnci, omrzelo mě to a okolnosti mě nutí, abych vás varoval, že se chováte nanejvýš špatně. Byl jsem schopen vytáhnout váš prodej nad úroveň a zvítězil jsem nad všemi vašimi konkurenčními firmami a dosáhl jsem pro vás vysoké zisky, měl bych právo se do vás opřít v případě, že bych přešel ke konkurenci.“

Mluvil jsem dlouho a upřímně jsem si nepřál vrátit se k hrncům, ale osud rozhodl jinak a léta jsem pak konkuroval V.I.K.u a zničil jsem jeho britský trh.

Peníze mi docházely a já jsem stále nenacházel způsob jak prodávat své parašutisty. Ze zoufalství jsem se rozhodl prodat je pod cenou firmě British Toy Co., která byla střediskem parašutismu. Před tím jsem to již zkoušel u firmy Smart E Co., kde jsem je zakoupil, ale ta neměla ani tolik zdvořilosti, aby mi odpověděla. Šel jsem do British Toy a promluvil se šéfem firmy. Ten se o mé zboží zajímal a chtěl hračku vidět. Ukázal jsem mu proto jednoho parašutistu. On si ho prohlédl a řekl: „Ale to je naše značka! Tomu nerozumím. Od koho jste to koupil?“

„Vy byste zboží koupil?“ vyhnul jsem se odpovědi.

„Ano, řekněte mi jméno vašeho prodejce.“

„A kolik zaplatíte?“

„Když mi řeknete jméno prodejce, zaplatím prodejní cenu.“

„Dohodnuto. Koupil jsem to od Smart E Co.“

„Dovezte zboží sem a po kontrole vám zaplatím.“

Dovezl jsem krabice taxíkem. Šéf mě požádal, abych se dostavil za hodinu. Vrátil jsem se a on mi vyplatil plnou cenu. Také mi vysvětlil, co zjistil ve Smartu. British Toy má sice výhradní právo prodeje, ale to se nevztahuje na Irsko. Smart koupil zboží v Irsku a na to nemá British Toy vliv.

Usoudil jsem, že zůstat v Londýně mi nepřinese zisk. Chtěl jsem si ještě uchovat nějaké finance pro svůj vlastní případný podnik. Rozhodl jsem se pro

Blackpool. Je to známé přímořské město a slyšel jsem často o velkých výdělcích během léta.

25. Mnoho nápadů, ale...

Blackpoolské nádraží. Vlaky stále přijížděly a přivázely spousty lidí, kteří sem přijížděli strávit dovolenou. Byli to převážně pracující a ti utrácí. Celý rok šetří, aby to o dovolené roztočili. Celé rodiny každý rok přijíždějí do Blackpoolu a nikdy se nenudí. Hned po návratu domů začínají hned zase šetřit, aby se příští rok sem zase mohli vrátit. Nově příchozí jsou většinou bledí od práce v továrnách v Lancashire nebo v jiných provinciích. Ti, kteří odjíždějí jsou veselí, opálení a zdraví.

Ulice jsou přeplněné lidmi. Každý krámk čile pracuje, na pláži je plno stánků a bud. Můžete nakupovat jídlo, sladkosti, zmrzlinu i horkou vodu na uvaření vlastního čaje. Věštkyňe a hadačky tam nepracují samostatně jak je obvyklé jinde, ale jsou najímány firmou, která má po městě rozesety místnůstky. Všude jsou tyhle čarodějnice připraveny vykládat budoucnost všem, kteří jsou ochotni jejich blábolům věřit. Zábavy, kuriozity a vše pro pobavení je připraveno pro miliony lidí, kteří každoročně sem přicházejí. Při aukcích zde můžete získat hodnotné, nebo zdánlivě hodnotné předměty a hodně se vydělává. U jižního konce mořského břehu je obrovský trh, slavnostně vyzdobený. Nad městem vyčnívá obdivuhodná Blackpoolská věž, vysoká 165 metrů. Výtahy dopravují návštěvníky až nahoru. V konstrukci věže je cirkus, zvěřinec, restaurace, tančírna, divadlo, kino, obchody. Vše je plné lidí. V neomítnutých buticích na ulicích stojí muži a ženy a zpívají populární písničky za doprovodu piána a okolostojící se přidávají a zpívají s nimi podle slov, která jsou napsána na plakátech. Potom nakupují noty těch písní. Celé město je trhem.

Na plážích jsou lidé všude. Někteří plavou, jiní se brodí, další opalují. Děti staví z písku hrady, nebo jezdí na oslících. Tři dlouhá mola vedou do moře. Je tam velkolepé koupaliště. Hezké tramvaje vozí lidi podél dvanáctikilometrové promenády. Může se jezdit i v kočáře taženém koňmi jako za dob našich dědečků.

Nechal jsem svá zavazadla v úschovně na nádraží a šel jsem pozorovat hemžení. Při tom jsem přemýšlel, jak by se dalo obchodovat. Stánky na břehu byly příšerně drahé a daly se najmout pouze na celou sezónu. Procházel jsem hlavní ulicí Bouh Hay Street. Vedle věže jsem uviděl velikou halu. Pracovali tam tesaři. Stavěli stánky po obou stranách uvnitř haly. Na zadním konci bylo pódium. Zvědavě jsem vešel dovnitř. Stála tam skupinka lidí, mezi nimi jsem poznal jednu slečnu.

„Lízo,“ zavolal jsem, „mám radost, že tě vidím v cizí zemi. Co tady děláš?“

„Viku, co tě sem přivedlo? Promiň,“ obrátila se ke skupince, aby se s ní rozloučila.

„Pojďme do kavárny, pracuje tam moje matka, chci si s tebou popovídat. Doufám, že máš na šálek čaje, já nemám ani cent.“

„Ty jsi se nezměnila,“ radoval jsem se, „vždy jsi připravena namočit se do čaje.“

Líza sem tam pracovala se mnou při prodeji hrnců, ale byla to jen příležitostná pracovníce firmy V.I.K. a teď zůstala bez zaměstnání. Byla výborná prodavačka, třebaže neuměla zboží hlasitě chválit a předvádět. Měla podivný způsob jednání. Když

chtěla prodat, neposlouchala zákaznickovy výhrady, ale vytrvale nutila ke koupi, ať ten člověk říkal cokoliv. Když se na někoho zavěsila, byla vytrvalá jako buldok a dokázala klienta sledovat ještě daleko od stánku, ale zpravidla se vrátila s úspěchem. Takovou prodavačku jsem nikdy neviděl.

Když jsme seděli v kavárně, vyprávěl jsem jí o tom, jak jsem opustil V.I.K. a o mém nepodřeném podnikání. A když jsem vypravoval, jak jsem běhal za padáčky, hlasitě se smála. Smál jsem se s ní. Nyní mi to už připadalo směšné.

„Jsi tady odtud, mohla bys mi poradit, s čím se tady dá podnikat,“ řekl jsem náhle.

„Také bych chtěla s tebou o tom mluvit. V té hale staví Sydney Cohen malý trh a já si myslím, že by tam byla příležitost i pro tebe. Syd pracoval pro mého otce. Ten bral hodiny a starozitnosti do aukce právě na tom místě a bylo to místo jedno z nejlepších v Blackpoolu. To bylo ale za války, kdy můj otec ještě žil. Hlavní ulice Bank Hay Street byla vždycky plná lidí. Statisíce jich tam denně prošly. Ten trh tam bude mít úspěch. Znáš Syda už dlouho a jestli chceš, budu ti tam moci obstarat stánek. Nikdy dřív tam trh nebyl, ale posuď sám, jestli bys tam chtěl.“

„Ano,“ řekl jsem, „už teď se mi to místo líbí, ale nebude to moc drahé?“

„Já to zařídím. Můj otec Sydovi hodně pomohl a Syd mi dá stánek výhodně a počká ti s placením, jestli jsi na suchu. Kdybych měla peníze, hned bych šla nakoupit zboží. Stánek pro mne osobně by mi Syd nehal možná bezplatně, ale ty můžeš získat alespoň slevu. Já jsem úplně bez peněz a žiju z pár šilinků, které vydělá moje matka. Mám mladší sourozence a proto nevycházíme. Ale brzy začnu pracovat...“

„Ale Lízo, já nemám žádné zboží.“

„A máš nějaké peníze na něj?“

„Mám, ale co a kde nakoupit?“

„Znáš firmu, která tady pro trhovce obstarává zboží. Jsou to drobné věci za směšnou cenu. Můžeme si vybrat. Dalo by se prodávat cokoliv.“

„Dobře, řekni to Sydovi. Měl bych nápad, když můžeš mít stánek skoro zadarmo, proč si nevzít dva stánky spolu s různým zbožím? O výdělek bychom se podělili napůl. Co tomu říkáš?“

„Co říkám? Jak bych mohla odmítnout? Srdečný dík, tvá nabídka je štedrá. Kde bydlíš?“

„Ještě jsem si nic nenašel.“

„Tak bydlí u nás. Střecha nic nestojí, ale jídlo si budeš muset koupit. Jezdí k nám tramvaj. Je to u nás pohodlné, budeš se cítit jako doma.“

„Děkuji ti, jsem moc rád, bydlení v létě je tady dost drahé.“

Šli jsme spolu hned k Sydovi. Byl to dobrák. Požadoval jen nízkou cenu a řekl, že není nutné zatím platit, dokud něco neutržíme. Najali jsme si dva stánky a šli do velkoobchodu pro zboží. Vybrali jsme si odšťavovač citrónů a drátěnou vložku do kastrolu, se kterou se ušetří tuk. Ta první věc nebyla tak vhodná, jako ta druhá.

Bylo úterý a trh měl být otevřen v sobotu. Měli jsme tedy s Lízou dva dny volno. Obchodní věci jsem vypustil z hlavy. Předpokládal jsem, že prodej půjde dobře.

Nepočítal jsem dopředu s nějakým větším ziskem, ale nepomyslel jsem si, že by mohl vzniknout nějaký zádrhel, ačkoliv v obchodě člověk nikdy neví.

V pátek jsme šli uklidit a připravit stánek na ráno. Koupili jsme citróny, kuřata, zeleninu a tak. Stánkaři byli plní nadšení, ale já sám jsem se nechtěl nechat unést. Na pódiu se předváděla „humří žena“. V pátek večer si zkoušela své vystoupení. Načervenila si obličej a postavila se na pódium, kde stál stůl. Na stole pak bylo vidět jen její hlavu bez těla. Okolo krku se k ní natahovala klepeta korýšů. Jak přesně to měla udělané nevím, myslím, že iluze byla založena na zrcadlech.

Řekl jsem jí: „Humr je červený teprve až se uvaří. Když je předvádíte živé, měli by být černí.“

„To vím,“ zasmála se, „ale vaření zůstanou čerství déle než syroví, přece je nebudu pořád kupovat, ostatně červená barva je lepší. Vědecké detaily jsou zbytečné. Počkej zejtra, uvidíš jak na to budou lidé zvědaví!“

„Co ale uděláte, až budou chtít lidé vidět, jak jíte syrové ryby? Máte to na plakátě.“

„No, jednoduše. Budu jíst ústřice. Ty jsou syrové, né?“

Trh jsme otevřeli v sobotu v devět. Nikdo k nám do haly nevešel. Neznepokojovalo nás to. „Ále, je brzo,“ říkali trhovci. „Jen klid, počkáme trochu.“

Čekali jsme celé ráno, ale nevešel ani človíček. Zdálo se nám to nepochopitelné. Řekl jsem: „Ten proud lidí, který vidím jít okolo dveří mi dělal naději, ale teď mne již rozčiluje!“

Ale trhovci mě konejšili, že jsem moc velký pesimista. Začal jsem pochybovat o úspěchu, na který všichni čekali, ale všeobecný optimismus mě ukolébalo. Během týdne vešlo jen málo lidí, přesto trhovci tvrdili, že to nic neznamená, protože léto teprve začíná, je hezky a tak všichni chodí k moři. „Uvidíte na konci týdne bude pouť a lidí bude plno.“ Mně se ale zdálo, že lidí je dost a kdyby jen jeden ze stovky přišel, prodávalo by se.

Byl pátek a pouť. Tisíce lidí zaplavily město, ale u nás se nic nezměnilo, jako bychom byli uprostřed saharské pouště. Přesto trhovci nebyli ochotni uvěřit, že se prodej nelepší. Vysvětlovali, že lidé přijeli a hledají si ubytování a ještě se neorientovali. V tom směru jsem již ztratil všechny naděje, ale neměl jsem kam jít a tak jsem zůstal. Od pátku do pondělí vydělaly naše dva stánky čtyři šilinky a šest pencí. Ta ubohost představovala největší výtěžek z celé haly!

Konečně si museli trhovci přiznat, že se jedná o fiasko. „Humrová žena“ ke mně rozčileně přiběhla a řekla: „Už nemám peníze a budu jíst cokoli syrového.“ Dodala smutně: „Nikdo ani nepřišel, aby mi to nabídl.“ A zabalila to tam. Pár ostatních trhovců chtělo také odejít, ale všeobecně se mělo za to, že by nebylo slušné opustit Syda, protože je to dobrák a snad ještě najde způsob jak trh rozjet, a když ne, tak stejně se bude musit trh vyklidit. Syd zaplatil vysoké nájemné za celé léto. Byl k nám štedrý a my jsme mu slíbili zaplatit vynaložené náklady. Rozhodli jsme se zůstat.

Syd uznal, že „humrová žena“ nebyla dostatečně přitažlivá a rozhodl se pozvat „pilulkáře“. Ten by pracoval jinak. Stál by u vchodu s velkým hadem obtočeným kolem těla. Lidé by se zastavovali a koukali by na hada. „Pilulkář by mluvil o hadu a pomalu

by ustupoval dozadu a lidé za ním, až by došel k pódiu, kde by pak nabízel pilulky proti uštknutí. Ale neměl hada.

Syd jel tedy s ním do Liverpoolu autem a najal, nebo snad koupil hada. Vrátili se s hadem v dřevěné bedně a naše naděje se rozhořely. Rozveselili jsme se. Hada jsme si přáli. Stáli jsme v uctivé vzdálenosti, když bednu začali rozdělovat. Když se nadzvedlo víko, had hrozivě zasyčel a bleskem se vrhl na Syda. Ten málem nestačil uskočit. Had se rychle vysoukal z bedny a choval se divoce. Pilulkář varovně vykřikoval, ale to nebylo třeba, protože jsme se všichni rozběhli na všechny strany. Had se ocitl uprostřed haly. Několik z nás se dostalo k východu, ale většina nás byla vzadu v hale a bála se. Při každém pohybu se had vymršťoval. Trhovci se ozbrojili košťaty a chtěli hada zahnat zpět do bedny. Ženy panicky křičely a množství lidí se natlačilo do vchodu. Ale tentokrát z lidí nebyl žádný zisk. Přinášeli nám různá náradí, motyky, hrábě a kůly. Několik mužů se odvážilo a pomohlo nám dostat hada zpět do bedny a přirazit víko.

Pilulkář klel: „Červ jeden bastardskej, je divokej, ani mu nevzali jed. Pro kristapána, já se stáhnú z kůže až ho budeme vracet! Hnus, takovej had!“

Tak Syd a pilulkář vrátili hada a přivezli jiného.

„Nebojte se,“ řekl pilulkář, „tenhle je fajn, zjistil jsem si to.“

Ale my jsme stáli v uctivé vzdálenosti. Pilulkář vytáhl hada z bedny, obtočil si ho kolem těla a hladil ho bez známky strachu. Postupně i my jsme se odvážili a dotkli se opatrně prsty hada. Zvykli jsme si na něj a oblíbili jsme si ho.

Tento had byl opakem prvního. pozoroval nás měkkým pohledem a celé jeho vzezření vyzařovalo lásku k nám. Stal se naším miláčkem. Mohli jsme s ním dělat cokoli, on nikdy neprotestoval, jen hedvábně klouzal. Pilulkářovi se podařilo, že pár lidí vešlo do haly, ale nebylo jich mnoho, pro trh to nemělo žádný význam. Jednoho dne had zemřel. Konstatovali jsme, že byl asi již polomrtvý, když ho přivezli.

Syd si trhal vlasy: „Prokletý osud, všechno je blbě. Co já budu dělat?“

Čekali jsme a dny ubíhaly. Syd hledal kohokoliv, kdo by dokázal přilákat lidi. Další trhovce nevydržel, omluvil se a odešel. Syd našel fakíra – hladovkáře. Ten si přinesl a smontoval klec z prken a skla a postavil ji do středu haly. Ven před halu vyvěsil plakát, že již určitý počet dnů nejedl a nyní v tom bude pokračovat a zůstane ve své „kleci“ ve dne v noci, aby překonal dosud nejvyšší rekord. Také oznámil, že hala zůstane otevřená ve dne v noci, aby byla možná kontrola, že skutečně nejí. Cena za podívání – 6 pencí.

Věděli jsme, že fakíři obyčejně vzbuzují velký zájem v Blackpoolu, zejména po pár dnech, ale u nás se o něj prakticky nikdo nezajímal. Po dvou týdnech vyběhl fakír ze své klece a nadával, že nevydělal ani tolik, aby se najedl...

Potom Syd svěsil ramena, poděkoval nám za přátelství, nepožadoval nic ani za nájem a doporučil nám, abychom se rozešli. Podařilo se mu přenechat halu pro dražbu a tak získat zpět trochu svých peněz.

Líze a mně zůstalo zboží, ale zůstali jsme také bez peněz.

26. Laskavá slova z nevymáchané huby

Toulali jsme se s Lízou po Blackpoolu a hledali místo, kde bychom mohli prodávat své zboží, ale všechna místa byla obsazená. Jedli jsme jen málo, ale byli jsme vcelku spokojeni. Náš hloupý osud nás netrápil a my jsme byli schopni se smát všelijakým hloupostem. Všimli jsme si dvojice lidí středního věku a bavili jsme se s nimi u jejich stánku v blackpoolské Olympii. Všichni je oslovovali Lottie a Foster. Nikdy jsme se nedověděli Lottino příjmení, ani křestní jméno Foster. Foster byl neotesanec a často chápal řeči ostatních zcela chybně, urážel se a hrozil, když jeho mínění nebylo přijímáno. Lottie byla sympatická, ale její výběr slov byl šokující. Bylo zjevné, že byla kdysi krásná, ale na její tváři byly známky stáří a hýření. Oba silně pili a často byli přio opilí při práci. Často se hlasitě hádali a sprostě si nadávali. Lottie byla vdaná a Foster ženatý ... ale každý s jiným.

Občas nás zvali na skleničku, ale nám se nechtělo a ani jsme neměli peníze. Dobře věděli, že jsme na suchu, ale ani ve snu je nenapadlo nabídnout nám jídlo nebo šálek čaje. Ostatně jsme to ani nemohli přijmout, protože bychom je nemohli pozvat na oplátku. Musím konstatovat, že takové chování je u opilců běžné. Když mají peníze, hostili by kořalkou druhé a uráží se, když lidé odmítnou. Když byste je však požádali o pár pencí na kus chleba se salátem, nebo něco menšího, hned se začnou vytáčet.

Ti lidé měli několikaměsíční dítě a Lottie byla do něj zblázněná. Jednou jsem ji viděl jak dítě vozila v kočárku. Oslovil jsem ji a ona mi děťátko pyšně ukazovala. Bylo radost vidět její rozzářený obličej láskou, když na dítě mluvila. Její slova však nebyla obvyklá jako u jiných matek. Používala ty nejhnusnější nadávky a šeptala je tak něžně a láskyplně, že jsem ani nepociťoval ošklivost. Poslouchal jsem překvapeně jak vyslovovala slova medově sladce, mazlila se s dítětem a líbala ho. Nějak se mě její sprostota nedotýkala a dokonce se mi zdálo, že její slova jsou jakoby vystupňováním těch slov, které jiné matky používají. Byla to podivná zkušenost a musím přiznat, že se mi ta trivialita docela líbila. Jak tak chovala to dítě, její obličej se prosvětli, její oči dostaly měkký, hladivý pohled a já jsem viděl tu ženu přetransformovanou do matky boží. Nikdy dříve jsem něco takového nezažil. Ani by mi to na mysl nepřišlo.

27. Pravice neví co dělá levice

Líza se dohodla s jedním stánkařem, že bude v jeho stánku předvádět a prodávat odšťavovač citrónů. Dělal se to tak běžně. Stánkař pak dostal třetinu zisku. Pomáhal jsem Líze umístit stoleček u stánku a vyvěsil jsem plakáty. Na stůl jsme položili plátno tak, aby vpředu překrývalo stůl až k zemi.

Odšťavovač byl kovová trubička, trochu tlustější než tužka se spoustou otvorů. Do trubičky se zasunovala dřevěná hůlka. Při předvádění se jednoduše prorazila trubička po délce citrónu, trochu šikmo, zasunula se hůlka, aby se odstranila semena a vytáhla se. Pak se jen citrón zmáčkl rukou a šťáva kapala nebo stříkala podle toho, jak silně se zatlačilo. Byla to taková pípa, ze které teče čistá citrónová šťáva, bylo možno ji odměřovat a jemně kyselit jídlo, nebo ochutit rybu, nebo dělat citronádu v jakémkoliv množství. Hůlka se mohla vrátit do trubičky a citrón uzavřela a citrón se tak uchoval na později. Tak snadné to bylo!

Líza používala zralé citróny a rukou je rozválela, až byly měkké jako kaučukové. Ale i pak musela velmi silně mačkat rukou, aby šťáva tekla, ale předvádět musela jak snadno se jí to daří.

Počasí bylo pro trh příznivé – trochu přšelo a dost se prodávalo, ale cena odšťavovače byla jen 6 pencí a z toho ještě 2 pence byly pro stánkaře. Zbylo málo na nákup nových zásob a na živobytí. Kromě toho se spotřebovalo mnoho citrónů. Pokaždé se prodaly 2-3 kusy, nanejvýš šest nebo sedm, ale také se stávalo, že se neprodalo nic. Líza se obvykle vrátila domů unavená a ruce jí bolely. Jednou Líza vyprávěla zábavnou příhodu: „Přišla paní a dívala se na předvádění a pak si přála dvanáct odšťavovačů, ptala jsem se, zda s nimi podělí své přátele, ale ona mi řekla, že má doma dvanáct citrónů.“

Když Líza pracovala, snažil jsem se na trhu uplatnit i já. Nedařilo se mi. Líze se ale prodej začal dařit a když jsem ji chválil, ona se jen záhadně usmívala.

Jednou po desáté se Líza náhle vrátila z práce.

„Copak?“ ptal jsem se. „Ty dnes neděláš?“

„Ani dnes, ani zítra, a nikdy už v tom stánku. Zdvořile jsem byla vyhozena – vyrazili se mnou dveře!“

„Proboha proč?“

„Protože ten stánkař je blbec. Prodej šel dobře, ale on se dnes rozhodl, že se mu to nelíbí ... jen proto!“

„No, no, Lízo, já tě znám. Jak to bylo? Žádný trhovců není takovej blbec, aby tě vyhodil, když vyděláváš. To nedává smysl. Co jsi udělala? Neprodala jsi odšťavovač jeho manželce? Nebo jsi tvrdila, že se s tím dá získávat šťáva z melounů a hroznů?“

„Nebud' podezřívavej, víš, že nekecám. Stalo se to tak: ráno jsem přišla do práce trochu dřív, ale stánkař už tam byl a byli tam i jeho známí. On se s tím odšťavovačem vytahoval a ukazoval jim ho. Vzal nepřipravený citrón, prorazil ho a mačkal, až mu žíly na krku nabíhaly, ale vymačkal jen pár kapek. Můžeš si představit, jak se rozzuřil, když vypotil víc, než vymačkal. Pak si všim, jak to dělám já.“

„A jak to děláš?“

„Abych si to usnadnila, našroubovala jsem si na spodní plochu stolu hák a na něj si pověsila kbelík s vodou. Jako obvykle jsem si rozválela tři citróny. Prodávěla jsem je hůlkou a rozdrtila dužinu a citróny jsem dala do kbelíku. Když se lidé seskupili, vzala jsem citrón a předváděla jsem. Citrón se musí držet vodorovně, když se do něj trubička zavádí, jinak by se šťáva hned vyřinula. Pak jsem jednou rukou ukazovala, jak snadno šťáva vytéká. Pak jsem citrón zase dala do vody a zase ho mačkala, no a stánkař si všiml toho kbelíku a pochopil. Ale místo toho, aby byl spokojen, rozzlobil se. Můžeš tomu rozumět? Že prej ten prodej je klamavej! Chlap hloupej! Vždyť jsem si jen ulehčila práci! Takoví blbci člověku nedovolí, aby si vydělal.“

. . .

