

INHOUD

1	De Go-Getter	1
2	Het Geheim	9
3	De Wet van Waarde	21
4	De Voorwaarde	35
5	De Wet van Vergoeding	39
6	Koffie serveren	53
7	Rachel	57
8	De Wet van Invloed	63
9	Susan	73
10	De Wet van Authenticiteit	81
11	Gus	97
12	De Wet van Ontvankelijkheid	101
13	De cirkel rond	113
14	De Go-Giver	121
	De vijf Wetten van Stratosferisch Succes	127
	Dankwoord	129

1. De Go-Getter

Als er iemand bij Clason-Hill Trust een go-getter was, dan was het Joe wel. Hij werkte hard en snel en zette koers naar de top. Tenminste, dat was zijn plan. Joe was een ambitieuze jongeman die meer wilde bereiken en bereid was daar alles voor te doen.

Soms had hij echter het gevoel dat nog harder werken hem niet dichterbij zijn doelstellingen bracht. Hij was een toegewijde go-getter en toch had hij het gevoel dat hij wel veel in gang zette maar daar onvoldoende resultaat uit haalde.

Omdat het zo druk was op het werk, had hij geen tijd om hierover na te denken. Vooral een dag als vandaag niet. Het was vrijdag en er was nog maar een week te gaan dit kwartaal om een kritieke deadline te halen. Een deadline die hij zich niet kon veroorloven *niet* te halen.

Omdat de middag al aardig opschoot, besloot Joe dat het tijd was om iemand te bellen en een gunst te vragen. Het telefoongesprek verliep echter niet goed.

‘Carl, zeg me dat dit niet waar is...’ Joe haalde diep adem om de teleurstelling niet in zijn stem door te laten klinken. ‘Neil Hansen?! Wie in hemelsnaam is Neil Hansen? Het maakt me niet uit wat hij aanbiedt, wij kunnen een beter aanbod doen... Kom op, Carl, ik heb nog wat van je tegoed, dat weet

je. Hé, wie heeft je hachje gered met de Hodges-account? 'Carl, niet ophangen... Carl.'

Joe drukte de gesprekstroets in van zijn draadloze telefoon en zette deze terug in de houder. Hij haalde diep adem.

Joe probeerde wanhopig een grote klant binnen te halen. Een klant waarvan hij vond dat hij die verdiende. Eén die hij *nodig* had om zijn derde kwartaal te halen. Joe had op een haar na zijn target van het eerste kwartaal niet gehaald. En ook het tweede kwartaal had hij net niet gehaald. Twee tegenvallers... Joe moest er niet aan denken als hij ook het derde kwartaal niet haalde.

'Joe, is alles goed met je?' Joe keek op naar het bezorgde gezicht van zijn collega Melanie Matthews. Melanie was een goed bedoelend, oprecht en aardig persoon. Dat was precies de reden waarom Joe twijfelde of zij wel zou overleven in een sterk concurrerende omgeving als de zevende verdieping, waar zij beiden werkten.

'Ja', zei hij.

'Was dat Carl Kellerman aan de telefoon?' Over de BK-account?'

Joe zuchtte. 'Inderdaad ja.'

Hij hoefde het niet uit te leggen. Iedereen op deze verdieping wist wie Carl Kellerman was. Hij was een corporate broker die de juiste bedrijven zocht om een account te beheren. Joe had zijn bedrijf de bijnaam de Big Kahuna¹ gegeven, afgekort tot BK.

¹ Kahuna is een Hawaïaans woord voor priester, tovenaars of magiër.

Volgens Carl was de baas van Big Kahuna van mening dat Joes bedrijf niet de 'slagkracht en invloed' had om deze deal tot een goed einde te brengen. Nu had iemand van wie hij nog nooit gehoord had een beter bod gedaan en hem de loef afgestoken. Volgens Carl was er niets dat hij er nog aan had kunnen doen.

'Ik begrijp het gewoon niet', zei Joe.

