

světový
bestseller

JON M. HUNTSMAN

MILIARDÁŘ, KTERÝ SE SÁM VYPRACOVAL,
MLUVÍ O POCTIVOSTI A VELKORYSOSTI

VÍTĚZOVÉ NIKDY NEPOD VÁDĚJÍ

a to ani v těžkých časech

Morální hodnoty jsou jako dětská hra,
není to žádná věda

Všechna práva vyhrazena. Žádná část této knihy nesmí být reprodukována nebo přenášena v žádné formě nebo žádným způsobem, elektronickým nebo mechanickým, včetně fotokopírování, nahrávání nebo žádným záznamovým systémem ukládání informací bez povolení držitele práv.

Původně vydáno jako WINNERS NEVER CHEAT:
EVEN IN DIFFICULT TIMES, new and expanded edition,
první vydání, 0137009038 od Jona M. HUNTSMANA,
vydalo nakladatelství Pearson Education, Inc,
publikující jako Pearson Prentice Hall
Copyright © 2011 by Pearson Education, Inc.
Publishing as Prentice
Hall Upper Saddle River, New Jersey 07458
Obálka © Ing. Ján Puškáš
Překlad © Jan Kolář, 2012
© Nakladatelství ANAG, 2012
ISBN 978-80-7263-747-8

OHLASY NA VÍTĚZOVÉ NIKDY NEPODVÁDĚJÍ

„Jak aktuální! Je příkladné, že jeden z nejskvělejších lidí, vůdčích osobností průmyslu a mecenášů planety, strhujícím způsobem hovoří o nadčasových, univerzálních hodnotách pro život a podnikání. Tato kniha je příkladem, inspiruje a motivuje nás všechny, abychom se řídili tímto ponaučením, zdravým rozumem v našich společnostech, všech našich vztazích a především je předávali příští generaci – co dává rozum, nemusí rozhodně obecně platit.

Důležité jsou charakter a přínos. Neméně důležité je to, co pro většinu lidí znamená úspěch – bohatství, sláva, postavení atd. Jen u mála lidí najdeme obojí. Jon je jedním z nich.

Doktor R. Covey, spisovatel, The 7 Habits of Highly Effective People and The 8th Habit: From Effectiveness to Greatness

„Se svým kreativním nadáním, obchodním úspěchem, svou nezměrnou dobročinností a svými lidskými kvalitami je Jon kapitolou sám pro sebe.“

Richard Cheney, viceprezident Spojených států amerických u příležitosti slavnostního předání Huntsman Hall u The Wharton School na Pensylvánské univerzitě.

„Jon Huntsman úspěšně proplul korporátní Amerikou, veden neomylně svým silným morálním kompasem. V této knize se Jon dělí o své hluboké znalosti a popisuje, jak uspět na dnešním konkurenčním trhu a neslevit ze svých morálních zásad.“

Senátorka Elizabeth Doleová

„Nová kniha Jona Huntsmana by se měla stát povinnou četbou pro všechny vedoucí pracovníky – a pro ty, kteří na tento post aspirují – v každém oboru. Jeho tajemství úspěchu přitom není žádným tajemstvím, jsou to neocenitelné zkušenosti, které nám připomněl svým životem a nyní svými slovy, jsou to pilíře, které se mohou stát základem i našich životů.“

Senátor Tom Daschle

„Kniha Jona Huntsmana je o etice, hodnotách a jeho zkušenostech. Praktický způsob, jakým se o ně dělí se čtenářem, je úžasný. Je to kniha plná inspirace pro mladší generaci.“

***Jeroen van der Veer, výkonný ředitel,
společnost Royal Dutch – skupina Shell***

„Když jsem četl Jonovu knihu, bylo to, jako by se vrátil můj otec, aby mi pověděl, že můžete být buď poctiví, nebo nepoctiví, že není nic mezi tím. $2 + 2 = 4$, nikdy 3,999 nebo 4,001. A taky pokud pokaždé říkáte, co si myslíte, nemusíte mít dobrou paměť. Kdybychom jen dokázali žít podle Jonových principů, o kolik by byl svět jiný – jak v našich obchodních, tak osobních vztazích.“