„Na, tady je dopis pro tebe,“ řekl jsem Líze a podal jí ho. Vzala ho, prohlížela razítko, obracela ho v ruce a řekla: „Kdopak mi píše z Londýna? Možná domácí, znám

ji odtamtud ... nebo ne, ta ne, ta nemá spací stroj. Proč nepíšou zpáteční adresu, aby se hned zjistilo, kdo píše? Nebo myslíš, že by bylo dobře dopis otevřít?“

„Geniální nápad, možná že je v obálce i psaní.“

Líza četla a pak řekla: „Je to z V.I.K. Ptají se, jestli chci předvádět na trzích v Caernarvonu. Kde je Caernarvon?“

„Ty taková zcestovalá a neznáš zeměpis? Je to ve Walesu a není to odtud moc daleko. Kdy budou ty trhy?“

„Za dva týdny. V.I.K. nemá ve zvyku shánět výpomoc uprostřed léta. Zdá se, že jim chybí prodejci. Mám nápad! Napíšu jim, že to přijímám a dodám, že bych mohla získat pro prodej i tebe. Tak to nebude vypadat, že je prosíš s čepicí v ruce.“

„Ne, já nechci u nich pracovat. Jdi sama.“

„Co teda budeš dělat? Kde najdeš práci?“

„Práci? Takovou mohu snadno najít. Firem s hrnci je dost, ochotně by mě přijali, ale já nechci pro nikoho pracovat.“

„Ty nechceš pracovat? Proč?“

„Poslouchej Lízo, jsem bez peněz a nevím kam se vrátit, ale já se nechci dát najmout. Tak nikdy nedocílím úspěchu. Ne! Já to vydržím, až najdu to, za čím jdu. Já se chci držet svého cíle. Jsem pevně rozhodnut.“

„Tak já s tebou vydržím,“ řekla Líza.

„Tak to ne! Ty budeš pracovat a já budu hledat. Slibuji ti, že když se mi podaří zřídit si obchod, vezmu tě jako společníci a o všechno se rozdělíme. Jsi výborná prodavačka a jako společníce máš pro mne vysokou cenu.“

„Raději bych nešla k V.I.K.u, spolu bychom si vzájemně pomáhali.“

„Ne, Lízo, to ne. Není dobré, abychom oba riskovali hlad a také máš povinnost přispívat rodině. Ty budeš pracovat a já zůstanu u svého rozhodnutí a u svého slibu k tobě. Mám zásobu roštů a na začátek se je budu snažit prodat. Ano, už jsem se rozhodl jít do Liverpoolu, abych si našel prodejní místo v obchodním domě a možná mi to pomůže.“

„Jestli ses Viku rozhod, mám pár šilinků, já ti je dám. Bude ti to stačit na jízdenku. Ale jak to budeš dělat v Liverpoolu? I když seženeš prodejní místo, nezaplatíš ani za něj ani do konce týdne a za co budeš mezi tím bydlet a jíst?“

„To budu řešit, až na to přijde řada. Díky za půjčku, ale já si ji nevezmu. Peníze si nech, budeš je potřebovat.“

„A jak se do Liverpoolu dostaneš?“

„Jednoduše, půjdu pěšky.“

„To není možné, je to daleko.“

„Ale není, takových 80 kilometrů, pojedu autem.“

„Prosím tě, jakým autem?“

„Jakýmkoliv. Obyčejně se používá jedno, ale já pojedu několika. Prostě půjdu na stopa.“

Líza nesouhlasila, ale já jsem byl vytrvalý a posléze jsme s dohodli, že odjedu v pondělí.

28. Volný jako pták

Pondělí, časně ráno. Den začal milým úsměvem slunce na čistém modrém nebi. Podíval jsem se na oblohu a vesele jsem ho pozdravil: „Tisíc díky, příteli!“ Moje nálada byla báječná. Navlékl jsem si své nejlepší šaty a pečlivě jsem se oholil a upravil. Byl jsem na své šaty pyšný, byly podle poslední módy a vypadaly na vysokou cenu. Nevzal jsem si ani kufřík, jen do kapsy kartáček na zuby a holení. Nevzal jsem si ani převlečník, ani klobouk. Vůbec mě nenapadlo, že by mohlo pršet. Se dvěma šilinky jsem vyšel po rozloučení s lehkým srdcem k očekávanému dobrodružství. Jel jsem autobusem na konec města. V autobuse jsem v duchu probíral, jak se co nejrychleji dostat do Liverpoolu. Mám různé zásady, které mi vždy pomohou. Sám jsem si je stanovil. Vždy mi pomohou: *Proč se bát něčeho nového?* Tato zásada mě žene zkoušet všechno nové ... ale pro tento okamžik není to ta pravá.

Věř i na poslední mikroskopickou příležitost, nebo štěstí! Ne, ani tahle teď neposlouží. Ta je vhodná, když hledám jak se dostat z rozpaků.

Udělej něco, co by druhý neudělal! ... No to by šlo, dosud mi tohle pomohlo vždy maximálně. Tak co by jiný udělal, kdyby stopoval? Nejdřív by šel. Je jedno na dlouhé cestě, když se ujede 5 kilometrů. Nerozhoduje to. Člověk se jen unaví. Víceméně ho míjí stejný počet aut. Ano, jít je hloupost. Musím se vmyslet do uvažování automobilisty ... ano, moje osvědčená zásada: *Měj na paměti hledisko druhého!* Nákladáky by byly vhodnější ... ne, ty stopuje každý. Já se musím držet svých zásad: *Dělej, co by jiný neudělal!* Vyberu si jen luxusnější auta, tak se dostanu dál rychleji. Nákladáky většinou dělají zastávky a zajíždějí mimo hlavní tah. A také si nevyberu nějaký starý auťák, který by mohl mít poruchu a já bych musel ze zdvořilosti pomáhat. Budu stopovat jen vybraná auta. A jakým způsobem? Obvykle zvednutý palec vypadá jako prošení. Já to musím dělat jako požadavek, jak by to bylo moje právo a nárok. Tak, plán je hotov.

Na konečné autobusu jsem se začal procházet a čekal na auta. Dvě, tři projela bez úspěchu. Uvědomil jsem si proč. Silnice byla široká a rovná, auta jela rychle a prudce, musela by prudce zabrzdit. Měl bych čekat na vrcholu stoupání, kde auto jede pomaleji. Změnil jsem taktiku. Mával jsem, když auta byla ještě daleko, abych včas na sebe upozornil, potom jsem svěsil ramena a v blízkosti jsem dal jasný signál. Auto jelo dál, bylo plně obsazené. Mával jsem na další auto, když bylo blízko. Pak jsem šel víc do silnice a s paží nataženou dopředu jsem auto zastavil. Bez omluvy jsem řekl: „Jedete do Prestonu?“

Šofér přisvědčil a já řekl: „Děkuji – byl byste tak laskav?“ a bez rozpaků jsem nastoupil. Příjemně jsme se bavili během jízdy a ten muž se mě zeptal, kde jsem nechal své poškozené auto. Vysvětlil jsem mu, že žádné auto nemám. Jeho omyl způsobilo mé oblečení, přirozené sebevědomí a můj výběr slov. Svět je takový, jak se podá, ochotně se pomůže tomu, kdo pomoc nepotřebuje naléhavě.

V Prestonu jsem snadno chytil další auto, které mě vzalo kus cesty k Liverpoolu a se třetím jsem již dojel. Ten třetí šofér byl velmi příjemný a nabídl mi sendvič a pivo, které koupil v bufetu u cesty.

V Liverpoolu jsem šel hned do velkého obchodního domu za vedoucím, kterého jsem znal. Jmenoval se Priestley. Už jsem jednou u něj prodával. Byl to takový tuhý, protivný typ. S takovými osobami se může v krámech člověk často setkat. Obyčejně začínají pracovat jako příručí za směšně malý plat hned, jak opustí školu. Po létech získají postavení, které jim dává sebevědomí, kterým kompenzují nízký plat vzhledem k úředníkům firmy. Je přece čest být v ranku vedoucích pracovníků velkého podniku, ne? Pocit nadřazenosti nad skupinkou pracujících, kterou nedávno opustili, nadouvá jejich samolibost. Každý jejich výrok směřuje k syčení jejich vlastní důležitosti. Náhodný posluchač by si mohl myslet, že podnik bez takového člověka by zbankrotoval. Obyčejně takový člověk čte obchodní tisk a ovládá obchodní terminologii, ale jen mlhavě jí rozumí. Používá ji při každé příležitosti v domnění, že svět před ním spadne na kolena.

Vysvětlil jsem Priestleyovi své přání prodávat v „jeho“ obchodě své rošty.

„Ne, ne, to není možné. My jsme koupili zboží za deset tisíc liber a tak nemáme místo. A ostatně jsem se rozhodl udělat v obchodě velkou změnu a chci přestěhovat dřevěné zboží na druhou stranu. Musím trvale modernizovat podle posledních komerčních vzorů a stimulovat tím debet a zvyšovat akcie firmy. Ne! Já lituji, ale místo vám nabídnout nemohu. Každý metr musí být racionálně využitý, nemohu nikomu dělat výhody, obzvlášť ne tomu, kdo není užitečný pro naše zájmy. Mám významnou odpovědnost, rozumíte?“

„Jistě, jste důležitá osoba,“ řekl jsem pokorně.

„No, no, je to moje práce,“ řekl s předstíranou skromností, „s postavením souvisí povinnosti. Víte?“

„Mohli byste mi vzhledem k vašemu postavení podat nějakou informaci?“

„Nu, jistě, milý hochu, pokud to není obchodní tajemství.“

„Právě kvůli vašemu postavení si považuji váš názor,“ řekl jsem, když jsem viděl, jak ve vteřině vyrostl.

„Jen se neboj, zeptej se!“ prohlásil velkodušně.

„Děkuji, bije vás doma vaše žena?“ a dřív, než se vzpamatoval z mého sarkasmu, urychleně jsem opustil místnost.

Pak jsem šel do obchodního domu Lewis, největšího v Liverpoolu. Ale ani tam jsem se nechytil. potuloval jsem se po tom obchoďáku a přemýšlel, co budu dělat. Uviděl jsem prodavačku, jak jde ke mně a zdraví mě. Řekl bych, že byla asi padesátiletá.

„Viku,“ volala, „jak se máš? No, to je náhoda! Slíbil jsi, že budeš bydlet u mne, až budeš v Liverpoolu.“

Podali jsme si ruce, ale já jsem ji vůbec nepoznal a marně jsem ji zařazoval v paměti.

„Už je to dlouho, co jsem tě naposledy viděla,“ pokračovala, „nikdy nezapomenu, jak jsi se dostal mezi trubky otočných dveří v Birminghamu a všichni tvrdili, že tě může dostat ven jen kovář. Copak si nepamatuješ jak jsi řekl, že ses dostal ven jen díky pokakanému štěstíčku?“

Teprve teď jsem si na ni vzpomněl, ale jen mlhavě a neměl jsem chuť poslouchat její žvatlání.

„Ano, ano,“ řekl jsem, „určitě k vám přijdu, ale teď momentálně jsem zaneprázdněn, mám důležitou schůzku, musíte mi prominout. Ještě se uvidíme, než odjedu,“ a šel jsem dál, jako bych musel spěchat.

V jiném poschodí jsem se zastavil, abych si promyslel svou situaci. Rozhodl jsem se, že si musím najít práci hned, ale takovou, která mi nechá čas na zařízení vlastního obchodu. Ale kde? Miliony nezaměstnaných hledaly práci a bylo mnoho těch, kteří pracovali jen několik měsíců v roce. Co abych to zkusil v Lewis? Stovky, možná tisíc jich čeká na tu práci. Jakou šanci mám já? Ta věc je beznadějná... Já ale potřebuji práci naléhavě! Co kdybych se ucházel o skutečně odpovědnou práci? Na úřadech, kde nepožadují zkušenosti? Tam je jistě hodně uchazečů, ale možná vrcholová funkce? ... Ne, ani to ne. Ostatně ani nemám vzdělání na takovou práci. Zkoušet to, to by byla ztráta času. Přispěchala mi na pomoc jedna z mých zásad: *proč se bát nového?* Rozhodl jsem se to zkusit.

Vrchní šéf Lewis byl pan Marquis, který je nyní lordem Wooltonem. Šel jsem přímo do jeho kanceláře. Sekretářka mi zastoupila cestu. Řekl jsem, že si přeji mluvit s panem Marquise a ona se zeptala o čem s ním chci hovořit. Zaváhal jsem, protože zprostředkovaně bych asi neuspěl. Zeptal jsem se tedy, zda-li by byla tak laskavá a předala mu písemné sdělení. Souhlasila. Ve svém sdělení jsem ho upamatoval, že kdysi s kýmsi o mně pochvalně mluvil a ten nyní mne doporučuje pro vedoucí funkci, ale že to místo by mělo být v Glasgowě. Stanovil jsem podmínky, abych dodal vážnosti svému sdělení, ale vlastně jsem se vůbec nechtěl vrátit do Skotska. Přesto, že jsem si kladl podmínky, byl jsem připraven zametat ve sklepě, jen abych si něco vydělal.

Sekretářka se vrátila s tím, že jsem se spletl, když jsem se obrátil na pana Marquise, protože je třeba jít na pana Hoopera, který vyřizuje takové věci.

„To určitě neudělám,“ řekl jsem dotčeně, „to je omyl. Já nehledám práci, já nabízím své služby. Jestliže půjdu k panu Hooperovi, budu vypadat jako řadový uchazeč o práci.“

„Ne, není to tak,“ řekla, „pan Hooper přijímá pouze pro vedoucí funkce.“

Hrál jsem nerozhodného. Váhal jsem trochu a pak jsem ustoupil: „Dobře, půjdu tam. Prosím ohlaste mě.“

Pan Hooper mě zdvořile přijal. Chvilku jsme se jen tak bavili a pak řekl: „Jediné volné místo, které je v Glasgowě je vedení nové restaurace, kterou jsme tam právě otevřeli. Vaše kuchařské zkušenosti by tam byly užitečné. Vyhledejte tam pana Leeka, dám vám doporučení.“

„Dobře,“ řekl jsem, „navštívím ho až budu v Glasgowě. Musím tam brzy za obchodními záležitostmi.“

Vyšel jsem z budovy. Místo bylo daleko a to mi tedy nepomohlo. Takový vrabec na střeše. Nyní bylo aktuální jídlo a nocleh. Ach jo, zasloužil bych si kopanec! Jsem blbec nad blbce! Nevidím si na špičku nosu! Ta prodavačka! Ta mi nabízela bydlení a já jsem měl frňák nahoru!

Vrátil jsem se do obchodu, vyjel výtahem a našel tu prodavačku: „Mám už čas, co kdybych už dnes večer přišel?“

„No jistě, samozřejmě,“ odpověděla vřele, „to mám radost!“

Po práci jsem na ni počkal. Vedla mě k sobě domů. Hezky mě pohostila a spal jsem v pohodlné posteli. Ráno jsem výborně posnídal. Přes mé protesty odmítla peníze, ale mé finance by mi to stejně nedovolily. Rozloučil jsem se s tou dobrosrdečnou ženou a odešel jsem po desáté hodině. Stopoval jsem do Manchesteru vzdáleném 55 km. Tam jsem šel k jednomu trhovci, kterého jsem již dlouho znal. Měl přezdívku Blackie, protože prodával černidlo na kamna. Často jsem mu půjčoval a tak jsem se ho nestyděl požádat o jídlo a nocleh. Byl ochotný a já jsem před ním neskrýval, jak jsem na tom bledě. Další ráno jsem mu řekl, že mám namířeno do filiálky Lewis. Řekl mi, že bude v poledne ve městě a tak jsme se domluvili, že se v poledne sejdem v podloubí Lewis.

Šel jsem přímo do suterénu Lewisu a ptal jsem se zaměstnanců, jestli si myslí, že bych mohl získat příležitost prodávat tam rošty.

„Příležitost?“ řekl jeden, „Jako sněhová vločka v pekle. Market začíná velký výprodej a potřebuje každý metr. Aby měli místo, musíme odejít i my. Zkuste to, ale člověk, který by šel pěšky do nebe by měl větší šanci. Už jste slyšel ten vtip?“

„Ne,“ řekl jsem.

„Ne? Každý z branže by se ho měl učit ve škole.“

Výraz v jeho obličejí mě ujistil, že mohu čekat nějaký hec.

„Jeden chlap bušil na zlatou bránu v nebi a svatej Petr otevřel: ‘Jak se jmenuješ?’ ‘Karel Řípa’ ‘Počkej’, řekl Petr, zavřel bránu a hledal v seznamu, který byl dlouhý několik kilometrů. Po padesáti letech se Petr přihasil a anděl, co za něj držel službu mu vyčítal, že musel za něj pracovat. Petr si ho ale nevšímal, šel k chlapovi a povídá: ‘Ano, našel jsem tě v seznamu, naštěstí jsi byl v seznamu docela na začátku, ale je tam napsáno, že jsi hříšník a do nebe nemůžeš.’ Ale chlap křičel: ‘Musíte mě tam pustit, budu se kát jak nejvíc umím, tak jak mi přikážete, nemohu do pekla, tam je tchyně. Copak nemohu očistit svou duši? Udělám cokoliv, slibuji, že i každých sto let navštívím tchýni na půl hodiny v pekle.’

‘To je velká věc,’ ohodnotil to Petr, ‘to ani není v předpisech pro kajícíky.’ ‘Opravdu není žádná možnost?’ ptal se kajícík s nadějí v hlase. ‘Ano, ale úkol pro vymazání hříchů je u nás velice nesnadný, vlastně to jsou tři úkoly a zatím se nikomu všechny nepodařily splnit. Myslím, že by ten poslední nedokázal splnit ani náš šéf.’ ‘Ale já bych to chtěl zkusit, dejte mi alespoň příležitost.’ ‘Říkám ti, že podmínky jsou nespílitelné, zbytečně ztrácíš čas.’

Po dlouhém dohadování a prošení Petr řekl: ‘Ještě jsem neviděl takového otřasu, jsi neústupnější než stará panna, která se chce v nebi vdát. Tedy ten první úkol: Jdi na Zem a vykopej Himaláje tady tou lžičkou!’

Hříšník odešel a vrátil se za sto let. Lžička byla zcela opotřebovaná. Chlap řekl Petrovi: ‘Splnil jsem úkol!’ ‘No, to je zázrak! Druhý úkol je přelít Atlantik tímto náprstkem.’ Hříšník odešel, vrátil se za sto let. Byl shrbený, ve vlasech měl mořskou trávu a několik krabů a hrdě prohlásil: ‘Udělal jsem, dej mi třetí úkol!’

Petr pokyvoval hlavou a soucitně řekl: 'Dobře jsi to udělal, ale to nestačí. Třetí úkol je nad tvé síly, ani se o to nepokoušej, je to marné.'

'Ale vy mi ten úkol musíte dát, slíbil jste to!

'Tak dobře, ale varuji tě: 'Jdi na zem a kup si od Vika Rossettiho hrnec a pak mu ho vrať a získej zpět peníze!'

Ten nešťastník se rozběhl se zoufalým křikem k nebeské propasti a skočil do ní.“

29. Štěstí je vrtkavé

Zdálo se, že nebude možné proniknout do Lewis. Bylo mi hořko. Zase byla naděje pryč. Copak to už konečně nevezme nějaký obrat? Zdálo se mi, že jsem na tom hůř než ten chlap z toho vtípu. Ani moje zásada *Proč se bát nového?* už nepomáhala. Okolnosti ji změnila na *Proč doufat?* Ale zásada není vina, osud je nepříznivý. Jen neztratit sebedůvěru! Zkusím to ještě jednou, mám čas než přijde Blackie.

Ptal jsem se, s kým si mohu domluvit místo na prodej. Řekli mi, že u pana Robinsona nahoře, ale zase mi doporučovali ani tam nechodit. Přesto jsem šel hledat tu kancelář a našel jsem ji ve třetím poschodí na rohu. Kancelář měla tenké stěny a já jsem slyšel, jak se uvnitř mluví a pochopil jsem, že je to telefonování. Hlas říkal: „Vaše důvody mě nezajímají, to je vaše věc. Já jen vím, že my máme dostat zásilku, nic jiného mě nezajímá. Pro Manchester 10.000, pro Liverpool 7.000, dalších 10.000 pro Leeds a ostatní množství pro pobočky a chci to hned! Rozumíte, **hned!** Nemohu prodávat důvody, prodávám zboží. Jestli to nedodáte hned, opatřím si to jinde ... ano, ano, vím, že vaše utěrky jsou nejlepší atd., ale to nic neznamená, když je tady nemám!“ a tak to stále pokračovalo, zatím co jsem tam stál.

Náhle mě napadlo: On chce tisíce utěrek a Manchester je středisko bavlnářského a textilního průmyslu, mohl bych mu utěrky sehnat. Je to příležitost, musí se ale spěchat.

Vyběhl jsem a běžel do dalšího obchod'áku naproti do Market Street a ptal se kdo obstarává dodávky zboží. Nasměřovali mě na komerční oddělení. Vnikl jsem tam a obrátil jsem se přímo na šéfa: „Kde kupujete utěrky?“

Překvapeně na mne zíral, jakoby chtěl říci co si to dovoluji, ale řekl: „Objednáváme všechno prostřednictvím londýnské kanceláře.“

Vyběhl jsem odtamtud a běžel jsem na poštu a hledal seznam městských obchodních adres. Pár jsem jich vybral, o kterých jsem si myslil, že by mohly prodávat prádlo a zapsal jsem si je. Bylo právě dvanáct. Spěchal jsem na schůzku s Blackie.

„Blackie, znáš to v Manchesteru? Kde jsou tyhle ulice? Jsou blízko sebe?“

Blackie si prohlížel můj seznam: „Ano, tohle je vedle Mosley Street a ta je ...“

„To stačí, děkuji, nemám čas, protože Lewis zavírá v jednu. Vysvětlím ti to cestou. Chci koupit tisíce utěrek. Pojd'!“

„Kupovat bez peněz?“ koktal.

„No, jo,“ povídám, „ještě nevím jak, ale to je detail, pospěšme si!“

Šel jsem do první firmy a vysvětloval, že chci tisíce utěrek pro velkou prodejní firmu a požadoval jsem přiměřenou cenu a dobrou kvalitu. „Věc se má tak,“ vysvětloval jsem, „firma, která to potřebuje dává příležitost získat dodavatelská práva, protože není

spokojená se svým dodavatelem, ale nejsem to já, kdo bude rozhodovat o nákupu. Nu, rozumějte, já sám o utěrkách nic nevím, cena a kvalita musí být správná pro odborníky, kteří nakupují výhodně a ve velkém. Dejte mi prosím vzorek a v případě úspěchu mi nechejte malé procento.“

„Lituji, nemohu akceptovat váš návrh tak náhle, bez uvážení, chybí mi čas a ...“

„Ale to spěchá! Buď přeskočíte formality, nebo ztratíte příležitost. Vy ...“ viděl jsem však, že neprorazím jeho rutinní proceduru a odkvačil jsem.

Navštívil jsem ještě dvě jiné firmy se stejným výsledkem. Teprve ve čtvrté mě vyslechli.

„Jaké množství a v jaké kvalitě si utěrky přejete?“

„Můj bože, já nevím. Vy to víte, vy jste odborníci! Vy víte jaká kvalita a jaké množství je vhodné ve velkém prodávat po kusech. Samozřejmě se nejedná o osušky.“

Dali mi utěrku zabalenou v hnědém papíře.