'Het spijt me voor je Joe', zei Melanie.

'Hé, eten of gegeten worden...', even grijnsde hij zelfverzekerd, maar alles waaraan hij kon denken was wat Carl had gezegd. Terwijl Melanie terugliep naar haar bureau zat hij nog in gedachten verzonken. *Slagkracht en invloed...*

Even later stond hij op en liep naar Melanies bureau. 'Hé Mel?'

Ze keek naar hem op.

'Herinner je je nog dat we een paar dagen geleden stonden te praten met Gus, het was iets over een topadviseur die een spreekbeurt zou houden ergens volgende maand. Jij noemde hem de Kapitein of iets dergelijks.'

Melanie glimlachte. 'Pindar. De Voorzitter.'

Joe knipte met zijn vingers. 'Dat is het! Dat is de man. Wat is zijn achternaam?'

Melanie fronste. 'Ik geloof niet...'. Ze haalde haar schouders op.

'Nee, ik geloof niet dat ik die ooit heb gehoord. Iedereen noemt hem De Voorzitter of gewoon Pindar. Waarom? Je wilt naar zijn lezing gaan om te horen wat hij heeft te zeggen?'

'Ja... misschien'. Maar Joe was niet geïnteresseerd in een of andere lezing die pas over een maand was. Hij was geïn-

teresseerd in slechts één ding. En dat moest gebeuren vóór volgende week vrijdag als het derde kwartaal ten einde liep.

‘Deze vent is toch een echte topper, nietwaar? Hij rekent enorme bedragen, en werkt toch alleen voor de grootste en beste bedrijven? Ik weet dat wij deze BK-account aankunnen, maar ik heb de hulp van een paar grote namen nodig om deze deal terug te krijgen. Ik heb slagkracht nodig. Heb je enig idee hoe ik in contact kan komen met het kantoor van deze Voorzitter?’

Melanie keek hem aan alsof hij had voorgesteld om te gaan worstelen met een grizzlybeer. ‘Dus jij gaat hem gewoon opbellen?’

Joe haalde zijn schouders op. ‘Natuurlijk, waarom niet?’

Melanie schudde haar hoofd. ‘Ik heb geen idee hoe je met hem in contact kan komen. Waarom vraag je het Gus niet?’

Terwijl Joe terugliep naar zijn bureau, vroeg hij zich af hoe het Gus was gelukt om zolang te overleven bij Clason-Hill Trust. Hij zag hem nooit echt *werk* doen. Toch had Gus een eigen kantoor, terwijl Joe, Melanie en een tiental collega’s een gezamenlijke ruimte moesten delen op de zevende verdieping. Sommigen zeiden dat Gus zijn eigen kantoor had vanwege zijn senioriteit. Anderen zeiden dat het zijn eigen verdienste was.

Volgens geruchten op kantoor was het jaren geleden dat Gus een grote deal had gemaakt. Het management hield hem puur uit overwegingen van loyaliteit in dienst. Aan de andere kant werd er ook over Gus gefluisterd dat hij supersuccesvol was geweest in zijn jongere jaren. Hij was nu onafhankelijk, welgesteld en excentriek, hij had zijn miljoenen goed onder

zijn matras weggestopt en leidde nu een leven met de lifestyle van een gepensioneerde.

Joe geloofde niets van deze geruchten. Hij wist zeker dat Gus in ieder geval een aantal klanten binnenbracht. Maar het was moeilijk hem voor te stellen als een superverkoper. Gus kleepte zich als een leraar van de middelbare school en herinnerde Joe eerder aan een gepensioneerde plattelandsdokter dan aan een ondernemende zakenman. Met zijn relaxte manier van doen, zijn lange, onsamenhangende telefoongesprekken met potentiële klanten (gesprekken waarbij het over van alles gaat behalve zaken) en zijn onregelmatige en lange vakanties. Gus leek op een relikwie uit lang vervlogen tijden.

Alles behalve een go-getter.

Joe stopte voor de open deur van Gus' kantoor en klopte zachtjes.

'Kom binnen, Joe', kwam het antwoord.

'Dus je wilt nu bellen en proberen om deze man in eigen persoon te spreken?' Gus bladerde met zijn duim door de grote rolodex op zijn bureau. Hij vond het kaartje met het ezelsoor waarnaar hij op zoek was en schreef het telefoonnummer over op een stukje papier dat hij aan Joe overhandigde. Hij keek naar Joe terwijl die het nummer intoetste op zijn mobiele telefoon.

'Op een vrijdagmiddag?' Joe grijnsde. 'Yep, dat is precies wat ik ga doen.'

Gus knikte bedachtzaam. 'Een ding kan ik niet ontkennen over jou Joe, je hebt ambitie en dat vind ik prijzenswaardig.'

Afwezig stopte Gus zijn pijp terwijl hij sprak. 'Als er iemand een go-getter is op deze verdieping, dan ben jij het wel.'

Joe was geroerd. 'Bedankt Gus.' Hij liep terug naar zijn bureau.

Achter hem riep Gus hem nog toe: 'Bedank me nog niet.'

Nadat de telefoon één keer was overgegaan, werd Joe begroet door een vrolijke vrouwenstem die zichzelf bekendmaakte als Brenda.

Joe noemde zijn naam en vertelde haar dat hij De Voorzitter moest spreken en haastte zich om haar afwijzing te omzeilen.

In plaats daarvan shockeerde zij hem door te antwoorden: 'Natuurlijk kan hij u ontmoeten, kunt u morgenoctend langskomen?'

'Morgen?' stamelde hij. 'Op een zaterdag?!'

'Ja, als dat akkoord is voor u. Is acht uur in de ochtend te vroeg?'

Joe was verbijsterd. 'Moet u... eh, moet u dat niet eerst met hem overleggen?'

'O, nee', was haar onverstoorbare antwoord. 'Morgenoctend is prima wat hem betreft.'

Er viel een korte stilte. Joe vroeg zich af of ze hem niet verwarde met iemand anders. Iemand die deze man Pindar echt kende. 'Mevrouw', lukte het hem eindelijk te zeggen. 'Weet u, dit is mijn eerste ontmoeting met hem.'

'Natuurlijk', antwoordde ze vrolijk. 'U hebt gehoord over zijn Geheime Handelsmerk en u wilt er meer over weten.'

‘Inderdaad, dat is het min of meer’, antwoordde hij. Geheim Handelsmerk? Hij kon nauwelijks geloven wat een geluk hij had.

‘Hij zal een afspraak met u hebben’, vervolgde Brenda. ‘Als u akkoord gaat met zijn voorwaarden, zullen er daarna vervolgafspraken gemaakt worden. Tijdens deze afspraken zal hij u het echte Geheim laten zien.’

Voorwaarden? Joe was teleurgesteld. Hij was er zeker van dat deze ‘voorwaarden’ een stevig honorarium zouden inhouden dat hij zich niet kon veroorloven. En zelfs als hij dat wel kon, dan zouden aanbevelingen van hooggeplaatste personen een vereiste zijn en die had Joe niet. Was het wel de moeite waard om door te gaan? Of moest hij zijn verlies maar nemen en er op een vriendelijke en tactvolle manier proberen onderuit te komen?

‘Natuurlijk’, antwoordde hij. ‘O, en wat zijn zijn, eh... de voorwaarden ook al weer?’

‘U zult dat zelf horen van de Oude Man’, zei ze giechelend.

Joe schreef het adres op dat ze hem gaf, mompelde een bedankje en beëindigde het telefoongesprek. In minder dan vierentwintig uur zou hij een ontmoeting hebben met – hoe had ze hem genoemd? – de Oude Man.

En waarom had ze gegiecheld toen ze dat zei?