„Řekněte mi něco o té utěrce. Je háčkovaná, nebo speciálně savá, nebo ... co? Poznamenejte mi velikost a cenu.“

Smáli se mi a napsali mi všechny podrobnosti.

„Ještě vizitku! Děkuji. Děkuji. Budu reprezentovat vaši firmu dobře.“ Vyběhl jsem a běžel jsem do kanceláře pana Robinsona. Hned u dveří jsem mu řekl: „Utěrka tohoto formátu vám vyhovuje?“

„Ne.“

„Proč? Cena je vysoká?“

„Ano.“

„Dobře, není nutno ani vzorek rozbalovat. Řekněte jen kolik a jakou kvalitu si přejete a já vám to přinesu.“

„To mi řekněte, jak jste přišel na to, že potřebuji utěrky?“

Váhal jsem, ale pak jsem řekl: „Musím se přiznat, že jsem před nějakou chvílí stál před vaší kanceláří a nemohl neslyšet vaše telefonování.“

„Hm, už by se mělo zrušit to provizorium,“ řekl jakoby pro sebe. Obrátil se na mne a dodal: „Je pravda, že opravdu nepotřebuji utěrky od jiné firmy, když jsem tvrdil do telefonu, že ano, blůfoval jsem. To se dělá aby se urychlila dodávka.“

Spadl mi hřebínek. Řekl jsem: „Tak to je konec, zbývá jen říci Dobrý den a vyjádřit naději, že jsem příliš neplýtvat vaším časem.“

„Ale vůbec ne. Posad'te se. Baví mě to, že jste přišel, slyšel co říkám a vrátil jste se jako reprezentant firmy se zbožím dřív než za hodinu! To se mi líbí. Vy určitě vyniknete, to vím. Se kterou firmou jste ve styku?“

„Prosím, tady je vizitka.“

Prohlížel si ji: „Ano, tu firmu znám, je to dobrý podnik. Vyprávějte mi to. Zajímá mě to.“

Vyprávěl jsem mu všechno zcela otevřeně.

„Velmi zajímavé. Mám rád nápady a energii. Obyčejně mám bokem nějaké volné místo, ale právě teď ne ... ale ještě moment!“ a telefonoval na dvě oddělení a ptal se na volná místa.

„Škoda,“ řekl, když pokládal sluchátko, lituji, že pro vás nic nemám, jen radu. Napište firmě Japlac, je to dobrá firma a použijte mé jméno. Uděláte to?“

„Ano, udělám.“

„Máte vhodný dopisní papír?“

„Jen obyčejný.“

„Tady je papír a obálka. Obědval jste?“

„Snídal.“

„Ale neobědval!“

„Ne, to nevádí, nenamáhejte se. Děkuji vám za váš zájem.“

„Není za co. Lituji, že nemám pro vás místo. Slibte mi ale jednu věc: za rok mi napište jak se vám vede. Moc by mě to zajímalo.“

Slíbil jsem to a šel jsem vrátit utěrku.

Spal jsem u Blackie. V posteli se mi nedařilo usnout. Myšlenky mi kroužily v hlavě. Co budu dál dělat? Nemohu si dávat vinu, vždyť jsem se tak snažil, čert to viděl! Co dál? Nic jsem nevymyslel a myšlenky se rojily a já nebyl schopen je zastavit. Pořád a pořád mě mučily a opakovaly se. Musím spát, je to tak hloupé! Přetočil jsem polštář a nutil se nepřemýšlet. Ale marně. Znovu mi na mysl přicházelo všechno co se mi dnes přihodilo. Můj mozek se zmítal. Začal jsem nadávat a sakrovat, ulevilo se mi líp, než po modlitbě. Báł jsem se, že myšlenky odhánějící spánek se zase vrátí. Když se jim nebudu moci vyhnout, přelstím je. Budu myslet na pěkné věci, budu snít o něčem hezkém...

Ano, jsem neobyčejně schopný obchodník. Zcela lehce jsem úspěšný. Jen vlastní vůli dokážu prodat. Předě mnou stojí dav lidí. Skoro nic nemusím říkat, jen je pozorují. Moje vůle je nutí kupovat. Všichni chtějí nakupovat. Není ani čas vypisovat bloky, tak házím pokladní bloky na lidi a klidně jim říkám, aby si to vypsali a vytrhli sami, já na to nemám čas. Zbohatl jsem. Jak mám peníze použít? Ano, tomu dám slušnou sumu, ten se vždy namáhal, aby vydělal tolik, aby to stačilo. Tamtomu opatřím oblečení a dám mu dům. Radost obdarovaných mi bude odměnou. A tomu dalšímu, který byl pořád nemocný, zařídím výborného lékaře, který ho vyléčí ... a ... usnul jsem.

30. Konečně se štěstí unavilo

Následujícího dne jsem se vrátil stopem do Blackpoolu. Tam se mi podařilo prodat část roštů jednomu trhovci. Prodal jsem pod cenou, protože jsem potřeboval peníze. Peníze jsem pak dal Líze na její výdaje v Caernarvonu a nechal jsem si jen něco víc než jednu libru pro sebe.

Po dvou, třech dnech v Blackpoolu jsem se rozhodl jet stopem do Skotska – asi tak 350 kilometrů. Vše šlo hladce, ale když jsem přijel asi do poloviny cesty, vysadil mě řidič mezi poli daleko od města. Už se stmívalo a stopování se mi nedařilo. Ani jsem se nedivil, už se stalo, že stopaři oloupili šoféry. Ačkoliv je takových banditů málo, noviny stále před nimi varují. Aut už tolik nejezdilo, jako za světla, a uvědomil jsem si, že to bude za chvíli ještě horší. Spát na poli, nebo jít pěšky daleko do města se mi nechtělo. Stopoval jsem každého. Jedno auto mi konečně zastavilo. Nebylo hezké a majitel byl

nedbale ustrojený, ale zalíbil se mi. Měl nenucené vystupování a dobrou náladu. Byl to typický Angličan. Otevřel dveře a s dýmkou v ruce mě pozval do auta.

„Jedete na sever?“ zeptal jsem se zdvořile.

„Jeho oči se usmály: „Zvláštní shodou okolností jedu stejným směrem jako auto.“

Zasmáli jsme se. „Hloupě se ptám,“ přiznal jsem, „potřebuji do Edinburgu.“

„Shody jsou shodné, jedu tam také a auto také.“

Jeli jsme cestou, která se vlnila a nejeli jsme příliš rychle. Krásnou krajinu překryl tmavý závoj, bylo to půvabné. Šplhali jsme do kopce a foukal svěží větřík. Vyprávěl jsem o svých zážitcích a muž řekl: „Když jsem vás viděl, neřekl bych, že máte finanční starosti, myslel jsem si, že stopujete jen tak.“

„Nemít peníze, je bez pochyby otrava, ale myslím že není potřeba tomu dodávat nějakou důležitost a já většinou nejsem na tom tak zle. Příčina mé relativní bezstarostnosti je, že svůj stav beru jako provizorium. Jedná se o úplně jinou věc, když se člověk potýká léta s neúspěchem bez viditelného východiska. Já teď mám jen několik šilinků, protože jsem prodal svou zásobu zboží, ale před tím v Blackpoolu jsem neměl vůbec nic. Šel jsem do zastavárny, abych zastavil nebo prodal oblek co mám na sobě, ale tam mi ho nevzali, i když jsem ho nabízel velmi levně. Průmyslová krize nutí lidi prodávat oblečení a nábytek, ale bída již dosáhla takového stupně, že lidé již nenakupují ani použité zboží. Sekáče se topí v neprodejném zboží. Je úplně přirozené, že se přestává nakupovat i za směšně nízké ceny.“

Po chvíli muž zastavil a řekl: „Tady je tak krásně, že cítím povinnost vzdát krajině hold. Promiňte, chci slavnostně pokropit okraj louky.“

„Dobře,“ i já jsem zažertoval, „i já jsem kulturní člověk a budu vám nápomocen.“

Jak jsme tak stáli u kraje cesty, pootočil jsem se od něho, ale bohužel jsem nepočítal se směrem větru. „Hergot!“ vyhrkl jsem, když mi vítr vrátil výkropeň.

Muž se smál: „Teď už vím, proč v zastavárně nechtěli váš oblek!“

Po delší další cestě pak muž zastavil u hotelu a pozval mě na jídlo. Nechtěl jsem využívat jeho ochotu, ale on mě zval, říkal, že je mu se mnou příjemně, že by se mnou rád poseděl. Nemohl jsem odmítnout. Dobře jsme se najedli a napili a já jsem ho bavil. Dobře jsem si povšimnul, že ani v nejmenším nenaznačil kdo je a co dělá.

Dojeli jsme do Edinburgu a on zamířil přímo ke George Hotel, kde měl v úmyslu se ubytovat. Před rozloučením si přál se mnou setkat ještě následující den. Ten večer jsem si našel pokojík s kuchyní a obstaral jsem se sám.

Druhý den jsem čekal na toho muže u hotelu. Oba jsme vyšli do města, abych mu ukázal pamětihodnosti, protože jsem město dobře znal. Nejdříve jsme šli na Princes Street, na nejkrásnější hlavní třídu na světě. Nádherné zahrady a parky na jedné straně lahodily očím a vedly k majestátnímu Edinburskému zámku na příkrých malebných skalách. Pak jsme navštívili mnoho zajímavých míst v historické části města. Do sytosti jsme se najedli a večer jsme šli do divadla. Platil za všechno. Před rozchodem mi sdělil, že následující den odjíždí a nečekaně mi něco strčil do ruky. Koukám, byla to pětilibrovka. Zkusil jsem mu ji vrátit, ale nevzal si ji. Styděl jsem se, ale dar nebylo možno odmítnout. Po dlouhém dohadování jsem mu řekl: „Myslím, že bychom se mohli dohodnout. Napíšu vám šek na pět liber, mám konto ve Westminsteru, ale tam je na

něm jen pět šilinků, aby nebylo zrušeno. Na šek nenapíšu datum, šek si ponechejte jeden rok a pak ho předložte v bance. Jestli tam ještě nebude dost peněz, opakujte to za šest měsíců. Jsem si jistý, že tam budu mít peníze ještě dříve.“

Dohodli jsme se. Ještě jsem ho poprosil, aby mi řekl své jméno, abych mu mohl vystavit šek. Jmenoval se Ralph Martin. Ještě si pamatuji, že bydlel blízko města Bournemouth.

Potom, když jsem již měl na kontě peníze, sledoval jsem výběry na čtvrtletních výpisech, ale ten muž si nikdy své peníze nevybral. Proto se s nadějí obracím na vás, mé čtenáře, jestli někdo z vás toho muže nezná. Buďte tak laskaví a sdělte mi jeho adresu, rád bych mu dluh vrátil a nejen to. Děkuji.

31. Dostal co mu patřilo

Jedl jsem do sytosti, ale žil jsem šetrně. Rozhodl jsem se hledat nějakou provizorní práci do období trhů, které měly začít na podzim. Žádnou jsem nemohl nalézt. Líza mi občas sem tam poslala deset šilinků a jednu libru ze své mzdy.

Často, když jsem chodíval domů, šel jsem okolo krámků, kde se prodávaly sušené ryby a smažené brambory. Myslím si, že takové krámků jsou jen v Anglii a ve Skotsku a většinou patří Italům. Otvírají se tak v šest hodin večer a zavírají se co nejpozději, obvykle v jedenáct hodin v noci. Prodávají se tam smažené tresky a hranolky. Jídlo se jí buď uvnitř, nebo si ho lidé nosí domů. Také ho jí z papíru cestou.

Párkrát jsem tam zašel a koupil si porci. Bylo to dobré a cena příznivá. Jednou jsem oslovil majitele italsky. Řekl jsem mu, že moje řemeslo je kuchařina. Zeptal se mě, zda bych mu nechtěl pomáhat, aby se jeho žena mohla víc starat o jejich čtyři malé děti. Dodal, že nemůže moc platit, ale že mohu u nich jíst. Ochetně jsem jeho nabídku přijal. Jmenoval se Luigi Grimaldi. Pocházel z provincie u Neapole. Byl snědý, menší, ale pořádek. On i manželka byli analfabeti. Mluvili jižním dialektem a když chtěli mluvit spisovně, nedařilo se jim to. Rozuměl jsem jim jen několik slov, když mluvili svým dialektem. Luigi měl výbornou paměť a třebaže neuměl počítat, pamatoval si, že určité množství má takovou a takovou cenu. Když musel udělat účet, sumu zaokrouhlil a odhadem se dostal k přesné ceně. Bylo překvapivé, jak dobře mu to vycházelo. Věděl o svém nedostatku a proto byl opatrný. Mínění, že nestudovaného je snadné ošálit je mylné. Přesvědčil jsem se o tom.

Ještě jinou věc jsem zjistil, mínění, že nedostatek školního vzdělání znamená nevědomost je chybné. Luigi byl chytrý a dokázal snadno přetrumfnout ty, kteří by ho chtěli podvést.

Často jsem slyšel o chátře, která žije v chudinských čtvrtích jistých skotských měst, zejména v Glasgowě, ale nikdy jsem si nepomyslel, jak dokáže být ta chátka divoká. Hlavní důvod toho úpadku je silné pití. Když není viska, pije se i metylalkohol a slyšel jsem, že i užívají brusnou pastu, která se používá na opracování mosazi a obsahuje alkohol, atd. Z takových jedů se pak pijáci zblázní, hádají se a rvou. Bylo štěstí, že zde nebylo zvykem nosit zbraně, takže se rvačky odbývaly jen ručně, ale láhve jako zbraň byly časté. Zápasy zcela postrádaly pravidla, hlavy a nohy byly bojovými nástroji. Byly bandy, které vyhledávaly šarvátky s kýmkoliv. Nejdřív chytily za klopy a

stáhli sako k loktům a pak člověka neschopného pohybu mlátili hlava nehlava. Nebo chytili člověka za límec oběma rukama, přitáhli k sobě a svým temenem hlavy mu silou vráželi do obličeje. Takové údery měly hrozný účinky. Rána do podbřišku kolenem odrovnala každého. Ale nejstrašnější bylo, když útočník vzal láhev za hrdlo, urazil dno a touto zbraní způsobil příšerné, zející rány.

Nejnebezpečnější byly sobotní večery, když většina zákazníků byla opilá. To bylo rvaček nejvíc. Jednou jsem viděl, jak se praly dvě ženské. Odehrálo se to na ulici vedle krámků. Jedna obviňovala druhou, že jí přebrala muže. Muži obstoupili ženy do kruhu a slovně je pobízeli a hecovali. Ženské se škrábaly nehty, trhaly si šaty a vlasy. Byly jak divoké kočky. Jedna už byla téměř svlečená, velký prs jí visel ven. Nikdy jsem neslyšel tak odporně sprostá slova, která na sebe vyřvávaly. Pak se začaly kousat. Nakonec se podařilo jedné chytit druhou za vlasy a bušila jí hlavou do zdi.

Vždycky když v krámků začala rvačka, Luigi vložil lopatu do ohně a v případě nouze se s ní bránil. Často jsme měli rozbitá okna a rozkopené dveře. Stoly bývaly povalené a zrcadla rozbitá, lampy utrhané jako po boji. Často jsme přišli i k úrazu. Luigi už dávno kulhal po takovém úrazu před lety. Policie pravidelně nebyla nablízku a když jsme pro ni poslali chlapce a on našel pochůzkáře, ti se jen usmáli a zabočili opačným směrem.

Jednou večer jsem si všimnul, že opilec, který seděl klidně u stolu, strčil sklenici pod stůl a když jsem se pak otočil, konstatoval jsem šokován, že nad jeho sklenicí je obláček páry. Nevěřicně jsem zkameněl nad tou prasečinou. Stud mě ochromil a já jsem hloupě stál a civěl jsem na ostatní, kteří očividně věděli o co se jedná. Po krátkém zaváhání jsem běžel za Luigim a řekl mu o sklenici s močí. Luigi neřekl ani slovo. Bez zaváhání přistoupil k opilci rychlým krokem, ale přešel ho, šel k oknu a jedním pohybem ho do široka otevřel. Otočil se, vrátil se pro plnou sklenici a s náprahem ji vyhodil s třeskotem na protější zeď. Pak popadl opilce pod rameny, vytáhl ho ze židle a vyrazil ho ze dveří a strčil ze schodů na ulici, aniž by řekl slovo. Vrátil se do kuchyně a pod plně otevřeným kohoutkem si myl ruce. Pak se dál zabýval svou prací, jakoby se nic nestalo. Obdivoval jsem jeho rozhodnost a účinnost jeho způsobu.

Naši „hosté“ měli přesto jednu dobrou vlastnost. Kdo získal u nich autoritu tím, že čestně s nimi vyhrál v konfliktu, nemusel se obávat msty. Někdy se stalo, že muž, který dostal nafackováno, přišel a podal ruku. Někteří si Luigiho oblíbili a trvale mu pomáhali ostatní držet na uzdě. Bylo to ne nepodobné divokým zvířatům, které respektují drezérův bič.

Luigi a jeho manželka byli šetrní, ale dobře a do sytosti jedli. Jejich celým světem byl obchod a oni nikam nechodili za zábavou. Luigi často vyprávěl o své vlasti, kterou už neviděl skoro dvacet pět let. Když z Itálie odešel bylo mu patnáct let. Jeho vyprávění bylo zastřeno růžovým závojem. Jediným přáním manželů bylo uspořit dost peněz a postavit si domek ve své milované Itálii.

Jedna událost se dobře zapsala do mé paměti. Často jsem s chutí o ní vyprávěl. Spravedlnost došla svého naplnění jako v románě.

Bylo skoro jedenáct hodin večer. Venku mlha, nikde ani živáčka. Lamy svítily jako svíčky na hřbitově. Poprchávalo. Potulný pes se hrabal v odpadcích. Noc byla ponuře tichá.

„No, chybí několik minut do jedenácti, zavřeme,“ řekl Luigi. „Nepřijde už ani kočka,“ a začal lopatou vybírat popel z kamen.

„Ano,“ odpověděl jsem, „dnes je neobyčejný klid. Našim klientům chybí peníze, budou brát až zítra. Alespoň jeden den je klid.“

Sklízel jsem ze stolů a šel jsem zavřít dveře, ale právě vcházeli dva vojáci od letectva. Mladí hoši, docela milí.

„To je počasí!“ pozdravili.

„Ano, je. Přišli jste přesně před zavřením, ale ještě tady něco je. Vaše přání?“

Objednali si a já jsem jim dal porce. Stáli a jedli. Bavili jsme se. Vtom vešlo šest chlapů. Dobře jsem je znal. Zalitoval jsem, že jsem za vojáky hned nezamkl dveře. Ti chlapi se vždy poflakovali společně a vyvolávali hádky a rvačky. Jejich kápo se jmenovalo Grant Kelly. Byl to hromotluk a nebyl tak otrhaný a shrbený jako jeho nohsledi. Vyvolával hádky a nechal si lichotit svými kamarády při každé své zámince k hádce. Proč se jeho bandě nehnusila jeho ješitnost a scestné jednání nevím.

Kelly přistoupil k vojákům a řekl jakoby přívětivým tónem: „Je hrozně vlhko dnes večer, co?“

„Ano, hezky pro kachny,“ vesele odpověděl jeden z vojáků.

„Ty mi budeš říkat kachno?“ náhle vyhrkl Kelly.

„Ale ne, já jsem jen žertoval, to se tak říká.“

„Tak ty si budeš dělat blázný?“ A Kelly se obrátil a řekl: „Slyšeli jste? Voni žertujou! My jsme pro ně hnůj!“

„Znič je Kelly!“ A jeden z těch lumpů přistoupil se dvěma nataženými prsty proti očím překvapeného vojáka.

„Tak řekni,“ řval Kelly na vojáka, „myslíš si, že jsme hnůj?“

„Ne, já...“

Kelly se zase otočil ke své bandě: „Slyšeli jste? Řekl ne, to znamená, že jsme hnůj, uráží nás. Takoví Angláni přijdou mezi Skoty a začnou urážet. Co si o sobě myslej?“

Lotři přitakali pískáním.

„Mýlíte se,“ řekl voják, „nechtěl jsem vás urazit. Promiňte, jestli jsem řekl něco špatně.“

„No, podívejme se, to ti cizinci dělají vždycky. Přijdou do cizí slušný země, jsou povýšení a urážej a pak se vysmeknou pokryteckou vejmluvou. No, to známe! Na tancovačkách omračují naše holky předstíranou zdvořilostí, ale když jim zbabělcům jde do ouzkejch, vyvlíkají se slizkejma slova.“

„Máš pravdu Kelly, naklepeme jim maso.“

Luigi položil kovovou naběračku na vřelý olej pro všechny případy.

„Budu se držet, ale ty dva zasnanci ať si hlídají jazyk, nebo z nich udělám mrzáky. Kristus je svědek, že je roztrhnu jako hada i kdybych jich byl celej batalión.“

Kdo mi bude nadávat, nezůstane zdravěj! A podej mi slánku, a hned, ty prasáku! To si myslíš, že ti patří?“

Voják vzal do ruky ustrašeně slánku a zpocenou rukou ji nervózně podával. Slánka vyklouzla a spadla na zem. Voják zůstal jako opařený.

„Viděli jste? Chtěl to po mně hodit!“

„Ano Kelly,“ vykřikl chlap s krysím výrazem, „ubijeme je!“

„Proč jsi to udělal Angláne?“ znovu útočil Kelly, ale voják už neodpověděl.

„Tak vidíte, pán je vyšší klasa, nestojím mu za odpověď, he? Myslíš, že mě urazíš a unikneš? No, to uvidíš! Jen počkejte na ulici, tam to dostanete, ani vlastní matka vás nepozná!“

Měl jsem o vojáky strach, ale neřekl jsem ani slovo. Vojáci vyšli a ta banda za nimi. Luigi a já jsme šli ke dveřím. Vojáci se zastavili stranou od okna, báli se opustit osvětlený prostor. Banda stála několik kroků od zdi a čekala až se chlapci pohnou. Všichni jsme stáli tiše. Koukal jsem na všechny strany, jestli neuvidím policajty. Provrtával jsem mlhu očima, ale bezvýsledně. Všichni čekali ... čekali ...

Najednou, jako bych něco slyšel. Postupně se zvuk zesiloval. Byl to zvuk pomalých kroků. Ano, ano, přibližovaly se. Z mlhy vystoupili dva lidé ... dva muži. Jeden byl velký, udělaný, druhý menší, ale pořízek. Byli ošuntěle oblečení. Asi to byli nezaměstnaní, kteří přicházeli z daleka. Dvojice přišla k nám a ten větší se mě zeptal kde je tady noclehárna. Věděl jsem, kde je ta bídná barabizna plná štěnic, kde postel stojí několik pencí. Řekl jsem jim to a tiše jsem dodal: „Děje se tady ostudná věc. Ti chlapi tady čekají, aby mohli zmlátit ty dva vojáky. Nic jim neudělali, ale ta banda je umlátí k smrti. Hoši se bojí opustit světlo.“

Ti dva neřekli nic, ale ten větší šel pomalu ke skupině a skoro ospalým hlasem řekl: „Kdo je tady šéf?“

„Já,“ důležitě prohlásil Kelly.

BUM! Rána rozrazila ticho. Nikdy jsem ještě neviděl takovou facku. Kelly padl jako býk na porážce a ležel na zemi bez hnutí. Bylo ticho. Zaplavila mě radost. Muž se rozhlédl po ostatních a flegmaticky opáčil: „Chce mi někdo něco říct?“

Zůstalo to bez odpovědi. Nikdo se ani nepohnul. Muž se obrátil na vojáky: „Můžete jít domů.“ Znovu se podíval na zkamenělou bandu klidným, zkoumavým pohledem, počkal chvíli a vrátil se ke svému kamarádovi, který ještě u nás stál a řekl: „Dobrou noc!“ a se svým druhem zamířil k noclehárně.

Nejsem zlý člověk, naopak, ale mlasknutí té facky mi znělo jako andělský zvon. Nepochybují, že ten silák byl boxerem.