2. Het Geheim

De volgende ochtend arriveerde Joe op het adres dat hij van Brenda had gekregen en stopte op de oprijlaan. Terwijl hij parkeerde keek hij geïmponeerd naar het prachtige, uit baksteen opgetrokken landhuis voor hem. Het telde vier verdiepingen en was enorm van omvang. Hij floot even zachtjes. Wat een huis! De eigenaar was een invloedrijk en machtig man, dat stond wel vast.

De avond van tevoren had Joe zijn huiswerk goed gedaan. Een uurtje surfen op internet had hem veel opmerkelijke informatie verschaft over de man die hij ging ontmoeten.

Hij stond bekend als De Voorzitter en had een impoerende en succesvolle carrière in verschillende bedrijven en bedrijfstakken achter de rug. Intussen had hij de meeste taken in zijn eigen bedrijven overgedragen en was min of meer gepensioneerd. Hij hield zich nu bezig met coaching en mentoring van anderen. Hij was veelgevraagd als consultant voor CEO's van Fortune 500-bedrijven en keynote speaker op de bestbezochte seminars en events. Hij was een soort van legende geworden. Eén artikel fascineerde hem: *'s Werelds best bewaarde geheim*.

'Over invloed gesproken', dacht Joe. 'Slagkracht, absoluut!'

‘Joe! Welkom!’

Een slanke man met keurig gekamd grijzend zwart haar, een lichtblauw overhemd, lichtgrijs jasje en keurig geperste lichtgrijze pantalon stond voor de grote eiken voordeur. Begin zestig dacht Joe, misschien zelfs eind vijftig. De leeftijd van de man was een van de details die hij via internet niet had kunnen achterhalen.

De waarde van zijn bezittingen was een ander punt. Maar het stond buiten kijf dat die enorm was.

Het kasteel waarvoor hij nu stond bevestigde deze indruk, evenals het statige en elegante voorkomen van de man. De hartelijke manier waarop hij welkom werd geheten was oprecht en niet alleen een manier van doen.

‘Goedemorgen meneer’, zei Joe. ‘Hartelijk dank voor de tijd die u voor mij wilt vrijmaken.’

‘Graag gedaan – en jij ook bedankt om precies dezelfde reden.’ Pindar grijnsde breed terwijl hij Joe de hand schudde. Joe glimlachte een beetje van zijn stuk gebracht. Waarom bedankt hij *mij*?

‘Laten we naar het terras gaan voor een kop van Rachels beroemde koffie’, zei Joes gastheer terwijl hij hem voorging over een leistenen pad dat langs de zijkant van het landhuis liep. ‘Verrast om hier te zijn?’

‘Om eerlijk te zijn wel’, bekende Joe. ‘Ik vroeg me af hoeveel topmensen uit de zakelijke wereld bereid zijn om een volkomen vreemde te ontvangen op een zaterdagochtend.’

Pindar knikte terwijl ze over het pad liepen. ‘Eigenlijk doen succesvolle mensen dit voortdurend. Typisch eigenlijk, hoe succesvoller ze zijn, des te meer zijn ze bereid om hun geheimen te delen met anderen.’

Joe knikte en probeerde te begrijpen dat dit misschien weleens waar kon zijn.

Pindar keek naar hem en glimlachte opnieuw. 'Schijn kan bedriegen, Joe. In werkelijkheid is dat bijna altijd zo.'

Ze liepen door terwijl Pindar verderging. 'Ooit ontmoette ik op een bijeenkomst Larry King – je weet wel, de interviewer voor radio en televisie.'

Joe knikte.

'Aangezien hij al zo veel bekende, succesvolle en invloedrijke mensen had geïnterviewd, leek het me wel een aardig idee mijn observaties naast de zijne te leggen. 'Larry', vroeg ik, 'zijn je gasten echt zo aardig en oprecht als dat ze lijken? Zelfs de echte supersterren?'

Hij keek me met een strakke blik aan en zei: 'Zal ik je wat vertellen? Het interessante is dat hoe groter en bekender ze zijn, hoe aardiger ze zijn.'