Kellyho kumpáni obživli a snažili se svého šéfa oživit. Zatáhli ho do krámku a vodou, octem a všemi možnými způsoby ho přiváděli k životu. Přes tření a buzení zůstával v bezvědomí. Oči měl černě nateklé, nos rozbitý a velká krvavá skvrna mu vyvstala mezi očima. Po dobrých deseti minutách projevil Kelly známky života. Chlap s krysím obličejem řekl: „Takovej hnus. Nečekane napadl Kellyho a utek, než jsme ho mohli chytit.“

„No jo,“ povídal šilhavý, „ale neuteče daleko, zakroutíme mu krkem bastardovi, jen co se nám dostane do rukou!“

„Půjdu ho chytit, slimáka!“ řekl krysařík. „Vy se postarejte o Kellyho!“ a vyběhl, aby hledal dělníka, ale utíkal na zcela opačnou stranu. Lumpům se navracela kuráž, dodávali si odvalu jedem druhému a rozebírali „překvapivý útok a útěk“. Vůbec nepřišli na to, co bylo nad slunce jasnější, totiž, že jsem to byl já, kdo mluvil s útočníkem a tedy ho k tomu přiměl.

32. Touha žene vlka do lesa

Říjen. Líza mi psala, že bude v Glasgowu na trzích v hale Kelvin. Rozhodl jsem se skončit práci u Luigiho a jít za ní na trh. Přišel čas odejít a já jsem pocítil u srdce jakýsi stesk. Oblíbil jsem si Luigiho rodinu a zvykl jsem si na ni. Děti mi říkaly strýčku Viku a nechtěly abych odešel. Abych je uspokojil, sedával jsem s nimi a nejmladší jsem si brával na klín. Vymýšlel jsem si pro ně všelijaká povídání, která mě možná bavila víc, než je. Nejvíc jsem si oblíbil Jolandu, osmiletou holčičku. Ta se mě s vážným obličejem ptala, proč musím odejít a měla nápad, že někdo jiný by mohl jít do světa místo mne a zažívat velká dobrodružství v podivných zemích o kterých jsem jí vyprávěl. Znovu a znovu jsem si vymýšlel důvody, abych ji upokojil.

„Víš, je to veliké tajemství a nikomu to neříkej, ale já musím jít daleko, předaleko, abych našel svoji ženu, která se mi ztratila, protože se ve škole nechtěla učit zeměpis. Ale až se vrátím, přinesu ti dárek. Chceš? Co by jsi chtěla?“

„Já vím, já vím!“ opakovala radostně a tleskala rukama. „Chtěla bych slepici, která snáší hodně a hodně vajec.“ Do široka otevřela své hluboké hnědé oči.

„Jenom slepici? To nebude stačit, já ti přinesu víc.“

„Tak přines velikánskou, ohromnou slepici!“

„Dobře, přinesu ti největší slepici jaká je na světě. Bude snášet vejce veliká jako tvoje hlava. Bude obrovská a bude mít zvláštní jméno. Bude se jí říkat pštros.“

„Ano, ano, přines velkýho pštrosa, velikánskýho, takhle velkýho!“ a Jolanda zvedla ruce nad hlavu. Všichni jsme se smáli a po rozloučení se všemi jsem odešel a jejich slova na rozloučenou mi dlouho zněla v uších.

. . .

Když jsem přišel do Glasgowa padal sníh s deštěm. Byla nepříjemná břečka. Na trh jsem přijel tramvají. U vchodu jsem nasál vůni, kterou jsem tak dobře znal a pocítil jsem rozechvění na hrudníku. Směs zvuků, směs lidského tepla, hovoru mi zatřásl osrdím.

Setkání s Lízou bylo radostné. Vyběhla ze stánku a šli jsme na čaj, abychom si popovídali. Když se pak vrátila do stánku, chodil jsem po trhu a shledával se se známými.

U jednoho stánku s nádobím jsem uviděl Prema se skupinkou trhovců. Pomyslel jsem si: to je parta, ten si opravdu vybral pěkný ptáky, lituji již předem zákazníky, kteří se jim dostanou do drápů.

Speciální hrnec, který prodávali jsem dobře znal. Byl to zastaralý typ, který byl stažen z prodeje již před několika lety. Nebyl totiž moc vhodný a byl i nebezpečný. Všiml jsem si, že značka byla změněna a cena zvýšena.

Oslovil jsem jednoho Premova pomocníka: „Jak se máš Stane?“

„Jen tak tak, Viku.“

„Je to změna prodávat hrnce, že?“

Stan vytáhl a stáhl ramena: „Co na tom záleží. Obchod je obchod. Prodávat ale Skotům je čertovsky těžké. Voni rozhazují peníze jako bezruký. Líp vymačkáš z kamene krev, než protřhneš pavučinu narostlou na jejich kapse.“

„Možná, že jsou Skoti dost chytří, aby si kupovali takové hrnce. Nejsou trochu nebezpečné?“

„Hm, větší nebezpečí je, že Prem může utýct dřív, než nám vyplatí naše procenta.“

„Co povídáš,“ vmísil se jiný trhovec, který nás poslouchal, „nebude čas myslit na procenta, bůh ví, jestli se nám podaří tyhle trhy vůbec přežít. Včera nás bomba málem dopravila tam, kde ani jména nejsou důležité.“

„Pst!“ umlčel ho Stan. „Tvá huba tě zahubí!“

„Co se stalo? Exploze?“ zeptal jsem se.

„Něco takového,“ odpověděl Stanley. „Můžu ti věřit, že o tom budeš mlčet?“

„Hoho, nic neřeknu, slibuji čestným slovem trhovce.“

„Jojo,“ Stanley znetrpělivěl, „a risknul bys vsadit šest pencí na své mlčení?“

„I to bych udělal.“

„Stalo se to, když Prem předváděl. Vždycky ty své pohádky vypráví stejně a když dojde k určité větě, píšťalka začne pískat a on zavře pod hrncem plyn. Ale včera jsme si všimli, že píšťalka nepískala a Prem stále pokračoval v deklamování. To nás zneklidnilo. Prem se dotkl píšťalky a nic. To jsme již pochopili, že je hrnec vadný a tlak v hrnci se nebezpečně zvětšuje. Ale lidé si mysleli, že je všechno v pořádku a stáli docela blízko. Mrkli jsme na sebe a začali jsme se pomalu vzdalovat. Ale Prem stále pokračoval, zdánlivě klidně, ale viděli jsme, že občas na hrnec pošilhává.“

„Bylo to už na nervy,“ vmísil se Bernard, „Chtěl jsem si už zacpat uši.“

„Stáli jsme a kousali jsme se do pysku a najednou Prem zpanikařil a vyštěkl: „Promiňte!“ a vyběhl ze stánku a nechal tam lidi stát. Lidi si mysleli, že Prem odběhl jen tak. No, věřil bys, že Prem tak zblbnul, že ani nezavřel plyn? Cítil jsem, jak mi vstávají vlasy na hlavě a vykročil jsem zavřít plyn. Připlížil jsem se co nejrychleji, abych nezpůsobil zmatek. Cítil jsem, jako bych trpěl za všechny své hříchy. Pot mi stékal po nohách.“

„Pot, jo?“ ozval se Bernard.

Stanley pokračoval a Bernarda si nevšímal.

„Naštěstí se nic nestalo, ale kdyby se to dověděl ředitel trhů, vyhodil by nás. Co jsme pak řekli Premovi není ve slovníčích.“

. . .

Po uzavření tržiště jsem doprovázel Lízu domů. Už mi najala pokoj v blízké ulici. Další den jsem hledal práci, ale nedařilo se mi. U všech stánků už byli najatí lidé. Dověděl jsem se, že jeden trhovce opustil stánek, protože měl neprodejné zboží. Šel jsem za majitelem toho stánku. Byl to malý, zavalitý člověk jménem Lipman. Měl větší halu, kde se prodávaly kufry a tašky. V jednom rohu se prodával čistič na oděvy značky „Shiftit“, samostatně za procenta. Vzal jsem prozatím tuhle práci, než začnu podnikat sám.

Uklidil jsem to místo a připravil jsem si různé kousky látek a láhev hustého strojního oleje a začal jsem ukazovat, jak snadno „Shiftit“ odstraňuje skvrny z hedvábí, plátna, barchetu atd. Odstranil jsem skvrny od mastných vlasů z pánských klobouků. Zkusil jsem různé vysvětlovací povídačky. Mluvil jsem rozhodně a důvěrně, vkládal vtipy. Zkusil jsem vnucovat koupi a také jsem zkusil variantu, že není nutno nic vysvětlovat, protože dobré zboží se chválí samo. Přes veškerou snahu jsem prodal jen málo. Třebaže se mi nedařilo, bral jsem to na lehkou váhu. Bylo tam hodně prodavačů. Žertovali jsme a bavili jsme se spolu a čas příjemně ubíhal.

„Kolik jsi prodal?“ popichovali.

„Dost pro očištění mé vlastní duše.“

„Tak to jsi prodal dobře!“

Pan Lipman mě chválil. Řekl, že jsem prodal víc, než můj předchůdce. Já jsem ho nechápal, protože jsem prodal opravdu málo.

Pouze jednou mi došly nervy. Dvě ženy si vyslechly mé povídání a předvádění s velkým zájmem, ale pak si nic nekoupily. Začal jsem svou exhibici znova ony tam zůstaly stát a zase tak pozorně poslouchaly. Pak se začaly vyptávat a já jim trpělivě všechno vysvětloval.

„Ten „Shiftit“ odstraňuje dehet?“ ptaly se.

„Snadno.“ Vzal jsem dehet z pod stolu, znečistil jsem látku a vyčistil ji.

„A odstraňuje starou barvu?“

Odstranil jsem barvu z dávno nabarveného železa. Následovaly další otázky a další demonstrace. Předpokládal jsem, že chtějí nakoupit větší množství mého přípravku. Představte si mne, jak jsem vypadal, když jsem viděl, jak ženské odcházejí!

Naléhavě jsem za nimi volal: „Vezmete si lahvičku, né? Stojí jen šilink, viděli jste jak je přípravek účinný a výborný!“

„Ne, děkujeme.“ ještě odpověděly.

Docházel mi dech. Taková ztráta času!

„Ale, ale...to musíte využít, žádaly jste tak podrobné informace! ... Říkaly jste, jak je to výborné. Tedy ...“

„Nám je to na nic, my skvrny neděláme.“

Nechal jsem se unést a hlasitě jsem jim sprostě řekl něco o jejich vlastních výkalových skvrnách.

33. Kdo se směje naposled, ten se směje nejlíp

Prodavači chodili na jídlo do restaurace na trhu a neustále se bavili skoro výhradně o obchodu. Člověk by si myslel, že by chtěli být chvíli zticha, ale bylo tomu naopak. Mluvili, mluvili, i když chraptěli.

U stolu se mě zeptali, zdali znám Benza.

„Ano, znám ho, ale jen povrchně,“ odpověděl jsem.

„Ten je v pěkné kaši. Nikdy jsi neviděl někoho tak ustaraného. Ten ubohý vůl se skoro bláznil. To je divný, že jsi o tom neslyšel.“

„Co se stalo?“

„Co se mu stalo? Všichni se tomu smějí. No, poslouvej.“

Trhovec se rozhlédl, důležitě si odkašlal a začal vypravovat. Později jsem musel přiznat, že jeho povídání mělo sice pravdivý základ, ale do jaké míry ho vyzdobil sám, to nedokážu odhadnout.

„Vy všichni znáte toho dovedu, ne? Do toho maléru se dostal ani neví jak. Benz kdysi otročil v cirkusu a tenkrát půjčil jednomu člověku pěkných pár liber. Ten člověk byl také od cirkusu a slíbil mu, že mu peníze včas vrátí. Čas ale plynul a nic. Když už to trvalo dlouho a Benz zneklidněl, přestal mít chuť být za dobrodince a nechtěl, aby se o něm říkalo, že je snadné ho oblafnout. Nabourávalo to jeho ješitnost chytráka, který sám blufuje, ale sám se nechá chytit a ještě k tomu před svědky. Benz začal dluh tvrdě vymáhat. Dlužník protestoval a postupně Benze přesvědčil, že sice chce zaplatit, ale že žádné peníze nemá. Benz se ale nenechal odbýt a řekl, jestli mu nemůže dát peníze, ať mu zaplatí jinak, ve stejné hodnotě. Dlouho se dohadovali, až cirkusák Benzovi navrhl, že mu zaplatí lvíčetem. To že má hodnotu vyšší než je dluh a že ať radši nežere. Benz vyskakoval pro Ježíše Krista, co bude dělat s lvíčetem, proč mu nedá rovnou slůně, že on slony miluje, že je sbírá a je na ně lačnej. Cirkusák mu nadával do idiotů, protože si nedovede představit jak je takové lvíče drahé a vůbec proč s ním vlastně ztrácí čas, že Benz se vytahuje, jak je schopnej prodat cokoli komukoli a že jen kecá, že mu nabízí poklad a Benz vyvádí jako pomínutej. Lvíče má hodnotu vyšší než dluh o sto procent a to ví i trhovec, kterej je kretén a co si teda myslí Benz, že je. Lvíčata nelítají po poli a do síťky na motýly je nechytíš. Když je Benz tak blbej a nepřijme tuhle nabídku, nemá se s ním co bavit a peníze od něj už nevidí.“

Tak to trvalo ještě nějakou dobu než Benz souhlasil. Benz se pak snažil lvíče hned prodat, ale nedařilo se mu to. To nečekal. Lvíče ho přivedlo do rozpaků, bylo nepohodlné s ním všude chodit. Benz opustil cirkus a vrátil se na trh. Nastaly potíže, když se chtěl ubytovat. Žádná domácí ho se lvíčetem nechtěla.“

Vypravěč se rozhlédl po posluchačích a až příliš důrazně zopakoval: „Ano přátelé, ty ženské skutečně mají tu vlastnost, dokonce všichni normální lidé mají tu podivnou vlastnost, že nechtějí do pokoje lva.“

Vypravěč si zapálil cigaretu a pokračoval: „Když se mu nepodařilo ubytovat se se lvem, použil lest. Nechal lvíče u kamaráda a najal si pokoj a za tmy přinesl lvíče do bytu. Každý den musel nakoupit pro lvíče maso a vkrást se do bytu s balíčkem v podpaží. Ale ten lvíček byl hladový bez konce. Benzovi přibývaly starosti. Vydání za maso začínalo být závažné, domácí začínala být podezřívavá a také chtěla pokoj uklízet. Viděla Benze něco přinášet, ale také odnášet podezřelé balíky. Představovala si, že se

děje v pokoji něco hrůzného a začala dělat narážky na magické rituály a černou magii. Ale Benz pokoj zamykal a nepouštěl ji tam. Tak mu domácí dala výpověď. Benz čekal na příhodný okamžik, aby lvíče nepozorovaně odnesl.

Znovu hledal pokoj a zase musel použít lest a zase se to opakovalo. Lvíček by pořád žral a Benz mu nepředhazoval dostatek masa a lvík začal vrčít. A tak byl Benz nucen ho krmit do sytosti. Benz byl utahaný z práce, vystrašený a bez peněz. Lev ztloustl a Benz zhubnul. Lev vyrostl a začal být nebezpečný. Jednou večer, když se Benz vrátil, našel lva v posteli. Když ho chtěl vyhnat, lev se nedal a Benz musel spát na podlaze. My jsme Benze popichovali a dělali jsme si z něj šoufky a on se rozčiloval. Všichni se mu smáli, že je divočejší než zvíře. Ale byl vlastně k politování, ztratil humor, byl vyhublý a ustaraný, jako kdyby denně hýřil. Jen si představte tučného lva, klidně odpočívajícího v posteli a neudržíte se. Benz divoce odrážel naše vtípky. Čas pracoval a pracoval, z člověka se stávalo zvíře a lev se polidšťoval. Začal jsem s Benzem cítit, byl už v příšerném stavu, ale každá rada ho ještě víc rozčilovala. Ztratil zcela svou jiskru a byl zoufalý.

A tak jednoho dne musela přijít krize. Když nebyl Benz doma, vzala domácí náhradní klíče, otevřela pokoj a nahlédla opatrně dovnitř. Nebyla připravena na takový šok, zůstala civět na zvíře, na okamžik zkameněla, lev se pohnul, ona se probírala, prudce zavřela dveře a zamkla. Chvilku zůstala stát a pak začala ječet jako lokomotiva, rozeběhla se chodbou a na jejím konci upadla. Svalila se u schodů a omdlela. Lidé vyběhli z pokojů a začali domácí obživovat. Když otevřela oči, vykulila je a začala řvát: Lvi! Hrozný lvi v pokoji! Můj bože! Zachraň mě! Skočili na mne, veliký divoký lvi! Dábli, obludy z pekla! Upír...

Co je? Co je? ptali se jí.

V tom pokoji je lev a napadl mě. Je to obluda! Nechoďte tam pro rány boží, je hroznej, úplně mě roztrhal těma drápama, je velikánskej. Skočil na mě, má rohy, bože můj, neotvírejte dveře, je jich tam plno!

Uklidněte se, my vám pomůžeme, říkali jí, ale domácí křičela a křičela v panické hrůze.

Někdo zavolal policii.

Tak! řekl jeden z policistů – ovládněte se a řekněte o co jde.

V pokoji číslo osm jsou zvířecí obludy, sotva jsem vyvázla živá.

-Nono, uklidněte se, my vás ochráníme – řekl policista tónem s jakým se mluví s bláznem. – Ta zvířata mají veselé barvy?

Policisté si mysleli, že je opilá: Buďte klidná, my je vyženeme, nechte to na nás.

-Ano, ano, odstraňte je, ale buďte opatrní a ozbrojení a také zavolejte faráře.

-Dejte nám klíče, řekl policista klidně a usmíval se. Se svým kolegou došel ke dveřím a v tom se ozvalo lví zavrčení.

Hele, neříkala jsem to? - ječela domácí.

Skupina lidí uskočila od dveří a policisté zuhli. Po váhání řekl jeden druhému: Bez povolení nájemníka nemůžeme vniknout do bytu. Ten výrok způsobil vyjasnění v jejich obličejích. Obrátili se na domácí: Kde je nájemník z toho pokoje?

-Na trhu, má stánek číslo 13, jmenuje se Samuel Rogers.

Policisté šli za ním na trh a nenápadně ho oslovili a on s nimi klidně odešel.

Tři dny jsme Benze neviděli a zvědavost nám nedávala pokoj. Konečně se Benz vrátil a vrátila se i jeho sebedůvěra. Běželi jsme za ním a ptali jsme se, co se stalo.

-Je to vyřízené. No, nic. Trochu hromování na stanici, ale to mi vadilo jako kachně voda. Teď mají moje starosti jiní, teď vědí co je žahavka v kalhotách. Lva vytáhli cirkusoví krotitelé a nechali si ho u cirkusu. Ale! Lev zůstal mým majetkem. Obvinili mě pro rušení klidu, ale já jsem se odvolal, protože mi násilně odebrali můj majetek. Dostali se mezi mlýnská kola a nevěděli co se mnou dělat, poskakovali jako kočka na horké plotně. Pak jsem souhlasil, aby lva prodali do zoo a věřte, že jsem cenu náležitě nafoukl. Ano hoši, dovedu se o sebe postarat! Na mozku mi tráva neroste. Kdo si na mne dovolí, ten mě pozná!

To mi vyprávěl Benz, ale já to nemohu garantovat, já vyprávím pouhou pravdu jako každý trhovce, ale každý ví, že Benz lže jako pohřební řečník.“

34. Skutek utek

Na konci týdne mi pan Lipman řekl: „Jste dobrý prodavač, absolutní jednička, ale tento týden, protože jste pracoval jen polovinu, jen pár dní, je vaše mzda jen devět šilinků a osm pencí. Já vím, že pro život potřebujete víc, ale žádný strach příteli, pohostím vás, jak se patří. Já vždycky pomohu tomu kdo pracuje a snaží se jak může. Nebojte se, nedělejte si starosti, nebudu přísný, ustoupím, dám vám víc, o trochu víc, protože jste vzorný pracovník, já už jsem takový, rád pomohu, ano, ano, lidsky pomoci člověku. Nedělejte si starosti a pojd'te vypijeme si kakao. Ne?“

Poděkoval jsem a šli jsme spolu na kakao, tam, kde bylo nejlevnější, protože bylo reklamní. Seděli jsme a celý ten čas Lipman vykládal o své etice.

„Ano mám rád dobré pracovníky a dělám hodně abych jim pomohl, ale jednu věc nemohu připustit, absolutně nemohu! Pracovník musí být poctivý. Nepoctivost netoleruji i kdyby cena odcizeného byla zanedbatelná!“

Pozoroval jsem ho trochu pochybovačně a přemýšlel jsem kam tím míří. On stále pokračoval v těch řečech zcela bez souvislosti.

„Opravdu jsem takový, jestliže by někdo cokoliv ukradl, konec, jestli kdokoliv...ještě kakao nebo koláč?“

„Ano, děkuji.“

„Slečno, ještě kakao a koláče,“ a znovu se obrátil ke mně a pokračoval: „Tedy, jak jsem řekl, jestli by chyběla jen půlpence v mém stánku, nedal bych pokoj, dokud by se nenašla i kdyby to trvalo hodiny. Rozumějte příteli, pro mne je to princip. Ano, takovou mám povahu. Ale když se můj pracovník dostane do opravdové bídy, nebo do problémů a peněžní podpora je nanejvýš potřebná, může ke mně přijít a zcela otevřeně požádat o pomoc a já mu možná vypomohu peněžně. Ano, když by bylo nutno, i pět liber, ale on by se nesměl dotknout ani centu, na který nemá právo. V žádném případě...“ a pan Lipman pokračoval ve své přednášce dlouho a nudně, stále se opakoval. Vypili jsme již tři kakaa a snědli spoustu kláčů. Konečně řekl: „Pojd'me do stánku, vyplatím vám mzdu.“

Zvedli jsme se a on šel k pokladní přepážce zaplatit. Následoval jsem ho. Lipman klidně položil před pokladní šest pencí: „Jedno kakao a koláč.“

po jeho kázání o morálce mě jeho drzost překvapila. U stánku mě Lipman zase chválil a dal mi obálku. Když jsem ji otevřel, našel jsem deset šilinků. Nemohl jsem se neusmát nad dárkem čtyř pencí po jeho velkolepém proslovu.

Líza mi něco dala abych vyšel.

Po glasgowském trhu jsem šel na listopadové trhy do Edinburgu. Tam jsem prodával vaječné šlehače a trochu jsem vydělal. Líza pracovala u stánku pro společnost V.I.K.

V neděli jsme s Lízou navštívit Luigiho a jeho rodinu. Byli k nám velmi pohostinní a byl to hezký den. Užili jsme si to. Jolanda ke mně utíkala a volala: „Kde je můj pštros?“

Úplně jsem zapomněl na svůj slib a styděl jsem se, že jsem jí slíbil něco, co nemohu splnit.

„Jolando,“ řekl jsem smutně, „tvému pštrosovi se stalo neštěstí! Jel jsem pro něj do Afriky. Po třech dnech jízdy na velbloudu v poušti jsem pštrosovi chytil do lasa. Dával jsem mu bonbóny a vysvětloval jsem mu, že ho chce Jolanda za kamaráda a aby jí snášel veliká vejce, veliká jako její hlava. To se mu líbilo a slíbil mi, že půjde se mnou. Ale na lodi začal snášet vejce, víc a víc, opravdu veliká vejce. Loď se vejci úplně naplnila a začala se potápět.

Říkal jsem pštrosovi: Přestaň! Ale on mi řekl: Ne, Jolanda chce vejce a já jich chci mít pro ni co nejvíc a hned zase jedno snesl do postele kapitánovi. Hloupej pták! Kapitán se rozzlobil lodníci se začali bát a tak jsme museli pštrosovi i s vejci vysadit na ostrov.“

„No, to byl opravdu hloupej pštros,“ řekla Jolanda.

„Podívej se co jsem ti přivezl, panenku a krásné autíčko pro Tomíka a pro tebe Dino...“

Ale Jolanda si panenky skoro ani nevšimla a naříkala skoro plačky: „Chci pštrosovi, proč jsi ho nechal na ostrově? On tam chtěl zůstat?“

„Ne, ne, on velmi litoval, že nemůže k tobě a naučil mě magické hry a chtěl abych ti je ukázal. Mohu ti je ukázat?“

„Ano, ano,“ křičela radostně Jolanda a tleskala rukama.

Volně jsem vydechl a začal bavit děti žonglováním. Pak jsme společně jedli špagety, salám a výborný sýr, pili dobré italské víno a bavili jsme se. Mluvili jsme anglicky, protože Líza neuměla jiný jazyk. Ačkoliv Luigi a jeho manželka žili v Británii již mnoho let, nenaučili se pořádně vyslovovat a přidávali vokály na konci mnoha slov jako v italštině a znělo to velmi komicky.

35. Lepší vrabec v hrsti...

„Viku, můžeš na moment?“ zavolala na mne Líza. „Je tady jeden Skot, má hrnce na vaření bez vody a hledá někoho, kdo by je prodával, ale mluví tak špatně, že mu skoro není rozumět. Čeká tady u mne.“

Tak jsem se setkal se Skotem jménem Birrel. Byl dosti pohledný, statný, přizrzlý s rezavým knírem. Tvářil se přísně a pozoroval mě z pod hustého obočí. Vypadal spíše

jako farmář než obchodník. Usoudil jsem, že je z puritánské rodiny. Mluvil zvláštním dialektem a po vzájemném představení řekl přímo: „Mužete prodávat hrnci?“

„Ano, jistě.“

„Kolik prodáte tejdně?“

„Nebudu se vytahovat, že velmi mnoho, ale můžete si být jistý, že dost. Můžete mi ukázat zboží?“

„Mam z toho vobrázek,“ a vytáhl z náprsní kapsy leták. „Hele na to. Je to fortelný, direkt z Ameriky.“

Díval jsem se na nákres: „Ano, je to vhodné, ačkoliv by se to dalo ještě vylepšit, ale to až později.“

„Och, my to mušem přechenžovat.“

„Už jste jich hodně prodal?“

„Ne, vubec. Doted' jsem neměl kalotu prodavače. Já sem najal halu a předváděl dvakrát denně ve tři vodpoledne a v osm večír, ale můj chlap byl ten nejblbější, do kerýho dal buch duši. Nó, dyš dobře prodáte, pořádně zaplatim.“

„Ne, nebudu pro vás pracovat,“ odpověděl jsem.

„Ach jó, Proč né? Já zaplatim dobře. To není vážně!“

„Myslím to vážně, o peníze se nejedná. Nechci pro nikoho pracovat. Chci od vás hrnce koupit a sám bych je prodával. Tak vy vyděláte a nebudete riskovat prodělek. Absolutně je zbytečné mluvit o mzdě. Ukažte mi ceník a jestli by byly ceny podle mne příznivé, můžeme se bavit dál.“

Ukázal mi ceník a já jsem si ho pečlivě prohlédl.

„Ano, ceny jsou dobré. Co říkáte, dáte mi koncesi jen pro mne v Británii?“

„Nó, je možný do toho vject,“ řekl opatrně.

Pak jsme mluvili o podrobnostech a já jsem dodal: „Všechno by šlo, kromě jedné věci. Nemám peníze, abych mohl zboží koupit.“

„Cožeee?!“

„Ano! Chtěl bych, abyste mi dal kredit na zboží do jednoho trhu. Vy mě sice neznáte, a já si jsem vědom, že žádám příliš, ale já vám nezůstanu dlužen. Zaplatím celou částku po trhu. Nebudete litovat. Jsem schopný a poctivý a vy se mnou vyděláte. Mohl bych vás tahat za nos a předstírat, že mám peníze a prodlužovat platbu, ale já chci jednat na rovinu. Co vy na to?“

Po kratším přemýšlení mávl rukou: „Tak dobře, já budu věřit, poněvač to říkáte přímo. Beru to. Za dva tejdny bude trh v Peterheadu a já to mužu zařidit, znám vedouciho.“

V Peterhead byla pořádná zima. V malém městě se lidé živilí rybolovem, ale lodě v přístavu stály opuštěné pro všeobecnou průmyslovou krizi. Ulice byly plné nezaměstnaných rybářů, kteří postávali a debatovali. Bylo to podivné podívání. Oni nestáli jako jiní, ale pochodovali ve dvojicích sem a tam na stejném místě, jakoby byli na palubě lodi, prudce se vždy obraceli a nepřestávali mluvit.

Stál jsem a díval jsem se po mořském břehu. Klid a známky úpadku ve mně zrodily silné pochybnosti o mém úspěchu. Našel jsem si penzion a vyhnul jsem se platbě dopředu a zařidil jsem si na dluh dodávku potravin na předváděčky. Pak jsem si

dal natisknout pět set letáků a koupil pět set vstupenek, které jsem vložil do letáků a roznesl jsem to po městě. Všechno bylo na dluh, i stánek. S obavami jsem přemýšlel co se stane, až s prodejem neuspěji. Jak se z toho dostanu? Představoval jsem si velké známé vězení v Peterheadu a s hořkým humorem jsem konstatoval, že když zkrachuji, nebude musit erár vydávat peníze ze státní pokladny na můj transport.

Lidé přišli na trh v dobrém počtu, ale neutráceli. Já jsem neměl běžný stánek, přednášel jsem na pódiu. Nejdřív byla módní přehlídka, pak jsem byl na řadě já a po mně bylo varietní představení. Varieté uváděl komik jménem Gus Stratton. Gus se mi líbil. Byl to čilý člověk, téměř padesátník. Vedoucí ho pověřil organizací činností na pódiu. Mne pak Gus nechal uvádět všechny pořady. Nejobtížnější to bylo s manekýnkami. Všechno jim dlouho trvalo, Gus se rozčiloval, zdržovalo to varietní program, ale manekýnky to nerozházelo.

Jednou večer jsem viděl jak se Gus neklidně dívá na hodinky. Přišel ke mně a řekl: „Zase se zpozdily a dnes mají ještě navíc pyžama. Hergot, ty holky! Došla mi trpělivost, půjdu k nim do šatny a vynadám jim.“ A Gus se tam rozběhl.

„Co tady děláte? Pospěšte si! Lidi na vás nebudou čekat do půlnoci. Hněte sebou, děláte jak na pohřbu! Koukejte jít na scénu, máte zpoždění!“

„Jděte pryč!“ ječely, „Vy nejste náš vedoucí, vy nám nemáte co poroučet a chodit sem, když se dámy převlékají.“

„Dámy? Jaké dámy? Vidím jen věšáky na šaty!“

„Zdržujete! Ztrat'te se!“

„Dobře, máte zákaz předvádění pyžam! Budete předvádět jen svatební průvod a dost!“ a rozčileně vyběhl.

„Rossetti,“ křičel, „jdi na scénu a ohlaš, že následuje svatební průvod!“

Šel jsem na pódium a ohlásil: „Dámy a pánové, nyní naše manekýnky vám představí nejmodernější svatební šaty posledního data. Jsem hrdý, že vám mohu oznámit, že tyto velice krásné modely jsou předváděny poprvé právě ve vašem městě.“

Na pódium vystoupily manekýnky v pyžamech. Obecenstvo se dlouho a hlasitě smálo. Myslili si, že z mé strany to byl žert.

36. Život někdy přináší, co člověk vůbec nečeká

Byl jsem v Edinburgu. Byl jsem ve velkých rozpacích co dělat. Otázku jsem stále obracel v hlavě. Věděl bych, kdyby se jednalo jen o obchodní stránku, ale byly tady jiné okolnosti, které jsem nemohl ignorovat bez pocitu neklidu. Znovu a znovu jsem věc probíral od začátku do konce.

Mac, podnikatel, který organizoval trh v Peterheadu, stavěl pak trh v Nairu. V Peterheadu jsem moc nevydělal. Částí zisku jsem zaplatil zálohu na stánek v Edinburgu, kde trh organizoval jiný podnikatel a mělo se začít prodávat v březnu. Mac přišel za mnou a řekl mi, že bude organizovat trh v Buckie. Trhy na sebe navazovaly, takže jsem mohl pracovat v Buckie a pak hned přejít do Edinburgu. Abych řekl pravdu, zrovna se mi nezamlouvalo prodávat v Buckie, protože také Buckie je rybářské městečko a já jsem se dost bál, že tam nic nevydělám. Ale Mac byl příjemný a ochotný člověk a já jsem nedokázal odmítnout. Mac vysoko hodnotil moje předváděčky

na pódiu a pokládal mě za nezbytného pro úspěch trhů. Tak jsem si myslel, že možná nevydělám v Buckie, ale vynahradím si to v Edinburgu. Z tohoto hlediska tedy nebyl problém.

Zádrhel byl v tom, že nebylo možno halu v Buckie použít hned, ale až za týden po určeném datu. To způsobilo, že oba trhy se překrývaly. A to byl vlastně můj problém. Zradit Maca, nebo riskovat fiasko mého začínajícího podniku? Být na obou místech jsem nemohl. Myslel jsme na Lízu, ta by ochotně přišla, ale já jsem si nebyl jist, jestli můj podnik bude úspěšný a nechtěl jsem, aby ona opustila své dobré místo a dostala se se mnou do nejistoty.

Seděl jsem v edinburském bytě a stále jsem promýšlel tu věc. Řešení se mi stále nedostavovalo. Zůstávalo dilema: riskovat ztrátu v Buckie, zahodit příležitost v Edinburgu, nebo zradit Maca. Kdybych měl alespoň nějaký kapitál pro eventuální ztrátu, rozhodnutí by bylo snadnější. Neznal jsem nikoho, kdo by byl schopný vystavovat hrnce za mne v Edinburgu po dobu mé práce v Buckie. Přes svou kritickou situaci jsem si nechtěl vzít na svědomí odmítnutí Macovi, protože již ohlásil mou prezentaci. Už dva dny jsem byl neklidný. Co dělat ... a znovu ... co dělat?

. . .

Jasně si pamatuji na ten den. Seděl jsem v křesle a v hlavě mi hučelo. Můj problém nepostoupil ani o krůček.

Náhle jsem uslyšel bušení na dveře. Kdo to může být? I výběrcí dní by mi byl vítaný, jen kdyby mě trochu rozptýlil. Šel jsem ke dveřím, otevřel je. Ve dveřích stál muž středního věku s kufrem převázaným provazem. Začal mluvit. Pochopil jsem, že je to podomní prodavač. Poslouchal jsem jen na půl ucha a zkoumavě jsem si ho prohlížel. Měl obnošené šaty a kšiltovku. Ta měla poškozený kšilt a odtud se příchozímu táhla jizva stranou přes jedno oko. Jeho boty byly sešlapané, ale vyleštěné do vysokého lesku. Začal jsem věnovat pozornost jeho řeči. Něco nabízel, ale nebylo mi jasné co, protože mi to neukázal. Slova z něj vycházela trochu unaveně, ale s rutinou. Stál tam velmi vzpřímeně.

„Proč mi neukážete zboží?“ řekl jsem.

„Ano, zajisté,“ odpověděl a začal rozmotávat provaz na kufru. Trpělivě jsem čekal až dozápasí s uzlem. Je to špatný prodavač, pomyslel jsem si, příliš ze široka povídá, plýtvá časem, jinde by mu už stokrát přibouchli dveře, než by rozvázal uzel.

Konečně vyndal osm nebo devět kusů. Dívám se na zboží, které mi předložil a kdybych se nedržel, rozesmál bych se. Jeho zboží byly rošty, ty samé, které mi ležely v Blackpoolu ve velkém množství.

„Ano, to je dobrý artikl, ale bohužel mám jich hodně, už jsem s nimi obchodoval,“ řekl jsem, ale on nepřestával mluvit.

„Vůbec to nezkoušejte mi to prodat, já to mám, ale račte dál. Možná byste si rád se mnou vypil šálek čaje a něco snědl. Jsem tady sám a jestli máte čas?...“

„Děkuji vám pane,“ řekl, když vstoupil do místnosti.

Jmenoval se Joe, ale už jsem zapomněl jeho příjmení. Jedli jsme a mluvili jsme o všeobecnostech. Zjistil jsem, že je bývalý voják a pracuje tu a tam aby si přivydělal ke své penzi, kterou dostal za své válečné zranění. Když jsme tak mluvili, napadlo mě, jak bych možná mohl vyřešit svůj problém. Sice se mi ten nápad moc nelíbil, ale bylo to určité východisko. Bylo to jednoduché: místo abych prodával v Edinburgu hrnce, použiji stánek na prodej roštů. Když by Joe nabídku přijal, pravděpodobně by vydělal dost, aby pokryl výdaje a podle mých rad by možná i vydělal. Já bych zatím prodával v Buckie. A protože trhy v Buckie potrvají jen týden a v Edinburgu budou trvat déle než dva týdny, mohu přijet a pomáhat Joemu.

Rošt je velmi jednoduché zboží a snadno se předvádí. Je to kulatá pletenina z drátů s krátkými nožkami, dá se upravit podle každého kastrolu. V kastrolu se rozpustí trochu tuku, vloží se do něj maso a opeče se, aby se udělala kůrčička. Vyndá se, vloží se rošt a na něj maso. Okolo se poklade zelenina. Nádoba se přikryje pokličkou a peče se s úsporou plynu a minimálním nebezpečím připálení. Úspora plynu s porovnáním s troubou je velká. Maso je měkké, pára se zachytí a zelenina si zachová svou výživnou hodnotu.

„Joe, mám pro vás návrh. Chtěl byste pracovat tři týdny na trzích ve Waverly Market tady v Edinburgu? Prodávát rošty? Zaplatím vám tři libry týdně, plus procenta a samozřejmě zaplatím všechny výlohy a mohu vám půjčit kuchařské oblečení.“

„Jistě pane, umím prodávát a budete mít zisk, já vím, že mohu prodávát...“

„Ano, ano, rozumím, ale zadržte, musím vás trochu instruovat. Je rozdíl prodávát po domech nebo na trhu. Dovolte, abych vám to vysvětlil. Například, když se začne hned mluvit, nemá to často účinek a když se začne hned vyvolávat, skoro nikdy to není účinné. Když se hned hlasitě mluví, lidé se většinou ani nezastaví, protože cítí, že míříte přímo na ně, a když se přece jen zastaví, stojí dva tři metry od stánku a je nesnadné na takovou vzdálenost něco prodávát. Nejlepší metoda je, vůbec si lidí nevšímat a předstírat zaměstnanost, vyndávat a vkládat potraviny. Zvědavost přivede jednoho, dva lidi, velmi blízko. Je dobře zatím počkat a zatím si jich nevšímat, teprve další se budou zajímat o co se zajímají ti u pultu. A nyní je třeba začít mírným tónem vysvětlovat a postupně zvyšovat hlas s přibývajícími lidmi a přejít na plnou předváděčku s přesvědčujícími gesty a s nadšením.“

Dlouho jsem mu vykládal, měl jsem dojem, že je spokojen a můj problém je konečně jakž takž vyřešen.

. . .

Překvapení! V Buckie se mi dařilo!

Nevěděl jsem proč, ale vydělával jsem třikrát víc než v Nairnu. A také v Edinburgu to bylo dobré a měl jsem zisk. Konečně jsem se cítil zabezpečený pro svůj vlastní podnik. Z Buckie jsem telegrafoval známým, aby mi přišli pomoci, protože jsem všechno nestíhal. Večer jsme pracovali pozdě do noci a připravovali zboží. Když skončily trhy v Buckie, zatelefonoval jsem Líze, aby skončila práci u V.I.K. v Olympii v Londýně a přijela za mnou do Edinburgu. Nabídl jsem jí polovinu zisku současného i

budoucího, pokud bude souhlasit být mým rovnoprávným společníkem. Souhlasila ihned.

Když Líza přijela, šli jsme společně na trh pomoci Joemu. Zastavili jsme se a pozorovali jsme ho.

„Můj bože,“ podivil jsem se. „Co to mele?“ Jeho monotónní hlas se linul jako bez konce. Velké množství lidí stálo před stánkem a napjatě ho pozorovalo. Několik lidí si hned rošt koupilo. On jim ho podal a při tom nepřestával mluvit. Lidé stále po jednom, po dvou odcházeli a jiní přicházeli.

„Rozumíš mu co říká? Dávají jeho slova nějaký smysl?“

„Ne, vůbec ne. Ty mu rozumíš?“

Poslouchali jsme dál. Mluvil jako na pohřbu: Prosím tady vidíte tak řečený rošt ... na tom řečeném roštu položte řečené maso, zeleninu, dobře vařené ... u mne napravo (a on zamával levou rukou) je hrnec ... položte řečený rošt do hrnce ... (a on zavadil o hrnec až spadl na zem, uchopil ho a vložil do něj špinavé jídlo a flegmaticky pokračoval) a vložte zeleninu ... - Pracoval zaujatě, bez pauzy.

„Není opilý?“ zeptal jsem se Lízy.

„Zdá se mi, že je to blázen. Podívej, má v hlavě stříbrnou destičku.“

„Toho jsem si nevšiml. Ale prodává dost. Musí to být tím, že rošty jsou dobře prodejné ... ale představ si, kolik by musel prodat skutečně dobrý prodavač!“

Joe dál mluvil nevýrazným, bezbarvým hlasem, bez konce a cíle. Zneklidněl jsem a zastavil jsem ho: „Joe, hodně pracujete, dojděte si restaurace a odpočiňte si. Vezmu to tady za vás.“

Joe odešel a já jsem si rychle oblékl kuchařskou uniformu, uklidil pult, vyčistil nádobí a začal. Postupně se seskupilo více osob a já jsme začal svým osvědčeným způsobem. Stručně jsem vysvětlil od začátku do konce jak rošt používat. Po mém vystoupení si rošt koupili jen dva, tři lidé, ostatní odešli. Nechápal jsem to. Začal jsem znovu a výsledek byl stejný. Líza se na mne tázavě dívala.

„Vím, že jsem dobrý prodavač laciného zboží, ale tomuhle nerozumím,“ odpověděl jsem na její němou otázku. „Zkus to ty Lízo!“

Líza to několikrát zkusila. Proдалa roštů trochu víc než já, ale tolik jako Joe ne. My jsme navíc dělali pauzu při předvádění a také jsme čekali, až se lidé seskupí.

„Lízo, vidím, že se člověk stále musí učit, ale tohle vůbec nemohu pochopit. Co tomu říkáš?“

Líza potřásla hlavou: „Taky to nechápu. Joe dělá všechno, co se dělat nemá, ale prodává ...“

Joe se vrátil a pokračoval. Líza a já jsme stáli bezmocně za jeho zády. Nemohl jsem jeho brebentění vydržet, byl jsem nervózní. Vyšel jsem ze stánku a postavil jsem se opodál. Po chvíli jsem zamával na Lízu, aby ke mně přišla.

„Lízo, nevím, co mám dělat. Když tam půjdu, sníží se prodej, ale já tady nemám chuť jen tak stát. Mám chuť utéci.“

„Ne, ne, musíme nějak pomáhat,“ řekla Líza.

„Ale jak?“

Líza pokrčila rameny.

„Možná ...“ začal jsem, „ale ne ...“ skončil jsem.

„Co je?“

„Něco mě napadlo, ale nehodí se to.“

„Co jsi myslel?“

„Myslel jsem si, že bychom možná mohli prodávat stranou od něho, ale to bychom přerušovali jeho řeč.“

„A ty si myslíš, že by na tom záleželo?“

„Možná, že ne, ale víš dobře, že když jeden předvádí, jeho pomocník raději ani nedýchá, aby nerozptyloval lidi. Ale ... Joe by se mohl rozzlobit. To není dobrá taktika a je to proti logice věci.“

„Ty a tvoje logika! Můžeš mi vysvětlit jak ten fušer může prodávat? Vysvětli mi to, jestli můžeš! No, ale mohli bychom jít z obou stran na kraj pultu a v tichosti prodávat vedle něho. Pojd', ať tady tak zbytečně nestojíme!“

Pochybovačně jsem jí ustoupil. Začali jsme šeptem oslovovat lidi a po očku jsme Joa pozorovali. Ale zdálo se, že nás ani nezaregistroval. Postupně jsme zvyšovali hlas, ale on se ze svého drmolání nedal vyrušit. My jsme prodávali a také jsme ho nebrali na zřetel. Vyvolávali jsme: „Jeden pro vás paní ... díky ... je to zázračné ... šilink ... pro vás? ... díky a vy? ... ano, ano, každý si to koupí ... ještě jeden? ... na letáku je to napsané ... je to jednoduché ... kupte, zásoba se tenčí ... takový zázrak! ... jen za šilink!“

Tak jsme pokračovali a strkali roštíky lidem do ruky a nechávali jim čas na rozmyšlení. Lidé k nám natahovali ruce pod vlivem rychlého nákupu předchozích lidí a pod vlivem našich gest a slov. V tom rozruchu v pozadí stále znělo drnění hlasu našeho Joa, které stále přitahovalo dav.

Trh v Edinburgu měl pro nás neuvěřitelný úspěch, který nedovedu vysvětlit.

37. Ve dvou se to lépe táhne

S Lízou jsme se vzali.

38. Dva střevíce jsou pár

I další trhy po Edinburgu byly úspěšné. Dobře jsme se doplňovali. Já jsem měl představitost a ona uměla manévrovat. Byla zkušená prodavačka a byla hlavně vytrvalá. Když se pověsila na potenciálního zákazníka, byla jako chobotnice, už se jí nedokázal zbavit. Její výroky si někdy protiřečily, ale přesto její argumenty byly účinné. Ta její vytrvalost se mi hodila. To její neustálé omílání mi ulehčovalo mou práci. Uvolňovala mi prostor pro mé další aktivity. Mám povahu, že nevydržím dlouho u jednoho a když přijde ten okamžik, že mě věc přestává bavit, Líza to hned pochopí. Usnadnila mi i okamžiky, když se vyskytla nějaká překážka, nebo zádrhel a umožnila mi, abych mohl popadnout druhý dech a chytil obchod do obou rukou.

Abych vysvětlil, jak se naše povahy doplňovaly, musím se vrátit do doby, než jsme se s Lízou seznámili.

Pracoval jsem tehdy pro V.I.K. Jiná firma kopírovala naše hrnce a vyráběla je v Británii. Naše hrnce byly z USA, a proto jejich zboží mohlo být lacinější. Veřejnost však nevnímala, že domácí zboží je méně kvalitní.

Taktika té druhé firmy byla, že najali stánek vedle našeho, zboží nepředváděli, ale upozorňovali jednoduchým sdělením, že jejich zboží je prakticky stejné, ale lacinější a vyrobené v Británii. Prostě nám zákazníkы kradli.

Přirozeně jsem proti tomu dělal co jsem mohl. Nejúčinnější bylo něco změnit na zboží, takže konkurence nemohla tvrdit, že se jedná o stejné zboží a to jsem zdůrazňoval při svém předvádění. Brzy to však změnili i oni a já opět jinak zboží upravil. Každý rok jsem měl připraven k prodeji nový typ, který jsem předváděl na velkém trhu v londýnské Olympii. První změna byla odstranění spon na víku, takže jsem mohl mluvit o novém typu bez jakýchkoliv složitostí. Potom následovaly jiné změny. V obchodech zůstaly hrnce bez spon. Když jsem začal prodávat samostatně, nevěděl jsem co bych ještě mohl na hrncích změnit. Cítil jsem ve V.I.Ku silnou konkurenci. Prodávat stejné zboží je velká nevýhoda. Já jsem se však nebál, byl jsem si jistý svými přesvědčovacími schopnostmi.

Když jsme šli s Lízou prodávat na Orkneyské ostrovy, na menší trh, zjistil jsem, že V.I.K. umístil do velikého výkladu obchodního domu naše zboží. Líza se bála, že to způsobí náš neúspěch, obzvláště, když jsme se museli se zbožím přemísťovat tak daleko. Já jsem si však věřil. Naše prodejní cena byla trochu nižší a to jsem zdůrazňoval při předvádění. Tak jak jsem předvídal, i V.I.K. cenu snížil na naši úroveň. Tehdy jsem začal zdůrazňovat výhodu spon na víku, protože V.I.K. prodával stále bez spon. Vítězil jsem a měl jsem úspěch. Vyprodali jsme celou naši zásobu.