Vanaf het eerste moment dat hij Pindar sprak, had iets in Pindars warme, hese stem Joe op een vreemde manier gerustgesteld. Nu herkende hij wat het was: het was de stem van *een verhalenverteller*.

Pindar vervolgde zijn verhaal. Larry dacht even na over wat hij had gezegd. 'Ik geloof dat een mens een bepaald niveau van succes kan bereiken zonder heel bijzonder te zijn. Maar om echt héél, héél erg groot te worden, om een soort van 'stratosferisch succes' te bereiken, moeten mensen iets heel bijzonders hebben. Iets van binnen, iets dat echt is en authentiek.'

Terwijl ze het terras betraden, keek Joe zijn ogen uit. Hij moest moeite doen om een kreet van enthousiasme te onderdrukken. Ten westen van hen, achter de stad, strekte zich een

keten van bergen uit. Half verborgen achter plukken witte bewolking. Het uitzicht benam Joe de adem.

Ze gingen zitten en de jonge vrouw die Pindar Rachel had genoemd verscheen met een pot van haar 'beroemde' koffie.

Terwijl Rachel koffie inschonk dacht Joe: 'Susan zal het nooit geloven als ik haar over deze plek vertel.' Hij had zijn vrouw alleen verteld dat hij een 'grote potentiële klant' ging ontmoeten. Hij glimlachte als hij zich haar gezichtsuitdrukking voorstelde als ze hoorde van zijn avontuur.

'Wow', zei Joe. Larry King! 'Trouwens, deze koffie is waanzinnig lekker. Is de koffie van Rachel echt beroemd?'

'Hier in huis in ieder geval wel', zei Pindar glimlachend. 'Ik ben niet iemand die wedt, maar als ik dat zou doen, weet je wat ik dan zou wedden?'

Joe schudde zijn hoofd.

'Dan wed ik dat deze koffie op een dag wereldberoemd zal zijn. Rachel is heel bijzonder, zij is nu ongeveer een jaar bij ons. Maar ik verwacht dat het niet lang meer gaat duren voordat ze ons gaat verlaten. Ik heb haar aangemoedigd om een keten van koffieshops te openen. Haar koffie is te goed om niet te delen met de wereld.'

'Ik begrijp wat je bedoelt.' Joe leunde naar voren en creëerde een sfeer van vertrouwelijkheid, van jongens onder elkaar. 'Als zij deze koffie kan produceren op grote schaal, dan kunnen jullie een enorme slag slaan.' Hij leunde weer achterover en nam nog een slok van zijn koffie.

Pindar zette zijn kopje neer en keek Joe bedachtzaam aan.

'Eigenlijk Joe, wilde ik juist daar beginnen in de korte tijd die we deze ochtend tot onze beschikking hebben. Als het

gaat om het creëren van rijkdom, komen jij en ik van twee verschillende richtingen.'

'Als we samen verdergaan, is het belangrijk dat we beiden dezelfde richting uitkijken. Als je hebt opgelet, heb je opgemerkt dat ik *delen van haar koffie* heb gezegd. Wat jij zei was, *een enorme slag slaan*. Zie je het verschil?'

Joe was er niet zeker van of hij dat wel deed, maar hij schraapte zijn keel en zei: 'Ja... Ik denk het wel.'

Pindar lachte. 'Begrijp me niet verkeerd. Er is niets mis met geld verdienen, veel geld. Het is alleen geen doel dat je succesvol zal maken.' Pindar zag de verbijstering op het gezicht van Joe. Hij knikte en stak zijn hand op ten teken dat hij dit wilde uitleggen. 'Je wilt begrijpen hoe succes in elkaar zit nietwaar?'

Joe knikte.

'Oké, dan ga ik nu mijn Geheime Handelsmerk met je delen.'

Pindar leunde een beetje voorover en sprak zachtjes één woord.

'Geven.'

Joe verwachtte meer, maar blijkbaar was dit alles. 'Sorry?'