Protože jsme vyprodali, čekali jsme tři týdny, než nám dojde nové zboží. Tehdy jsem zjistil, že obchodní dům, který během trhů moc neprodával, nyní začal prodávat naše hrnce. Pochopil jsem příčinu. Lidé, kteří nebyli na trhu, ale doslechli se o našich hrncích, je začali kupovat v obchodním domě.

„Ne,“ pomyslel jsem si, „to nedovolím!“

Dal jsem do městských novin toto oznámení: *Děkujeme občanům Orkneyí za jejich laskavou pozornost a zájem při našich expozicích. Bylo opravdovým potěšením předvádět takovému inteligentnímu a zdvořilému publiku. Upozorňujeme ale, že nám byl dodán jeden ze starších typů hrnců bez spon na víku. Kdo ho zakoupil, prosíme o jeho laskavé vrácení za výměnu.*

„Upozornění“ bylo samozřejmě pouze obchodní trik. Ale prodej v obchodním domě okamžitě ustal. Musím ale dodat, že ačkoliv má „reklama“ byla motivovaná pouze komerčně, obyvatelé Orkneyí byli skutečně dobří, čestní, důvěryhodní a příjemní. Byli také vzdělaní a s překvapením jsem konstatoval, že se necítí Skoty, ale jsou hrdí na svůj norský původ.

Další trh byl ještě severněji, na Shetlandských ostrovech. Když jsme tam přišli, dověděli jsme se, že městském obchodě jsou naše hrnce nápadně vystaveny. Mne to ale nezarazilo, věděl jsem jak na V.I.K. vyžrát.

Bylo pondělí okolo poledne. Trh byl připraven na otevření ve dvě hodiny odpoledne. S Lízou jsme se procházeli po městě a uviděli jsme hrnce v krásně upravené výkladní skříni. Nemohli jsme od výkladu utrhnout oči.

„Co to je?“ zeptala se Líza.

„Podívej,“ řekl jsem, zcela vyveden z míry, „podívej se dobře, teď nás V.I.K. opravdu zničil.“

„Můj bože!“ zašeptala Líza.

Výklad byl plný hrnců, ale uprostřed na podstavci stál malý hrnec, viditelně používaný, starý a rezavý a byl opatřen sponami. Nebyla na něm cena, ale dlouhý barevný papírový pás vedl od něho až do rohu výkladu. Byl na něm nápis *zastaralý typ*.

„Moje vlastní slova,“ procedil jsem mezi zuby.

Hrncem vypadal téměř stejně jako naše. Lidé si budou myslet, že prodáváme ty samé. Pln starostí jsem se obrátil na Lízu: „Jsme ztraceni. Nevidím východisko. Každý si bude myslet, že prodáváme zastaralý výrobek. A ostrované, to je o nich známé, dávají přednost tuzemským výrobkům. My nemůžeme dokázat, že naše zboží je lepší a modernější. Prostě zisk bude mít V.I.K.“

Šli jsme na tržiště. Mluvil jsem s ředitelem trhů a řekl jsem mu o té věci, ale on řekl: „Nestarejte se, jste kvalitní prodejci a jste schopni uspět.“

Ta slova mě ale neuspokojila. Věděl jsem, že ač budeme dělat cokoli, blíží se naše fiasko. Ztráta bude veliká, protože výdaje za dopravu byly vysoké. Líza mě utěšovala, že když se budeme snažit, ztráta nebude tak velká, ale nepřesvědčila mě.

„Musí být nějaké východisko,“ říkal jsem si znova a znova. Ale to východisko se mi stále vyhýbalo. Trápil jsem se tím už skoro dvě hodiny. A najednou jsem Líze řekl: „Mám nápad. Snad se to povede, možná ne. Musíme to ale zkusit. Je to jen malá možnost, ale možnost to je. Pojd' se mnou hned domů.“

Pospíchali jsme a cestou jsem Líze nic nevysvětloval. Doma jsem jí řekl: „Převlékni se, udělej si jiný účes a namaluj se jinak, abys nebyla hned k poznání.“

Líza mě poslechla a řekla: „Vezmu si ještě tmavé brýle.“

„Vypadáš výborně. A teď mě dobře poslouvej!“ a podrobně jsem jí vysvětlil svůj nápad.

„Ty myslíš, že se to povede?“ řekla Líza.

„Musí, je to naše poslední naděje.“

„A neudělal bys to sám, Viku?“

„Ne, jsi lepší. Jestli se to nepovede tobě, tak mě určitě ne. Jsi připravená? Tak jdeme!“

Když jsme přišli k obchodu, postavil jsem se stranou a čekal. Líza vešla dovnitř a koupila si tam provázek a začala se s prodávácem bavit o tom, že přijela na návštěvu a provaz potřebuje, aby si převázala kufr, a že nejbližší lodí opustí ostrov, a tak. Pak jakoby náhodou si všimla patentního hrnce: „Co to je?“ zeptala se prodáváče. Prodáváč jí ho hned začal předvádět a vysvětlovat. Líza trpělivě poslouchala a pak řekla: „Zdá se, že je to užitečná věc, že?“

„No, ano! Jen pomyslete na tu úsporu času a plynu a to pohodlné vaření ...“ pokračoval prodáváč v předtuše prodeje.

Líza se dál vyptávala a pak řekla: „Ano, myslím, že ho koupím a vezmu sebou. Kolik stojí?“

„Čtyřicet pět šilinků, paní.“

„Cena by šla, ano, vezmu si ho.“

Prodavač hned běžel pro krabici a právě v tom okamžiku Líza řekla: „Kolik porcí se v tom dá uvařit?“

„Stačí to dostatečně pro šest lidí,“ odpověděl.

„No, to je škoda, já jsem sama. Nemáte menší?“

„Velmi lituji, menší nemám.“

„Hmm, to je hloupé ... Moment! Ten ve výkladu, ten není menší?“ a Líza vyšla a dívala se do výkladu. Vrátila se a řekla: „Je, je tam jeden.“

„Ale ten je neprodejný. Je to starý typ, slouží jen na ukázkou.“

„Copak nemáte jiný?“ (ano byl to ode mne risk, sázel jsem na to, že mají jen ten jeden).

„Ne, bohužel ne.“

„Jak dlouho by to trvalo, kdybych si ho objednala?“

„Minimálně pět dní.“ (Trh měl trvat šest dní.)

„Chtěla bych vidět ten malý. Byl byste tak laskav a vyndal ho z výlohy?“

„Ale paní, to je zbytečné, ten není k prodeji a ostatně je i ve špatném stavu.“

„Ano, já rozumím, ale chtěla bych vidět ten rozdíl. Byl byste tak laskav? Nemohu se rozhodnout vzít si ten pro šest osob.“

Mluvila tak dlouho, až prodavač proti své vůli hrnec z výlohy vyndal. Když ho Líza uviděla, řekla: „No, ten vypadá, vezmu si ten větší.“

„Jak si přejete, hned vám ho zabalím.“

„Je velký rozdíl v ceně?“

„Malý by stál ... hned ... tři ... ne dvacet pět šilinků.“

„To nerozhoduje, vezmu si velký,“ a do ruky si připravila 25 šilinků. Prodavač se otočil a Líza položila odpočítané peníze na pult, popadla starý hrnec a vyhrkla: „Rozhodla jsem se pro ten malý!“ a vyběhla ze dveří. Prodavač překvapeně koktal: „Ale paní, moment ...“

„Nemusíte to balit, mám tady auto,“ a vyběhla co jí nohy stačily. Přiběhla ke mně a já jsem zabalil hrnec do připraveného papíru. Utíkali jsme na trh.

Na Shetlandech byli obyvatelé stejně dobří jako na Orknejích. Bylo léto a světlo po celých dvacet čtyři hodin. Nemohl jsem tomu přivyknout a tak jsem v noci chodil po městě a po polích. Zakusil jsem podivný pocit, když jsem chodil po holých pláních, na kterých nebyl ani stromeček, sám se svými myšlenkami a nepotkal jsem ani človíčka, všude mrtvo, ani ptáček nezazpíval. Říkal jsem si, lidé i zvířata spí a je divné, že jen já v tom světle nespím.

39. Nabíráme druhý dech

Byla neděle odpoledne. Seděli jsme s Lízou v hale penziónu. Uklízečka tam sklízela ze stolu a pak odešla. Oknem bylo vidět jak prší na domy a voda stéká po ulici. Lidé spěchali se skloněnými hlavami před větrem a deštěm. Líza seděla pohodlně

v křesle vedle ohně a četla nedělní časopis. Seděl jsem naproti ní a nervózně jsem kouřil cigaretu za cigaretou.

„Lízo,“ začal jsem.

Líza sklopila noviny, usmála se a řekla: „No, no, uklidni se, je krize, tak co. Už jsem ti to stokrát říkala, ale dneska je neděle, tak zapomeň na obchod a na potíže. Dnes budeme odpočívat. Už dlouho jsme si neodpočinuli ... ani v neděli ... vím dobře, že naše věc hoří, ale dnes to nech hořet, dnes to ještě vydrží ... já vím, že ty najdeš řešení. Přečti si noviny a buď rád, že nejsi jeden z těch zavražděných o kterých píšou.“

Znovu se na mne usmála a ponořila se do novin. Mlčel jsem. Její dnešní pohoda a flegmaticčnost byla u ní neobvyklá a její zmínka, že určitě najdu řešení mi nepolichotila, naopak jsem znervózněl ještě víc.

Už dávno jsem si všimnul možnosti, která by mohla zcela zničit můj obchod, ale nepředpokládal jsem, že to přijde tak náhle a silně. V období mezi trhy se silně vyčerpával můj kapitál. Už dlouho mě to trápilo a bál jsem se prodělku a silné konkurence. Velkých anglických trhů je hodně a jejich úspěšnost je nepravidelná. Z extrému do extrému, může být velký zisk, ale i velký prodělek. S mým omezeným kapitálem byl každý trh jen velký risk.

Už jsme zkusili štěstí na velkém trhu v Ayr. Trh byl příliš veliký a haly ohromné. Organizátoři postavili množství stánů. Hodnotil jsem to jako výhodu a najal jsem si stánek na prodej hrců a tři další na prodej různého zboží. Ale trh byl fiasko. Ayr je přímořské městečko, počasí bylo pěkné a lidé prostě nepřišli. Naše vydání za čtyři stánky, zásoby, a pomocníky, vybílilo naše konto. Nyní čekáme na další trh a je krize. Zkusili jsme využít čas a najali si haly v městečkách okolo a předváděli jsme tam hrcce a třebaže reklama byla dobrá, lidé nepřicházeli v dostatečném množství. Přišli až později, v posledních dnech kdy už se nedostával čas.

„Lízo!“

„Co je?“

„Nech ty noviny na chvíli.“

„No, co je?“ řekla rezignovaně. „Právě tady čtu, jak se dva muži dohodli, že si vymění manželky.“

„Pro pána, alespoň chvíli mi věnuj pozornost, když mi nechceš pomoci, alespoň mě poslouvej. Objednat si halu není moc drahé, tak můžeme přidat na reklamu, ale dělat reklamu jen na hrcce nestačí. Je třeba ještě něco jiného. Myslel jsem na módní přehlídky, ale cena za dodání šatů a úprava haly, plat pro tři-čtyři manekýnky a zkušenou osobu na vedení přehlídky by byla příliš vysoká. Ostatně není na to ani sezóna. Myslel jsem také na nějaké představení, ale to spíše přiláká mládež a ta na nákupy není vhodná. Lízo, co by zajímalo ženy?“

„Muži.“

„Hergot, nemůžeš být vážná?“

„Muži jsou pro ženy závažná věc.“

„Jestli mě nebudeš brát vážně, taky si najdu někoho, kdo si bude chtít vyměnit ženu. Prosím tě, už jsem to promyslel ze všech stran, ale na nic jsem nepřišel. Opravdu bych nechtěl, abych zas pracoval pod někým, když jsem se konečně osamostatnil.“

„Ale můj milý, když zbankrotujeme, svět se proto nezboří a neskončí. Máme jeden druhého, nebuď pesimista.“

„Láska nás neuživí,“ řekl jsem cynicky, „já nejsem pesimista, ale musím mít nějakou jistotu do budoucnosti.“

„Jenom to? Milý Viku, to ti mohu říci hned.“

„Ty máš plán? Opravdu? A proto mě zlobíš?“ Podíval jsem se na ni s nadějí.

„Jistě. Mohu ti podrobně vysvětlit tvou budoucnost. Je to tady v novinách ... moment ... ty jsi se narodil 18. října ve Vahách. Poslouchej: tento týden musíš být opatrný, ale když se vyhneš nepříjemnostem, budeš mít velký úspěch a všechno ...“

Vybuchl jsem: „Prokletý blbosti! Uhozený bláznoviny! Jak se můžou o to ženský zajímat! ... Ale moment! Možná je to řešení ... hm ... ano, ženy se zajímají o budoucnost, dávají si číst z ruky, z hrnku, nevím z čeho všeho ...! No,“ pokračoval jsem rozčileně, „kdybychom si zařídili něco takového, mohla bys fungovat jako věštkyně!“

Líza na mne vykulila oči: „Ty chceš, abych hádala lidem z ruky?“

„Ano, jistě ... ne, to není ono. To je příliš vulgární a pod úroveň našich hrnců ... já ... ano! Mohla bys hádat myšlenky ... ano, telepatie. To je nápad! A mohla bys předložit shrnutí minulosti a budoucnosti.“

„Ty vážně myslíš to, co dělala madame Zingra? To je absurdní! Víš dobře, že to nedokážu. Telepaticky nemohu zachytit vůbec nic. Děláš si blázně, ne?“

„Vůbec ne. Myslím to vážně. Já vím, že Zingra má určité schopnosti, které nechápu, určitě ale existuje nějaký způsob jakým to provádí. Jen se musí vědět co lidé chtějí slyšet a najít způsob jak si to sdělit nějakým kódem.“

„Kódem?“ řekla Líza nechápavě.

Ano. Vysvětlím ti to. Musíme najít slova, která se dají nenápadně vložit do vět. Domluvíme se jaký budou mít význam. Budeš například vědět že –zda- znamená leden.“

„Ho, to by bylo příliš mnoho slov a vůbec by to nešlo,“ řekla Líza.

„To není nutné. Kdybych se ptal na počet –zda- by znamenalo –jeden- a kdybych se ještě zmínil o penězích, znamenalo by to připravenou minci nebo kartu a podobně. Já vím, že jen tohle nestačí, ale mohl bych vyvinout systém, ve kterém bych mohl vyjádřit cokoli. Jsem si jistý, že bych mohl vymyslet vhodný kód, ještě sice nevím jak, ale kód vymyslím hned.“ Pln nadšení jsem dodal: „Dej mi papír a já ten kód hned vypracuji.“

. . .

Celý týden jsem se snažil dát kód dohromady. Líza se ho hned učila a zkoušeli jsme to. Vždycky se to zhatilo. Tak jsem zkoušel a vymýšlel další a další. Líza se skoro zbláznila. Sotva se naučila jeden, nutila si do hlavy něco jiného. Byla to velká námaha, ale já jsem byl neúnavný. Nakonec jsem vypracoval kód, který se zdál být praktický.

. . .

Všechno bylo připravené. Hala najatá, plakáty, lístky, letáky, reklamy v novinách. Jednoduchým anagramem jsem Lízu přejmenoval na „Zilu“, aby získala nádech mystérie a něčeho neznámého. Reklamy ji popisovaly jako „telepatický fenomén“, který čte myšlenky atd. Snažil jsem se oddělovat reklamu na hrnce od naší odvážné produkce, aby veřejnost nabyla dojmu, že se v hale jedná o více akcí. Na příklad jeden plakát nadneseně oznamoval, že Cezaro Rossetti – šéfkuchař a slečna Adamsová – známá modelka z londýnské Olympie, budou předvádět vaření ve speciálním nádobí bez vody a jiný plakát oznamoval, že madame Zila, podivuhodná telepatka je pozvaná za značnou finanční částku atd.

Přišel okamžik představení Zily. Líza byla nervózní. Sál byl zaplněn přes polovinu.

„Buď klidná,“ řekl jsem jí. „Věř mi. Kdyby přišlo něco mimo plán, umím to zmanipulovat. Ostatně, i když se to nepovede, nebude to vůbec důležité, nějak musíme začít, z chyb se poučíme. Chceš abych začal a ty by ses zatím mohla uklidnit?“

„Ne, čím víc budu na to myslet, tím budu nervóznější. Bude lépe, když do toho půjdu přímo.“

„Dobře, zkontrolujeme karty a notes.“

Skončilo předvádění hrnců a prodali jsme celkem dobře. Rychle jsem běžel dozadu, svlékl kuchařské oblečení a oblékl jsem si frak.

„Lízo, buď připravená vejít hned po mé úvodní řeči,“ upozorňoval jsem Lízu a kontroloval jsem, zda moje bílá kravata dobře sedí. Vyběhl jsem na scénu. Do středu jeviště jsem postavil židli a čekal, dvě, tři minuty, pak jsem začal: „Dámy a pánové, (muži byli v obecenstvu jen dva), je mi ctí představit vám podivuhodnou madame Zilu. Má vzácnou schopnost, která jí umožňuje číst vaše myšlenky a vidět i do budoucnosti. Neznám ženu podobných vlastností, která by mohla o svých schopnostech podat důkaz jako ona. Během své úspěšné kariéry pomohla tisícům lidí svou radou. Mohu vás ujistit, že vás potkalo velké štěstí, že proslavená firma, kterou prezentuji, pozvala madame Zilu za vysoký honorář a ona dnes bude pro vás zdarma pracovat. Možná, že několik z vás se zeptá: jaký vztah má kuchařské umění a představení madame Zily? Jedním slovem *žádné!* Moje firma pozvala madame Zilu pouze pro reklamu, to znamená přilákat pozornost k vaření bez vody. Nu, s velkou radostí vám představuji *MADAME ZILU!*“

(Čtenář jistě pochopí, že při představení, které pak následovalo, jsem používal jednoduchý, základní kód, abych mu mohl snáze objasnit naši produkci.)

Líza vstoupila v černé večerní toaletě, ověšená šperky a uklonila se. Tlumený šepot proběhl sálem, když přítomní poznali v Zile slečnu Adamsovou, která právě před chvílí skončila předvádění hrnců. Vedl jsem Lízu obřadně k židli a černým šátkem jsem jí zavázal oči. Z kapsy jsem vytáhl karty: „Nejprve ukázka všeobecných schopností madame Zily. Půjdu mezi vás, prosím, abyste si vybrali karty a dbali, abych jejich hodnotu neviděl.“

Šel jsem k jedné paní a ta si vzala jednu kartu z balíčku. Obrátil jsem se k Líze a řekl: „Madame Zilo, řekněte *rychle* hodnotu karty.“

„Piková pětka,“ odpověděla Líza.

„Díky.“ A přešel jsem k další ženě a požádal ji o totéž.

„Račte nyní říci druhou kartu.“

„Kárová sedmička.“

„Račte se víc koncentrovat,“ řekl jsem rychle. Líza si položila ruku na čelo a řekla: „Ne, nyní to vidím jasněji, je to červená sedmička.“

„Díky.“

Pak jsem vzal z kapsy obyčejný notes a oznámil jsem: „A nyní bych si přál, aby několik paní napsalo do tohoto notesu jakékoliv cifry a madame Zila, která bude mít stále šátek na očích je sečte.“

Šel jsem k jedné ženě a šeptem jsem jí řekl: „Napište čtyři čísla na tuto stránku.“ Ona to udělala a právě tak jsem o to požádal její sousedku a další a další. Vzal jsem si zpět notes a v ten moment Zila řekla: „Součet všech čísel je 22.719.“

Pak jsem přešel sál na druhou stranu a požádal jinou ženu, aby čísla sečetla. Ona to udělala a součet souhlasil. – Díky bohu si nikdo nevšiml, že jsem otočil stránku.

Opět jsem šel k jiné ženě a šeptal: „Jaké je datum vašeho narození?“ a když odpověděla, obrátil jsem se na Zilu se slovy: „Víte *hned* data narození zde přítomné paní?“

„Šestého srpna, narodila jste se ve znamení lva. Ve svém životě jste měla starosti, ale svou přirozenou odvahou jste jim dokázala čelit. Jste dobrá, obětavá přítelkyně pro své přátele, ale vy ne ... ne ... nemáte ráda své nepřátele.“

U žaludku se mi začalo mlít při takovém plácání, ale pohled na obecnost mě ujistil, že napjatá pozornost vyzařuje naprosto ze všech obličejů. Díky ti bože, žes tak štědře rozséval hloupost po světě, pomyslel jsem si.

Po krátkém váhání Líza pokračovala: „Je někdo, kdo tajně podniká něco proti vám. Nechci to říci veřejně, ale vy to snadno uhádnete. Buďte opatrná. Vaše budoucnost je ale celkem růžová a vidím sumu, která k vám směřuje. Podnikejte obtížné věci ve čtvrtek, tento den je váš šťastný.“

„Díky,“ řekl jsem. A po otázce jiné ženě jsem se rychle obrátil k Líze: „Chci, abyste *mi jasně* řekla datum narození této paní.“

Zde se Líza zmýlila: „Narodila jste se devátého listopadu.“

„NE!“ křičela žena, dřív, než jsem mohl něco říci. „Narodila jsem se devatenáctého listopadu!“

Líza si položila ruku na čelo, ale dřív, než mohla něco říci, žena, která seděla v druhé řadě za ženou co křičela, prohlásila: „Devátého listopadu jsem se narodila já!“

Hned jsem využil příležitost. Zvedl jsem ruku a volal: „Zadržte, přestaňte myslet, není v možnostech madame Zily zpracovat všechny vaše myšlenky!“

„Ano, myslela jsem na svůj datum narození,“ přitakala opět ta paní.

Ještě jsme obšťastnili dvě – tři ženy uhádnutím jejich data narození a radami a doporučeními, až mě přivolal rukou muž, který byl opřený vzadu rukou o zeď. S podezřením jsem šel k němu. Řekl mi: „Narodil jsem se dvacátého čtvrtého března.“ Ale když to Líza opakovala, muž protestoval: „Madame se spletla. Já jsem řekl pánovi datum dvacátého čtvrtého března a čekal jsem, že to řekne i madame, ale já jsem se narodil dvacátého pátého června!“ a posměšně se usmíval.

„Pane, urážíte madame Zilu. Ona byla tak hodná a přijela z hlavního města, aby zde pomáhala. Zcela přirozeně, jestliže jste řekl dvacátého čtvrtého března, myslel jste v té chvíli dvacátého čtvrtého března a madame Zila přečetla vaši myšlenku!“

„Že se nestydí!“ ozvalo se několik žen a sálem se nesl nespokojený šum.

Byl konec. Poslední lidé odešli. Položil jsem přátelsky Líze ruku na rameno a řekl: „Podej mi ruku kolegyně, překonali jsme první překážku.“

„Devátého ledna,“ odpověděla a oba jsme se rozesmáli.

„Tedy lidé nemají rádi své nepřátele!“ žertoval jsem.

„Já vím. Byla jsem rozčilená. Uvědomila jsem si, že říkám blbost a nevěděla jsem jak se z toho dostat. Ostatně, ani ty jsi nebyl perfektní. Říkal jsi lidem, aby nemysleli!“

„Ano, ani diktátor by to od lidí nemohl žádat, ale nemyslím, že jsem od nich požadoval přespříliš.“

„Jsem spokojená, že to napoprvé nebylo fiasko. Potila jsem se na té židli. Myslíš, že jsem udělala dojem s tím ubohým vystoupením?“

„Jsem si jistý, že ano. Díval jsem se na lidi. Neviděl jsem skeptické výrazy ve tvářích, naopak slyšel jsem i co si povídali mezi sebou, když odcházeli. Chválili.“

„To jsem moc spokojená,“ vydýchla Líza.

„Ale já ne. Kód není dokonalý. Možná by se dal uhádnout, nebo by mohl být podezřelý. Ne, musím najít něco dokonalejšího. Zatím ho budeme používat, ale musíme vytvořit jiný.“

„Cožeee?“

40. Valí se to kupředu

Přešly roky. Nyní již vystupují tři Zily a tři Rossettové. Každý ze tří párů stojí na své scéně v různých částech země ve stejnou hodinu a každý Rossetti oznamuje: „...podle toho, co vím, je Zila jediná žena, která vám může předvést takové jedinečné vlastnosti!“ Ta věc není tak podivná jak se zdá. Založili jsme si podnik a nyní máme tři stejné expozice vaření a tři „Zila“ představení. Jsou to tři skupiny po čtyřech zaměstnancích. Hlavní pár jsme pojmenovali svými jmény, protože tak ušetříme na tisku jednotných plakátů. Na plakáty se jen štětcem doplní jméno města, místo a datum. Tyto plakáty jsou pak každý týden posílány do tří různých měst, kde se uskuteční naše prezentace.

Po prvním představení Ziliny produkce jsem vylepšil kód, aby se zredukovala řeč. Po několika týdnech jsme i tento kód opustili a zavedli jsme systém, při kterém jsme vůbec nemuseli mluvit. Po úvodu jsem mlčel, jen jsem uváděl jednotlivé pasáže. Zila zůstala stále se zavázanýma očima. Náš dokonalý systém obsahoval tři mlčenlivé kódy, které jsem používal po sobě a plynule a nepozorovatelně je měnil. Výhoda tohoto stále se měnícího systému je, že zmate případného koumáka, který by dokázal zachytit pravidelný kód. Nyní jsme byli schopni odpovědět i na písemné otázky. Tato část programu se stávala stále více oblíbená. Ženy se shlukovaly v hale a tlačily se, aby jim Zila odpověděla na otázky a poradila jim. Také jsme prodávali talismany a horoskopy v barevných krabičkách po jednom šilinku, třebaže ve velkoobchodu jsme je zakoupili za desetinu ceny. Také jsme zvýšili vstupné.

Můj kód založený na mlčení asi vzbudí u čtenářů nedůvěru, nebo alespoň zvědavost. Ale tentokrát vás neuspokojím, protože vám neprozradím svou techniku. Vytvořil jsem si ji postupně a ponechám si ji pro sebe. Nemusíte mi věřit, ale produkci vám přesto popíšu podrobně tak jak ji vidí publikum, jako nepochopitelnou mystifikaci, kousek dál v této knize.

K soupravě hrnců jsem přidal čtyři malé, varné části. Vstupné stačilo na pokrytí mých vydání, zisk za hrnce byl tedy čistý. Již jsme nepřenášeli naše zboží a rekvizity z nádraží na vypůjčených vozících nebo autobusem, měli jsme tři auta, každé pro jednu skupinu. Roznášku reklam a plakátů jsme však dělali vždy osobně, zejména proto, aby byly vhodně umístěny. Na to jsem dbal. Za každého počasí, v dešti i ve sněhu jsme vycházeli a vkládali letáky u všech dveří a lepili plakáty kde bylo dovoleno a i ... kde ne.

. . .

Na ty dny vzpomínám s radostí. Říkám jim „den tří směn“. Pracovali jsme usilovně, Líza, já i zaměstnanci, ale bylo to jako hra. Opravdu napínavá hra, skutečná hra. Byli jsme jako rodina v nejlepším smyslu toho slova. Práce, která se musela udělat, byla vykonána ochotně a vůbec nebylo důležité, že já jako vedoucí jsem myl podlahu, nebo dělal něco jiného, stejně naléhavého, nebo že všichni museli pracovat celou noc a balit zboží. Společně jsme se snažili, společně žertovali a prováděli taškařice. Nemohu si vzpomenout ani na jeden případ neshody. Pro své zaměstnance jsme byli Líza a Vik a oni byli pro nás Jeník nebo Mařenka. Jestliže jméno nového zaměstnance nebylo právě pro obchod nejvhodnější, po dohodě jsme ho změnili. Pokud přišla mladá žena a byla již vdaná, hned jsme ji vydávali za slečnu. Společně jsme bydleli, společně jsme jedli, ale před veřejností jsme vstupovali vážně a titulovali jsme se pane a slečno a na ulicích jsme se chovali důstojně ke všem. Místo, abychom si koupili dvacet cigaret v jedné trafice, koupili jsme si po deseti ve dvou trafikách, abychom měli co nejvíce příležitostí propagovat náš podnik.

Pro reklamu jsme využívali všechny možné prostředky. Několik z těch prostředků by se dalo pokládat za slušné jen v obchodním ranku. Každý z nás se snažil jako o závod najít nové, neotřelé způsoby reklamy. Jedna naše skupina dokázala podplatit místního zpravodaje, aby naše reklama byla oproti jiným přímo bombastická. Druhá skupina to překonala, čtveřice se namaskovala a nosila na sobě vpředu i vzadu tabule s reklamou a zvonila na zvonky, aby přilákala pozornost. Třetí skupina za každou cenu chtěla překonat všechny a najala si vozík s oslíkem. Vozík olepila plakáty. Na přední stranu umístila nápis: **Nyní kdokoliv může perfektně vařit.** A aby ujistili každého, že kdokoliv, byl oslík ustrojen za kuchaře. Jiný způsob byl získat dovolení jít do kina a v kuchařském oblečení oznámit naši prezentaci, která pak příští týden zcela vyprázdnila kino. Další třeba byly reklamy v novinách, vytištěné „hlavou dolů“, roznáška letáků do vzdálených domů a samot pomocí listonošů a v jenom městě jsme dokonce z pošty telefonovali do domácností a zvali na naši prezentaci.

Jednou se stalo, že jsme měli představení v jenom městě a měli v úmyslu jít do blízkého města příští týden. Okresní týdenní noviny se roznášely v obou městech v pátek. Pátek byl poslední den našeho pobytu v prvním městě. Naše obvyklá obchodní taktika byla ujistit veřejnost, že již po našem odchodu nebude možno naše nádobí koupit, takže poslední dva dny byly vlastně naše žně. Potřebovali jsme ale ohlásit náš příchod do druhého města v okresních novinách. Když lidé se v prvním městě dozví, že bude možnost nákupu ještě příští týden v blízkém městě, nebudou poslední den tolik nakupovat. Bylo třeba, aby se lidé v prvním městě nedověděli, kam jedeme dál, ale druhé město aby vědělo, že přijedeme. Šli jsme tedy do tiskárny a pomocí slibů na příští velké reklamy a všemožnými argumenty jsme získali slib, že noviny do prvního města budou rozeslány o den později.

Cokoliv jsme zkusili, třebaže ne vždy, se nám dařilo. Pamatuji si, že jsem jednou řídil auto a vezl jednoho z pomocníků – Jiřího. Projížděli jsme město a hledali místo na plakáty. Uviděli jsme prodejnu se dvěma výklady. Rolety byly stažené a dveře zavřené. Myslíl jsem si, že je obchod zavřený a nejspíš prázdný.

„Nalep to na ty výklady,“ řekl jsem Jiřímu.

Když Jiří začal lepit, vyšel majitel a začal ho napadat a křičel: „Ať už jste odtud pryč. Co si to dovoluujete, lepit mi to tady!“

„Máte pravdu pane,“ řekl jsem majiteli a obrátil jsem se na Jiřího: „Prosím tě, co to děláš? Nedávej lepidlo na okno, natři ho na plakát!“

Majitel řval ještě víc: „Ne, ne, ne, opovažte se!“

„Jasně,“ řekl jsem majitelovi a křičel jsem na Jiřího: „Ty blbče, nemůžeš tam nechat tu reklamu na hrnce, je to hloupý. Dáme tam plakát Zily.“

„Podívejte se pane, jak je to hezké,“ řekl jsem obchodníkovi, „plakáty se pěkně doplňují a přivolávají pozornost k vašemu krámu. Děkuji, buďte ujistěn, že u vás nakoupíme a tady je pro vás a vaše zákaznicky několik volňásků na naše představení.“ A s úsměvem jsme odjeli dřív, než si mohl uvědomit, zda si z něj děláme blázný nebo ne. My jsme měli pocit, že jsme udělali vše, co bylo možné.

V jednom městě jsme najali halu. Nedovolili nám ji však provozovat ve středu odpoledne, protože se tam konala dětská soutěž krásy. Museli jsme si proto v úterý večer odstěhovat naše věci. Ve středu odpoledne jsme tedy s Lízou čekali v hotelu až se budeme moci vrátit do haly na naši prezentaci. Bylo před čtvrtou, když jsem řekl Líze: „Myslím, že už bychom měl jít do haly, abychom hned začali pracovat po těch miminech.“

Už při příchodu se mi zdálo, že to bude ještě dlouho trvat. Dostal jsem nápad. Dal jsem Líze zalepenou obálku a poprosil jsem ji, aby ji dala ředitelce haly a ta aby ji u sebe uschovala a také aby se podívala na hodinky, v kolik hodin obálku převzala.

Líza to udělala. Přibližně po hodině organizátoři soutěže uzavřeli výsledky hlasování a oznámili jméno vítězného dítěte. V tu chvíli jsem požádal o dovolení vystoupit na pódium. Vyskočil jsem tam a ohlásil naši prezentaci nádobí a Zilinu produkci. Hned pak jsem oslovil ředitelku: „Madame, vy máte zalepenou obálku, není-liž pravda?“

„Ano, pane.“

„Je zalepená?“

„Ano.“

„Kdo vám ji dal?“

„Madame Zila.“

„Měla jste obálku u sebe po celou dobu?“

„Ano, stále.“

„Pamatujete si v kolik hodin jste obálku převzala?“

„Ano, bylo deset minut před čtvrtou.“

„Děkuji vám.“ Obrátil jsem se k obecnstvu a řekl: „Nyní je pět hodin. Do pěti hodin nikdo, ani hodnotitelé soutěže nevěděli, které dítě bude vítězem. Já nyní prosím paní ředitelku, aby byla tak laskavá a roztrhla obálku a hlasitě přečetla její obsah.“

Paní ředitelka hlasitě přečetla ... jméno právě vyhodnoceného dítěte.

Vysvětlení celé věci je velmi jednoduché. Když jsem dostal ten nápad, rozhlížel jsem se okolo sebe, jestli bych mohl odhadnout vítěze. Uviděl jsem velké, obézní dítě. Věděl jsem, že obvykle takové soutěže hodnotí děti stejně jako farmáři krávy – podle váhy a faldíků víc, než podle krásy a zdraví. Rozhodl jsem se vybrat ten nakynutý vzorek a šel jsem k němu. Žvatlal jsem na něj a chválil jsem ho jeho pyšné matce. Ptal jsem se dítěte jak se jmenuje a matka mi přeložila jeho šišlání. Já jsem pak napsal jeho jméno na papír a dal ho do obálky. Zbytek už víte. V případě, kdybych se spletl, poprosil bych Lízu, aby obálku od ředitelky vzala zpět.

41. Sami slepí, jiné vedou

Jak jsem již řekl, dělali jsme pokroky a naše firma, která na počátku neměla ani kancelář, měla nyní úřední místnost a prodejnu. Založili jsme dvě obchodní společnosti: velkoobchodní a maloobchodní. Po dohodě jsme přijali pana Birrela (od kterého jsem koupil na začátku svého podnikání hrnce) jako člena našeho podniku. On, Líza a já jsme vlastnili každý jednu třetinu akcií a nakupovali jsme hrnce přímo, bez prostředníka v Americe. Pan Birrel se staral o kancelář a prodejnu. Také Zilino představení se vyvíjelo. Naše první zkoušky a kódy se nám z nynějšího pohledu zdály příliš jednoduché. První část její produkce byla stejná jako na začátku. Zila rychle hádala karty správně a nepřetržitě. Vypadalo to příliš profesionálně, mechanicky. Vložil jsem tam schválně proto několik chyb. Uvedu příklad: Zila určila vybranou kartu správně, ale já jsem stál před pánem, který kartu vybral a řekl: „Ne! Mýlíte se!“

Ten, který kartu vytáhl, se snažil upoutat na sebe pozornost a upozornit mě, že Zila určila kartu dobře, já jsem se odvracel a trval na svém. Když jsem konečně zjistil, že se Zila nemýlí, ale mýlím se já, tvářil jsem se zahanbeně, zmateně, někdy se mi podařilo se i začervenat. Působilo to proti podezření, že se Zilou nějak komunikuji.

Potom následovala část s daty narození. Při této části už vím pár dat, na která jsem se vypal, když jsem manipuloval s kartami. Většina lidí i myslí, že Zila hádá data narození bez toho, že já jsem se již na ně vyptal.

Probíhá to následovně: mám vícero malých poznámkových sešitků a tužiček, které rozdám do obecnstva. Na kteroukoliv stránku s může napsat otázka. Pak ten kdo otázku napsal vytrhne stránku a složí ji. Když je to hotovo, jdu mezi lidi a stránky

sesbírám do krabice. Jdu na scénu tak, aby mě přihlížející ani na vteřinku neztratili z dohledu. Nasypu papíry na rozpálenou plotýnku. Papíry hned shoří. Už když lístky začínají hořet, Zila začíná „číst“ otázky včetně napsaných jmen a odpovídá na ně. Nakonec prosím přítomné, aby ten kdo dostal odpověď na svou otázku, zvedl ruku. Ruce se zvedají.

Při vycházení z haly vždy natahuji uši, abych slyšel, co si lidé povídají, zda kritizují, nebo mají nějaké názory na produkci. Párkrát jsem vyslechl domněnky o tricích a jejich „odhaleních“. Například jsem několikrát slyšel, že se dorozumívám se Zilou otázkami z papírků, třebaže je zřejmé, že nemám vůbec příležitost si otázky přečíst. Změnil jsem proto taktiku. Po spálení lístků jsem hned opustil halu a produkce pokračovala beze mne. Potom jsem přišel, odvázel jsem Zile šátek z očí a budil ji z transu. Pokud bylo obecenstvo napjaté, předstíral jsem obtíže. Zacházel jsem se Zilou jemně a po probuzení jsem jí podal sklenici vody. Publikum bylo z toho rozčilené z obavy, že se Zile něco vážného přihodilo pro její velkou duševní námahu. Zila se pak pomalu zvedla a potácivě odešla na okraj scény. Na pódium vyběhli mí dva pomocníci ve smokinku a společně jsme šli mezi obecenstvo a rychle jsme se vyptávali lidí na jejich datum narození a Zila hlasitě a rychle je vyslovovala a my jsme jim hned prodávali jejich horoskop za jeden šilink. Vždy jsme prodali mnoho horoskopů.

Abychom podpořili zájem, rozdávali jsme na konci představení dárky. Ve velkoobchodě jsme koupili kvalitní příborové komplety v pěkných krabicích. O dárky se losovalo. Příbory byly pěkné, ale na našich letácích byly popsány v superlativech. Jednou jsme potřebovali další sady příborů velmi naléhavě a pro nedostatek času jsme na objednávku použili náš leták, kam jsme doplnili jen počet kusů. Přišla odpověď, že firma nemůže naší žádosti vyhovět, protože nemá zboží v uvedené kvalitě, ale že mohou poslat příbory méně luxusní. Firma na našich letácích nepoznala své zboží!

U vchodu každá osoba po zaplacení vstupného dostala číslovanou vstupenku, ze které jsme odtrhávali část, dělali z ní kuličku a dávali do krabice. Když byl čas na losování, rozdávali jsme dárky vylosovaným bez rozdílu, pouze vyhrál-li někdo, kdo byl zaměstnancem haly, hned jsme vylosovali někoho navíc.

Jednou přišel Jiří a byl rozčilený.

„Co se stalo?“ zeptal jsem se ho.

„Zavřou nás.“

„Proč?“ usmíval jsem se.

„Protože jednáme nezákonně. Večer přijde policie, aby to ukončila. Dověděl jsem se to od člověka, který určitě nekecá. Dárky, které rozdáváme, porušují loterní zákon.“ (V té době byly privátní loterie v Británii zakázané.)

„Ale to je směšné, vždyť si nikdo nekupuje los. U vchodu se platí na Zilinu produkci. Nemohou nás zavřít, mohou nám jen zakázat dávat dárky.“

Jiří ale odpověděl: „Už jsem to takhle vysvětloval, ale ten člověk mi řekl, že podle zákona to je loterie a my budeme trestáni.“

„To je divné, že na to přišli až tady v Toytownu. Policie v jiných městech to nezakázala a kolikrát byla policejní stanice ve stejné budově jako náš sál.“

„Co budeme dělat?“ zeptala se Líza.

„Nevím, ale bylo by špatné s tím přestat.“

„Je to absurdní! Manželka vrchního strážmistra chodí na naše akce,“ řekla Líza.

„Fakt?! Výborně! Tak večer vyhraje a stane se spolupachatelkou. Uvidíme, co policajti udělají. Já už vím jak to udělám. Jiří, znáš ji?“

„Ano, znám.“

„Budeš dnes prodávat lístky a její útržek mi dáš.“

Večer jsem pak vyšel s krabicí zmačkaných papírků na scénu. Rukou jsem dlouho losy míchal. Pak jsem zavolal holčičku, aby losovala. Vytáhla kuličku, roztáhla ji a hlasitě přečetla číslo paní vrchní strážmistrové. Převzala cenu a policisté nepřišli.

Můj manévr byl jednoduchý. Když jsem míchal losy, držel jsem ten její v ruce a ostatní jsem strásl do rohů. Uprostřed zůstalo volné místo, tam jsem „upustil“ inkriminovaný los. Dívka přirozeně sáhla doprostřed krabice a já jí šikovně celou krabicí kuličku přiblížil.

V dalším městě nás však policisté navštívili hned, když jsme přišli do sálu a varovali nás, že naše dárky jsou zakázaná loterie. Protestoval jsem: „Rozdávání není loterie. Nemám na tom žádný zisk. Vstupné je na produkci madame Zily. To mohu dokázat.“

„To není důležité, získáváte reklamu a výběr je náhodný, tedy je to loterie.“

Po jejich odchodu jsme o věci diskutovali. Řekl jsem: „Zdá se, že nemáme východisko, ale snad mě něco napadne.“

Rozdali jsme letáky s oznámením dáreků jako obvykle po domech. Při představení byli policisté v sále. Po produkci lidé čekali na dárky. Vyšel jsem na scénu a pronesl následující řeč: „Dámy a pánové, jak víte z naší reklamy, rozdáváme hodnotné dárky. Děláme to již dlouho. Naše firma poskytuje dárky zdarma pro reklamu našeho zboží v celém Skotsku. Přesto ve vašem městě nám to policie zakázala, protože z jejich hlediska se jedná o loterii. Toto sdělení bylo pro nás velkým překvapením. Za dárky se nic neplatí, z daru nevyplývají žádné závazky. Vstupné u vchodu se týká pouze představení madame Zily, které má dokonce vyšší hodnotu, než vyžadované vstupné. Toto vstupné jsme vybírali dlouho před tím, než jsme začali rozdávat dárky. V každém městě jsme rozdávali a policie nezakročila. V některých městech policie se zájmem sledovala naše akce a viděla náš způsob rozdávání. V předchozím městě dokonce manželka nadstrážmistra byla pyšná na dárek, který vyhrála. Ale my nechceme protestovat nebo kritizovat zákrok vaší policie, naprosto ne! Ale srdečně lituji, že vám nemůžeme nabídnout stejné výhody, jako v jiných městech.“

Sálem bylo slyšet nespokojený šepot. Zvedl jsem ruku a poprosil o klid a pokračoval jsem: „Naše firma však nechce profitovat z policejního zákroku. Naprosto ne! Jistě máte ve vašem městě veřejně prospěšné spolky a organizace, které pomáhají invalidům, starým lidem a opuštěným dětem atd. My je přirozeně neznáme. Buďte tak laskaví a sdělte těmto organizacím, aby se u nás písemně přihlásili a my jim zašleme naše ceny. Budete tak laskaví?“

Lidí tleskali a můj projev skončil v patetickém duchu. Výsledná reklama byla kolosální. Mluvílo o tom celé město. Obyvatelé s chutí pomlouvali vlastní policii. Dobročinné organizace věc probíraly na svých schůzích a psaly nám o sobě dojemné

dopisy s žádostí o dárky. Zdvojnásobili jsme počet dáreků a rozeslali jsme je. V okresních novinách jsme o tom podali zprávu se seznamem organizací, které dárky obdržely a zdůraznili jsme, že dárky jsme rozeslali nikoliv pro zisk, ale kvůli policejnímu zásahu. Přesto byl zisk velmi slušný. Další tři města dostávala stejné noviny, takže všichni o nás věděli a obchod frčel. V dalších městech jsme již dárky nedávali, ještě jsme tedy ušetřili.

Ještě jednou za námi přišli policisté. Bylo to v Sandhavenu. Sanhaven je rybářské město. Ta záležitost se týkala Zilinych otázek.

Protože lidé nemají žádnou fantazii, otázky pro Zilu se stále opakovaly a začínalo to být nudné. Nejčastěji se ptali: zbohatnu? vdám se? atd. Abychom si to zpestřili, zařadil jsem také otázku pro zábavu, vtip, nebo nějakou senzaci.

Toho večera se Líza zeptala: „Kterou otázku mi dnes přihodíš?“

„No...nevím, nějakou, která už dlouho nebyla.“

„Já přidám: Je mi můj manžel věrný? Ano, to se vždycky smějí, a co dál?“

„Řekni něco o ukradených penězích, řekni i částku ... asi tak šest liber a dodej, že se zloděj cítí bezpečný a nebojí se odhalení, ale že ho přísný trest nemine.“

„Ano,“ řekla Líza významným tónem, „a protože mluvíme o zločinech, také já chci něco říci. Týká se to někoho, kdo stojí ani ne sto mil ode mne právě teď, můj milý Vikíčku. Nekoukej na tu pochybnou krasavici, která sedí vpravo v přední řadě. Nemysli si, že jsem neviděla jak jste spolu mluvili a jak na tebe upírala své telecí oči. Ano, můj donchuáne, nesnaž se jí dívat za výstřih. Myslíš, že nevidím?“

Smál jsem se: „Pochybná? Prosím tě! I slepý může vidět, že je to nevinátka s pevnýma, špičatýma, ne?“ popíchl jsem ji.

„Řekni jí, že jseš můj manžel!“ vybafla.

„Hoho, to nemůžu, nezapomeň, že ty jsi slečna Adamsová z reklamy a když ty řekneš, že jsem ženatý, mohu jí nabulíkovat, že to říkáš ze žárlivosti ... a když ne, tak proč se o to zajímáš? Ne, ne, nic nemůžeš dělat.“

Při produkci jsem pak se zájmem hleděl upřeně na krasavici a ona mé pohledy opětovala, zatím co Líza odpovídala na dotazy. Náhle z pódia Zila pronesla: „Je zde otázka: Je šéfkuchař Rossetti ženatý? - Ano, je ženatý!“

Krasavice vrhla na mne vyčítavý pohled a já jsem uhnul očima. Zůstal jsem bez pohybu a publikum se smálo.

42. Pravda se dere na světlo

Následujícího dne přišel do haly za Lízou policista: „Včera večer jste popsala krádež, která se zde stala a udala jste i přesnou částku. Víme kdo je zloděj, ale nemáme proti němu důkazy. Žádáme vás, abyste večer při vaší produkci řekla jeho jméno.“

Po odchodu policisty přišla Líza za mnou a řekla: „Jsme v pěkné kaši. Co budeme dělat? To je neuvěřitelná shoda. My ale nemůžeme přiznat, že blufujeme.“

„Ne, to nemůžeme. Musíme vydržet. Večer mluv Lízo o věci mlhavě, jméno nemůžeš říci, i kdybys ho věděla. Popiš ho nějak všeobecně ... jako takový obyčejný rybářský typ z tohoto kraje. Řekni: střední výška, svěží barva pleti, pevná postava,

neurčitá barva vlasů a modré oči. Když se netrefíš, policajti si budou myslet, že se spletli."

Šli jsme s Lízou do hotelu. Najednou povídám: „Lízo, nešálí mě zrak? Podívej na toho člověka u vrat!“

Líza se tam podívala: „To je Martin Vernon. Něco prodává. Co ho sem přivedlo?“

V tu chvíli se Martin obrátil a spěchal pryč.