Pindar glimlachte.

'Geven?' herhaalde Joe.

Pindar knikte.

'Dat is het geheim van uw succes? Uw Geheime Handelsmerk? *Geven?*'

'Inderdaad', zei Pindar.

'Oh', zei Joe. 'Maar, dat is... dat is...'

‘Dat is te simpel, zelfs als het waar was, en dat kan het onmogelijk zijn?’ vroeg Pindar. ‘Is dat wat je denkt?’

‘Zoiets ja’, gaf Joe onnozel toe.

Pindar knikte. ‘De meeste mensen hebben die reactie. Eigenlijk lachen de meeste mensen als ze horen dat het geheim van succes *geven* is.’ Hij wachtte een moment. ‘Maar ach, de meeste mensen komen niet eens in de buurt van het succes dat ze willen.’

Joe kon dat punt zeker niet tegenspreken.

‘Bedenk je’, vervolgde Pindar, ‘dat de meeste mensen opereren met de gedachte dat ze tegen de openhaard zeggen: ‘Geef me wat warmte, dan zal ik wat hout in het vuur gooien.’ Of die zeggen, ‘Geef me rente over mijn geld, dan zal ik een spaarrekening openen.’ Zo werkt dat natuurlijk niet.’

Joe fronste zijn wenkbrauwen en probeerde de logica van Pindars voorbeelden te analyseren.

‘Begrijp je? Je kunt niet op hetzelfde moment twee verschillende richtingen opgaan. Proberen om succesvol te zijn door geld te verdienen als doelstelling, is als rijden op een snelweg met 120 kilometer per uur met je ogen vastgeplakt in de achteruitkijkspiegel.’ Hij nam bedachtzaam een slok van zijn koffie en wachtte tot Joe zijn gedachten had geordend.

Joe voelde alsof zijn hersenen 120 kilometer per uur gingen op de snelweg, in zijn achteruit.

‘Oké’, begon hij langzaam. ‘Dus u zegt dat succesvolle mensen zich focussen op wat ze... *geven*, delen of hoe je het ook wilt noemen’ – hij zag dat Pindar knikte – ‘en dat is wat hen succesvol maakt?’

‘Precies!’, riep Pindar uit. ‘Nu kijken we dezelfde kant op!’

‘Maar... zouden er niet ontzettend veel mensen misbruik van je maken?’

‘Uitstekende vraag.’ Pindar zette zijn kopje neer en leunde naar voren. ‘De meesten van ons zijn opgegroeid met het idee dat de wereld een plek is van beperkingen in plaats van oneindige schatten. Eerder een wereld van concurrentie dan van co-creatie.’ Hij zag dat Joe in de war was.

‘Hond eet hond’, legde hij uit. ‘Natuurlijk gedragen we ons allemaal heel beleefd aan de oppervlakte. Maar laten we eerlijk zijn, het is eigenlijk ieder voor zich. Dat is toch hoe het in elkaar zit?’

Joe gaf toe dat dat inderdaad zo was. Dat was zeker waarin hij geloofde, in ieder geval.

‘Nu’, zei Pindar, ‘dat is simpelweg niet de waarheid.’ Hij merkte Joes sceptische blik op en vervolgde: ‘Heb je ooit mensen horen zeggen *You can’t always get what you want?*’

Joe grijnsde. ‘Je bedoelt de Rolling Stones?’

Pindar lachte. ‘Eigenlijk denk ik dat mensen dat al zeiden voor Mick Jagers tijd. Maar inderdaad, dat is het idee in het algemeen.’

‘Je gaat me niet vertellen dat *dat* niet waar is toch? Dat we eigenlijk *wel* krijgen wat we willen?’

‘Nee’, zei Pindar, ‘dat is inderdaad waar. In het leven krijg je vaak *niet* wat je wilt. Maar,’ – hij leunde weer voorover en zijn stem werd nadrukkelijk zachter – ‘dit is wat je *wel* krijgt – *Je krijgt wat je verwacht.*’

Joe fronste opnieuw, hij pijnigde zijn hersenen over deze laatste gedachte.

Pindar leunde achterover en dronk zijn koffie terwijl hij Joe bestudeerde. Na een moment van stilte vervolgde hij.

‘Of op een andere manier gezegd: waar je je op focust is wat je krijgt. Ken je de uitdrukking: als je problemen zoekt zult je ze ook vinden?’

Joe knikte.

‘Het is waar, en het gaat niet alleen om problemen. Het geldt voor *alles*. Ga op zoek naar een conflict en je zult het krijgen. Ga je op zoek naar mensen die misbruik van je maken, dan zullen ze dat gewoonlijk ook doen. Bekijk je de wereld als een plek waar honden elkaar opeten, dan zul je altijd tegen een grotere hond aanlopen die jou ziet als zijn volgende maaltijd. Als je op zoek gaat naar het beste in mensen, dan zul je verbaasd zijn over de hoeveelheid talent, vernuft, empathie en goeds die je zult vinden.’

‘Uiteindelijk behandelt de wereld jou min of meer op de manier waarop jij verwacht te worden behandeld.’

Pindar pauzeerde een moment om Joe de gelegenheid te geven deze gedachte door te laten dringen en voegde er toen nog een gedachte aan toe.

‘In feite Joe, zul je verbaasd zijn hoeveel je zelf te maken hebt met wat *jou* overkomt.’

Joe haalde diep adem. ‘Dus’, hij sprak deze volgende gedachte langzaam en hardop uit, terwijl hij erover nadacht, ‘je zegt dat mensen geen misbruik van je maken omdat je niet verwacht dat ze dat zullen doen? Als je je niet focust op zelf-zuchtigheid en hebberigheid, zal dat geen impact op je hebben. Zelfs als dat overal om je heen aanwezig is.’ Ineens had hij een flits van inspiratie. ‘Als een gezond immuunsysteem – de ziekte is overal om je heen, maar jij krijgt het niet?’

Pindars ogen begonnen te glimmen. ‘Geweldig! Dat is een voortreffelijke manier om het te verwoorden.’ Hij bleef doorpraten terwijl hij aantekeningen maakte in een klein boekje dat hij ergens uit zijn jasje had gehaald. ‘Dat moet ik onthouden. Vind je het bezwaarlijk als ik het gebruik als briljante gedachte?’

‘Nee, ga je gang’, gebaarde Joe grootmoedig, ‘gebruik m’n briljante idee. Ik zit er vol mee.’ Hij pauzeerde en voegde toe: ‘Tenminste, dat is wat mijn vrouw altijd zegt.’

Pindar barstte in lachen uit en stopte zijn aantekenboekje weer terug in zijn verborgen binnenzak. Hij zette zijn handen op zijn knieën en keek de jongere man nadrukkelijk aan.

‘Joe, ik wil iets met jou doen. Ik wil je laten zien wat ik mijn *Vijf Wetten van Stratosferisch Succes* noem. Als je wat tijd kunt vrijmaken, elke dag gedurende een week.’

‘Serieus?’ Joe stotterde bijna. ‘Gedurende een week? Ik... Ik weet niet hoeveel tijd ik vrij kan nemen...’

Pindar wuifde dit bezwaar weg alsof hij wilde zeggen, *tijd is van geen betekenis*. ‘Geen probleem. Alles wat we nodig hebben is een uur per dag. Je lunch, heb je elke dag een uur voor de lunch?’

Joe knikte verstomd. De man zou hem gedurende de week elke dag ontmoeten? En hem de details vertellen van zijn meest waardevolle Geheime Handelsmerk?!

‘Eerst echter’, vervolgde Pindar, ‘eerst moet je akkoord gaan met mijn voorwaarden.’

Joes hart zonk hem in de schoenen. De voorwaarden. Dat was hij helemaal vergeten. Brenda had gezegd dat ze pas verdere

afspraken gingen plannen nadat hij akkoord was met Pindars voorwaarden.