„Martine!“ zavolal jsem na něj.

Obrátil se a uviděl nás. Rozběhl se k nám s rozpaženýma rukama: „Světě zboř se! Blesky a oheň! Kdo by řekl, že se dějí zázraky! Lízo, comment ca va? ... Viku, mein alter Kumpel! To je náhoda! Moje ubohá Lízo, to jsi nenašla lepšího než Vika? Ten přece zakládá harémy v Orientu!“

„Ten nehodný Vik je můj manžel,“ smála se Líza.

„Kriste pane, proč sis ho vzala? Snad ne ze zoufalství? Od dob Johanky z Arku nebylo odvážnější ženy! Ale mám radost, že vás zase vidím a gratuluji! Řekněte strýčkovi proč vegetujete v tomhle blbým městě, které pámbů ani pořádně nedodělal?“

„Prodáváme tady. Neviděl jsi reklamy?“

„Ne, právě jsem přijel z města, kde se se mnou pár hlupáků příliš nadšeně loučilo. Jsem vstřícný člověk, tak jsem si pospíšil.“

„Co prodáváš?“

„Nátěry.“

„A jaký?“

„Ty to neznáš? Postříbřují se s tím kovy, ale lidé naříkají, protože to dlouho nevydrží. Ale já abych si stěžoval? Mor a neštovice! Slavnosti a prapory! Zvíře a kecý!...“ Hýřil slovy. „Kdybych já byl v jejich kůži, měl bych důvod si naříkat. Často, než jim dopovím svou pohádku, jejich postříbřená klika je zase holá, i dřív, než jim nátěr prodám ... Ale proč stát právě tady? Pojdme do hospody oslavit setkání něčím s pěnou!“ A zatím co mluvil, neklidně s ohlížel přes rameno a rychle dodal: „Ostatně pospěšme si, mohlo by mi přijít poděkovat pár mých klientů.“

Když jsme seděli v hospodě a pili pivo, řekl: „Tak jste se tedy vzali ... a já pořád bloudím jako toulavý Juda.“

„Ano,“ řekla Líza, „proč si nenajdeš ženu Martine?“

„Ne, ne, ženu ne...možná družku, ale žádná krasavice se mi ještě nenabídla. Pro mne je obtížné se někomu dvořit a vzdychat jak si to slečny přejí ... ale nedávno přišla jedna hezká do mého pokoje a,“ skončil gestem, které vyjadřovalo, že je zbytečné dál mluvit.

„Martine vypravuj,“ prosila Líza, „nenapínej nás!“

Martin se podíval na Lízou a pak se otočil s tázavým výrazem na mne. Pokrčil jsem rameny.

„Prosba ženy je mi rozkazem.“ A začal: „Bylo už velmi pozdě, když jsem přijel do toho města. Hledal jsem nocleh a zaklepal jsem u jednoho domu v obytné čtvrti. Ve dveřích se objevila krásná, pompésní Venuše. U sta hříchů, byla kouzelná a dívala se na mne pohledem, který mi bral dech. Ani si nepamatují co řekla ona a co já. Bylo to

neuvěřitelné, já Martin Vernon, naježený proti každé osudové lásce jsem se choval jako zmámený. Vedla mě do pokoje a prohodila několik příjemných slov. Ptala se, zda-li mám dost pohodlí, zaspala mě nebeským úsměvem a odešla. Za chvíli zaťukala na dveře a po mém radostném pozvání vklouzla do pokoje. Nesla šálek čaje a její hlas stříbrně trylkoval. Hrál to se mnou. Nebyl jsem si ale jistý, jestli její přítulnost pramení ze zdvořilosti, nebo jsem jí tak sympatický. Už jsem zvedal ruku, abych se jí dotknul, ale pak jsem ji zase stáhl. Odešla. Po chvíli jsem se svlékl a uložil jsem se ke spaní. Začal jsem číst, aby se mi myšlenky uklidnily. Znovu se vrátila, ťukala a vešla. Byla v negližé, které zakrývala župánkem. 'Promiňte', řekla sladce, 'nemáte cigaretu?' Hned jsem jí připálil. Seděla na kraji mého lůžka: 'Opravdu, máte tady dost pohodlí?' 'Ó ano, děkuji.' 'Dobře', medově odpověděla, 'jestli si cokoliv přejete, jen požádejte, bude mi radostí splnit každé vaše přání, cokoliv.' A já jsem si byl jistý co myslí tím cokoliv. 'Jste velmi hodná,' odpověděl jsem upřímně a upřeně jsem se na ni díval. Zaspala mě teplým úsměvem a já jsem se chystal k činu, ale mé staré zkušenosti mě zastavily a vše odešlo jako voda v moři při odlivu. Ona pak řekla: 'Netroufám si vám to říci, myslel byste si, že jsem vlezlá.' 'Jen se neostýchejte, jsem člověk, který už ve světě něco viděl. Mám na všechno svůj vlastní metr ... neostýchejte se!' Sklonila hlavu, byla krásná, váhala a pak začala: 'Tedy ... jestli je možno ... bylo by místo v lůžku ještě pro jednoho?' Musel jsem krotit svůj hlas: 'Ale jistě drahá, samozřejmě!!' a již jsem se odsouval, abych jí udělal místo. 'Děkuji,' řekla, 'nevěděla jsem jak vám to mám říci, jak to zařídit, ale je tam ještě jeden muž, který žádá nocleh. Hned ho přivedu.' Usmála se kouzelně a hned odešla.“

Srdečně jsme se smáli.

„Takové věci se mi dějí. Skočil jsem jí na špek jako idiot. A teď mi vyprávějte vy o vás.“

Bavili jsme se a povídali si a pak jsme museli spěchat do haly. Martin slíbil, že také přijde.

Ten večer přišlo hodně lidí. Přilákala je záležitost se zlodějem. Policisté byli přítomni. Čekali se na jméno zloděje...

Líza popsala zloděje tak jak jsem jí poradil, ale když přišla k bodu uhádnout jeho jméno, řekla: „A jeho jméno je ... je ... je ...“

Hluboké ticho vládlo v sále.

„... je ... ne, nemohu, jméno mi uniká ...“ skoro šeptala a unaveně si položila ruku na čelo.

Po produkci přišel policejní seržant k Líze a řekl: „Popis souhlasí, ale proč jste nemohla říci jeho jméno?“

„Není to snadné, už se to blížilo, ale pak to zase odešlo. Taková sdělení buď přijdou, nebo ne, ať se snažím sebevíc. Nemohu tomu poručit.“

Martin stál stranou a poslouchal.

Seržant rozhodl: „Tedy to zkusíme zítra zas.“

„Ano, já to zkusím,“ odpověděla Líza.

„Dobře, přijdeme zase večer, ale teď by bylo vhodné, abychom vás doprovodili domů, zloděj by vás mohl napadnout a zítra vás doprovodíme z hotelu sem a zase zpátky.“

Společně jsme šli do hotelu. Policisté pak odešli a my jsme pozvali Martina k nám.

„Rozumím tomu jen napůl, o co jde?“

Vysvětlili jsme mu to.

„Nejhorší nemoc světa je blbost! Kreténi jedni!“ láteřil a filozofoval: „Z blbosti lidé umírají, trpí, hladoví a když nic jiného, ztrácí alespoň čas. Je to možné, že obviní někoho podle výroku věštkyně? Kdysi byly vědmy upalovány a nyní je používají, aby ničili někoho jiného! No, to je vlastně pokrok! To je zoufalý, jak jsou lidé pitomí! Ale vy nemůžete přiznat, že blufujete. Ne, vy to nepřiznávejte! Když si to od vás nechají, můžete jim ty jejich prázdné hlavy plnit pohádkama. Vám se ale nepodaří odhalit zločin, ale přilákáte pozornost na sebe... Zkusím zjistit podrobnosti. Řeknu vám zítra co vymyslím.“

Druhý den byl posledním dnem našeho pobytu v městě. Hala byla přeplněná. Lidé stáli namačkaní jako sardinky. Martin mě k sobě přilákal prstem: „Něco jsem vyhrabal,“ tiše a rychle mi pošeptal nějaké podrobnosti o krádeži. Řekl jsem to Líze.

Přišel rozhodující moment večera. Líza popsala zloděje jako posledně a pokračovala podle Martina: „Je noc, někoho vidím, přibližuje se k domku ... rozhlíží se. Jde ke dveřím a zkouší je otevřít. Teď stojí bez pohybu, poslouchá. Obchází domek, je to dřevěná chata. Ach, obraz se kalí ... teď jde k oknu, ohýbá se. Teď se napřimuje. Má něco v ruce, nevidím jasně co to je, možná kámen. Rozbílí okno, znovu se rozhlíží, prolézá oknem ...“ Pauza. V hale je hrobové ticho, i já jsem velmi napjatý.

Líza rozčileně pokračuje: „Teď vyskakuje z okna, vidím ho!“ Její hlas je nanejvýš vzrušený. „Dává si něco do kapsy a utíká doprava, doprava ...“ Dlouhá pauza, pak zas zcela tiše: „Jeho jméno je, je ... je ...“ její hlas skoro není slyšet, hlava se jí sklání v křeči: „Ano, je ...“ a omdlela.

Běžel jsem na scénu a volal jednoho z mých pomocníků. Odnesli jsme Lízu ze scény. Za dlouhou chvíli se pak vrátila a prodej horoskopů šel na dračku. Dvě ženy dostaly hysterický záchvat.

Přišel opět seržant: „Proč se vám nepodařilo vyslovit to jméno? Už jste ho jistě měla, než jste omdlela?“

„Ne,“ řekla Líza unaveně, „bylo to příliš mlhavé. Pochopte, že všichni v hale myslili na nějaké jméno! V mé mysli to vytváří zmatek, jména, části jmen, pel mel, je to příliš nejasné. Není to možné, vůbec ne. Je to nepředstavitelně náročné!“

„Co kdybyste seděla v privátu, dařilo by se to?“ dorážel seržant.

„Ano, možná,“ špitla Líza.

„Dobře, zkusíme to.“

„Ale dnes už ne,“ prosila Líza, „jsem smrtelně unavená.“

„Tak kdy?“

„V jedenáct, zítra v hotelu.“

„Tak dobře,“ řekl policista spokojeně, „dostavíme se přesně.“

Ten večer jsme se vrátili s eskortou do hotelu a začali horečně balit a následující den po rozloučení s Martinem jsme opustili město před devátou.

43. Náš pilný kolektiv

Březen 1938. Znovu v Olympii v Londýně. Účastnili jsme se skotských a anglických trhů a obchodovali jsme v městských prodejních halách. Měli jsme 25 zaměstnanců. Na anglických trzích jsme konkurovali společnosti V.I.K. Měli jsme výhodu, protože naši zaměstnanci pracovali jako jedna rodina, aby v konkurenci trumfli V.I.K. U V.I.Ku zůstali jen tři prodejci, kteří předváděli zboží, a to znamenalo že V.I.K. skoro ztratil trh. Jediná věc, které jsem se bál byla, že by některý náš zaměstnanec přešel ke konkurenci. I kdyby ten člověk nebyl zkušený, mohl by nám škodit, zejména tím, že by prozradil naši taktiku, kterou jsem žárlivě chránil.

Ta byly velmi jednoduchá, ale účinná. Rozšiřovali jsme fámu, že málo prodáváme. Trhovci se většinou chvástali a přeháněli jak jim obchody jdou a jací jsou kabrňáci. Prodej na trzích zpočátku než se rozjede je vždycky nízký a postupně se zvyšuje. To zvýšení před koncem je převážně výsledkem předchozí práce. Jestliže si konkurence myslí, že prodáváme dobře, bude s ze všech sil snažit nás přetrumfnout. Vyjadřujeme se tedy s pesimismem, že tento trh je fiasko, že je zbytečné se namáhat. Je divné, jak všichni uvěří, i když v oboru již léta pracují. Trhovci si dobře pamatují dobré výsledky prodeje, ale zapominají na ne právě úspěšné začátky. Ve svých myslích nechtějí uchovávat nepříjemné zážitky. To je ta důležitá věc a ještě jejich vlastní obelhávání a vychloubání nám usnadňuje naši taktiku, aby uvěřili, že trh nebude dobrý. Zatím co my pracujeme s plným nasazením, naše konkurence ztrácí čas. Když se prodej pohne, konkurence obživne, ale to je již příliš pozdě.

Často jsme na malých, celkem nevalných trzích měli úspěch. Nikdo se nesnažil zboží předvádět, ale my jsme přilákali lidi, kteří byli připraveni nakupovat, protože jinde nebyli připraveni prodávat.

V Olympii nás bylo celkem osm.

Hilda. Ta dobře prodávala, předváděla a uměla i zboží vnutit. Byla to bývalá divadelní tanečnice, ale byla ješitná. To je obvyklá a nepříznivá vlastnost trhovců a když se jí trhovec nakazí, je ho třeba z ní hned vyléčit. Takový „nemocný“ stojí na pódiu jako na jevišti a předvádí se, vypráví vtípy, deklamuje, opájí se pozorností publika a zapomíná předvádět zboží. Výsledek je, že je oblíbený, ale neprodává. Nějaký humor je samozřejmě nezbytný, ale nesmí se přehánět. Když přijímám zaměstnance a zaučuji je, nejdříve je chválím při každém pokroku a dodávám jim odvalu a pak, jakmile se objeví ta nemoc, je třeba použít studenou sprchu pro zchlazení hlavy.

Richard. Richard byl horník, pracoval dřív v uhelném dole. Hezky předváděl, když ho „trhová nemoc“ nadržela, ale pracoval špatně při individuálním prodeji. Je divné, že muži, když začínají, jsou horší, když prodávají jednotlivě, ženy ale naopak.

Pan Parr. Vždy jsme mu říkali „pane!“ Parr by vzdělaný a z vyšší společenské třídy, možná aristokrat. Nikdy jsme nezjistili jeho původ. Byl vyšší postavy, imponoval, byl asi tak pětadvacetiletý, distingovaný, s prošedivělými vlasy na skráních. Když nebyl v práci, oblékal se do tmavého a nosil nemoderní širokou kravatu. Nikdy jsem ho

neviděl bez hůlky a bez rukavic. A ačkoliv byl jeho oblek poněkud obnošený a nemoderní, chodil v něm jako kníže. Měl vždy bílý kapesník v horní kapsičce a nápadně bílé manžety. Nádobí neuměl předvádět, ale kultivovaným přednesem se mu dařil prodej hlavně ženám, kterým imponoval. Od začátku si ale půjčoval peníze od ostatních způsobem, jako by jim tím dělal službu a zapomínal vrátet. Potom si půjčoval i od lidí z jiných stánků, protože naši lidé už byli k němu hluší.

Freda. Říkali jsme jí Film-Freda, protože kdysi pracovala u londýnských filmových společností v komparsu. U nás byla zaměstnána přechodně. Podle jejího vyprávění byla filmovou herečkou a pořád vykládala o filmových hvězdách, jakoby byla jejich intimní kamarádka. Třebaže se zdálo, že je celkem majetná a mluvila o velkých výdělcích, všiml jsem si, že o přestávkách obchází stánky a živí se bezplatnými vzorky polévek, sušenek a limonádou a tak různě. Kdyby přiznala, že nemá peníze, bez váhání bych jí dal zálohu. Několikrát jsem na to zavedl řeč, ale ona vždycky odmítla divadelním gestem. Byla velmi ochotná a obstarávala nám nutné věci, často i daleko od trhů, ale nikdy nevzala za to víc, než stála ta věc, kterou opatřila. Odvděčovali jsme se jí pečenými kuřaty a tak podobně. Pokládala se za krásnou, ale mně se to zdálo poněkud diskutabilní. Také se mi zdálo, že i režisér to viděl jinak než ona. Viděl jsem ji totiž ve filmu, kde skupina žen byla ustrojena a nalíčena pro komický výstup, ale Fredu nechal režisér nenalíčenu. Prodavačka to byla dobrá, ale často přetahovala zákazníky ostatním. Pověsila se na člověka, potenciálního kupce, který oslovil jiného prodavače. Musel jsem to řešit, protože to způsobovalo neklid mezi zaměstnanci. Naši prodavači si horečně konkurovali, ale nikomu se nepodařilo předčít Lízu.

Tommy. Tommy byl náš nejlepší prodavač. Před tím, než k nám přišel měl podivné zaměstnání. Pracoval v zábavním parku jako „sproner“. Jeho úkolem bylo chodit od stánku ke stánku a předstírat zákazníka, hrát si s balónky, házet šipky, nebo nechávat házet kroužky o ceny, stříkal z dětské pistolky atd. To dělal jen u stánků, kde nebyli lidé, aby je přilákal. Když se to zdařilo, vypařil se. Trhovci mu vždy něco dali, ale až později a bokem.

Dora. Dora neuměla předvádět zboží, ale byla to neúnavná pracovnice a při neustálém mluvení se jí dařilo dost prodávat. Byla ale velmi naivní. Každý si ji dobíral, ale ona se neurázela. Dora byla jediná osoba na světě, která zkusila běžet rychleji než 335.000 km/sec. To se stalo na trzích v Manchesteru, den před otevřením trhů. Předváděli tam televizi. Byla to novinka a lidé ochotně platili, aby se mohli podívat. Vysílalo se ze stánku na konci haly do stánku na druhém konci. Bavili jsme se tím, že jsme dělali herce a ostatní se dívali. Když přišla řada na Doru, zahrála si svůj výstup a přišla se zeptat: „Dělala jsem to hezky?“ „Výborně, ale proč jsi si nespíšila, mohla ses vidět, právě teď to skončilo. Běž ještě jednou a příběhni!“ Dora to dokonce zkusila víckrát, ale vždycky jsme jí řekli: „Jé, to je škoda, utíkej rychleji!“

Takový sortiment zaměstnanců jsme měli. Pracovalo se nám s nimi dobře a měli jsme dobrý výdělek. Jednou jsem měl službu ve stánku. Bylo odpoledne po jedné hodině, taková mrtvá hodina, jen pár lidí chodilo kolem, které nebylo možno něčím zaujmout. Tu se objevila Dora a řekla: „Viku, ty pocházíš ze Švýcarska, pojď a promluv s támhle tím pánem, nikdo mu nerozumí, mluví příšerně. Pojď, je to Švýcar!“

Samozřejmě jsem hned běžel a stánek jsem nechal Tommymu. Možnost popovídat si s krajanem! Po to jsem již dlouho toužil. Byl to mladý člověk, na prvý pohled cizinec. Oslovil jsem ho a pozdravil jsem německy, ale odpovědí mi bylo pokrčení ramen. Zeptal jsem se zda nemluví italsky, ale to byla hrůza jak koktal. Rezignoval jsem a začal jsem francouzsky, ale bohužel, ani to nešlo. Po několika pokusech jsem shledal, že moje znalosti na rozhovor jsou nedostatečné. Tři oficiální jazyky Švýcarska mi byly k ničemu a čtvrtý – reto-románský jsem neznal. Dodatečně jsem zjistil, že ani on ne. Tak mě napadlo, že možná anglicky by mi to šlo lépe, než jiným trhovcům, protože ten člověk má možná jen špatnou výslovnost, ale jeho angličtina byla beznadějná.

Prekérní situace! Dva krajané ze země čtyř jazyků a nemohou se domluvit! Absurdní rozpaky! Stáli jsme proti sobě beze slova. Ze zoufalé snahy nějak pokračovat v konverzaci jsem se zeptal: „Ču vi parolas Esperanton?“

„Jes!“ vykřikl radostně.

Šli jsme spolu do kavárny a bavili jsme se bez zábran skoro dvě hodiny a mluvili jsme tak přirozeně jako svým mateřským jazykem.

Při rozloučení jsme si smluvili schůzku do londýnského esperantského klubu. Tam je úroveň esperanta dobrá a členové jsou podnikaví. Moc jsem se tam těšil.

...

Nyní jsi čtenáři poznal, že život trhovce je klikatá řada epizod bez tvaru a souvislostí. K takové historii není snadné připojit konec. Dovol tedy, abych vybral slovo jako razítko:

Konec.

44. Roztrhni se na dva kusy, budou na tobě žádat třetí

10.12.1949

Milý Erneste,

Dostal jsem od Tebe dopis, ve kterém mě žádáš o dokončení románu. Zbylo napsat ještě 30-40 stránek, jen tolik..., ale nedovedeš si představit jak to bylo pro mne obtížné a jak mi to šlo na nervy!

Jistě si myslíš, že za tu dobu by se dalo napsat víc než 200 stránek, lehce a bez námahy. Píšeš: „Ty, který jsi začal jako průkopník a pokračoval jako kronikář a popisoval komické a složité části svých cest, noci, které jsi probděl kvůli obchodním starostem, se teď chceš zastavit před cílem? Jaký zaječí strach Tě drží, že nemůžeš ten trošek dodělat?“

Dobře, už to přejdi, už jsem to jak takž dodělal. Přidal jsem jen *Konec*. Nemáš představu o potížích, které mě potkaly v poslední době. Víš, dnešní prodejci nejsou zdaleka tak kvalitní, ani dovtipní jako předváleční. Jsou namyšlenější, nestálí a méně pracovití. A mimo to se mi zdá, že právě mne osobně pronásleduje nějaký skřítek smůly. Stalo se Ti někdy, že by se Ti dělo všechno naopak? Člověk si říká: teď už se

nemůže nic stát, ale přesto jako na potvoru... A to se mi děje během posledních dvou týdnů stotisíckrát denně.

Najal jsem si asi dvacítku pracovníků a každému bez výjimky se něco stalo. Pět starých odešlo z různých příčin. Několik nových bylo úplně nevhodných a musel jsem je propustit. Jeden se opil a z obchodního domu ho vyhodili. Druhého, výborného mi zlanařila konkurence. Další dva dobří se do sebe zamilovali a trávili čas tím, že se vzájemně dívali do očí jeden druhému. Dva jiní onemocněli v momentě, kdy se měl zahájit prodej. Další nepřišel do práce, protože ho manželka nepustila. A další odjel do úplně jiného města, atd. atd. Bez přehánění, takové hlášky přicházely dvakrát i třikrát denně a já jsem musel zacpávat ty díry jak se dalo. Neměl jsem ani čas sdělit Birrelovi, kdo je vlastně u nás zaměstnán. I v neděli ráno zvonil telefon. Včera paní, které se práce moc líbila a říkala, že chce pracovat, protože potřebuje peníze, šla na poštu s penězi a jednoduše se vypařila. Nevím, jestli zemřela, nebo ztratila paměť... Běhám z města do města a současně pracuji na dvou nebo třech místech současně. Starosti a problémy jsou skutečně fantastické, nedokážu z toho popsat ani polovinu.

Buď tak hodný a měj to v patrnosti, až budeš číst moje těžce porozené dílo, od kterého jsem se nyní konečně osvobodil.

Tvůj Vik.

Poslední poznámka

Dopis ukazuje, jak Cezaro Rossetti plýtval svou velkou energií. 6. května 1950 náhle zkolaboval ve svém bytě a po dvou dnech zemřel ve věku 48 let

Slovo překladatelky na závěr.

Knihu jsem dostala darem od Roye a Lidie, dvou spřízněných esperantistů (Angličana a Polky) jako dík za pohostinství a průvodcovství v době Světového Mezinárodního Kongresu Esperantistů v Praze 1996. Další mí přátelé Francouzi, Ukrajinec, Litevka, Belgičanka a Estonka mi věnovali další hodnotné a zajímavé knihy, které pro mne koupili v kongresové knižní službě během konání kongresu.

S dojetím si prohlížím naši společnou fotografii před Kongresovým palácem u balvanu, který byl vztyčen esperantisty v roce 1921 v Praze a v roce 1996 převezen před Kongresový palác a opatřen dalším nápisem a zelenou hvězdou. Nikdy jsem

nezažila tak hluboký pocit přátelství a porozumění jako tenkrát s nimi u jednoho stolu při rozhovoru bez zábran a jazykových problémů.

Stejně jako jim, jsem vděčná mladým esperantistům u nás doma, kteří mi pomáhali vytrvat a podstatně vylepšili moji práci s počítačem, kterou Vám nyní předkládám.

Jindřiška Drahotová.