Joe slikte. 'Ik heb echt niet de middelen...'

Pindar deed zijn handen omhoog. 'Alsjeblieft, maak je geen zorgen, zoiets is het niet.'

'Dus', begon Joe, 'ik hoef geen contract te tekenen of...?'

Pindar bulderde van het lachen. 'Nee, geen contract – juist het tegenovergestelde. Ik noem deze Vijf Wetten mijn Geheime Handelsmerk, niet omdat ik niet wil dat mensen ze niet kunnen gebruiken, maar juist om de tegenovergestelde reden. Ik noem het mijn Geheime Handelsmerk zodat mensen er juist naar gaan *zoeken*. Zodat ze er de juiste waarde van zien. Want het is eigenlijk een soort eretitel.'

'Pardon?' Joe begreep er niets meer van.

Pindar glimlachte. 'Het woord zelf. *Geheim*. Oorspronkelijk betekende het zoiets als een schat – iets dat is uitgefilterd, gewogen en *apart gelegd* vanwege zijn speciale waarde. Als het aan mij lag, wist iedereen van deze Vijf Wetten.'

'In feite', voegde hij toe, 'is dat precies de reden waarom ik daarvoor in de plaats deze voorwaarden heb bedacht. Eigenlijk is het maar één voorwaarde. Ben je er klaar voor?'

Joe knikte.

'Ik wil dat je akkoord gaat met de voorwaarde, dat je elke wet zult testen die ik je laat zien door die ook *echt uit te proberen*. Je moet er niet over nadenken, niet erover praten, maar het toepassen in je leven.'

Joe begon al met toestemming geven, maar Pindar onderbrak hem en vervolgde.

'En dat is niet alles. Je moet elke wet *direct toepassen, op dezelfde dag dat je er kennis van neemt*.'

Joe keek naar Pindar om te zien of die een grapje maakte. 'Serieus? Voordat ik 's avonds naar bed ga? En anders verander ik in een pompoen?'

Pindars gezicht ontspande in een grijns. 'Nee, je hebt een punt, je zult niet veranderen in een pompoen. Maar als je je niet houdt aan mijn voorwaarde, zullen we onze ontmoetingen beëindigen.'

'Maar', stamelde Joe, 'ik wil niet brutaal klinken, hoe kunt u dat weten?'

'Weer een uitstekende vraag. Hoe zou ik dat weten?' Pindar knikte nadenkend. 'Ik zou het ook niet weten. Het is het systeem van eer. Als je geen manier vindt om elke wet toe te passen, dan zal ik je dat dezelfde dag nog laten zien. Ik vertrouw erop dat je de volgende dag Brenda belt om de rest van onze afspraken af te zeggen.'

Hij keek naar Joe.

'Ik moet zeker weten dat je dit serieus aanpakt. Maar er is iets dat nog veel belangrijker is: *jij* moet zeker weten dat je dit serieus aanpakt.'

Joe knikte langzaam. 'Ik denk dat ik het begrijp. U wilt er zeker van zijn dat ik uw tijd niet verdoe. Dat is fair.'

Pindar glimlachte. 'Joe, het is niet kwaad bedoeld, maar jij hebt niet de macht om dat te doen.'

Joe keek beduusd.

'Ik bedoel, de macht om mijn tijd te verspillen. Alleen *ikzelf* kan dat. En eerlijk gezegd, het is een slechte gewoonte die ik lang geleden heb opgegeven. De reden voor mijn voorwaarde is dat ik niet wil dat *jij* je tijd verspilt.'

Joe keek op en zag Pindars uitgestoken hand. Hij gaf hem een stevige hand en voelde een rilling van spanning door hem

heengaan alsof hij zojuist had ingescheept voor een groot avontuur vergelijkbaar met dat van Indiana Jones. Hij lachte breeduit naar de Voorzitter.

‘U hebt een deal.’