Bývalý americký senátor a astronaut Jake Garn

„Jon Huntsman nás přivedl zpět ke kořenům – k základním hodnotám, které přesahují hranice všech povolání a kultur. Ukázal nám příklady ze skutečného života, které jsou inspirující a dokládají, že ‚dobří hoši‘ mohou ve skutečnosti i zvítězit. Také ukazuje, jak se můžeme poučit z chyb. Je to ‚nezbytnost‘ pro všechny mladé muže a ženy, kteří vstupují na eskalátor úspěchu, pro každého, kdo hledá povzbuzení, že na tom, jak člověk žije každý den, opravdu záleží.“

***Marsha J. Evansová, bývalá prezidentka
a výkonná ředitelka, americký Červený kříž***

„Příjemná a upřímná diskuze o základních hodnotách, která vám může pomoci na cestě z pískoviště do zasedací místnosti – vedená čestným a otevřeným člověkem.“

***Chuck Prince, předseda představenstva
a výkonný ředitel, Citigroup***

„Jonův pohled na morální a etické chování v podnikání by mělo být inspirací pro všechny, kdo čtou tuto knihu. Ponaučení o férové hře a věrnosti osobním morálním hodnotám a etice jsou časem prověřené principy, které jsou v dnešním světě až příliš často přehlíženy. Přestože

OBSAH

Poděkování	13
O autorovi	15
Předmluva	17
Úvod: Časy dobré, časy zlé <i>Mohou se změnit okolnosti, ne však vaše hodnoty</i>	23
Ponaučení z pískoviště <i>Vše, co potřebujeme v dnešním tržním prostředí, jsme se naučili už jako děti.</i>	35
Řiďte se svým morálním kompasem <i>Víme zatraceně dobře, co je správné a co ne.</i>	49
Hrajte podle pravidel <i>Bojujte s odhodláním a férově – bez podvádění.</i>	61
Jít příkladem <i>Riziko, zodpovědnost, spolehlivost – tři pravidla vedení</i>	75
Držte slovo <i>Je nejvyšší čas zahnat firemní právníky do ohrady.</i>	97
Proč překračujeme meze <i>Kolem nás je spousta pokušení, ale pomáhají upomínky.</i>	113
Poradce si vybírejte uvážlivě <i>Hleďte spolupracovníky, kteří mají odvahu říci ne.</i>	125

Můžete se rozčítit, ne mstít <i>Pomsta je nezdravá a zbytečná. Naučte se jít dál.</i>	141
Vlídlost se vyplácí <i>Chovejte se ke konkurentům, kolegům, zaměstnancům a zákazníkům s respektem.</i>	153
Na dveřích je vaše jméno <i>Firmy a organizace spravujte tak, jako by to byly vaše rodinné podniky.</i>	169
Povinnost splácet dluh <i>Nikdo se nevypracuje sám; podělte se o přízeň a štěstí.</i>	183
To podstatné <i>Morální hodnoty jsou jako dětská hra, není to žádná věda.</i>	201
Názor Larryho Kinga	213
Názor Neila Cavuta	219
Názor Waynea Reauda	225

O AUTOROVI

JON M. HUNTSMAN je předsedou představenstva a zakladatelem společnosti Huntsman Corporation. Firmu založil se svým bratrem Blainem v roce 1970. V roce 2000 se stala celosvětově největší soukromou chemickou společností a největším rodinným podnikem v Americe s ročním obratem přes 12 miliard dolarů. Začátkem roku 2005 vstoupil se svým impériem na burzu. Byl odborným asistentem prezidenta v Nixonově Bílém domě, prvním Američanem, který se stal vlastníkem kontrolního podílu ve společnosti z bývalého Sovětského svazu, a je předsedou dozorčí rady Wharton School na Pensylvánské univerzitě, své alma mater. Pan Huntsman působil rovněž jako člen představenstva v řadě významných veřejných společností a dobročinných organizací, mimo jiné v Americké obchodní komoře nebo americkém Červeném kříži. Byla po něm pojmenována ekonomická fakulta Utah State University a také basketbalová aréna v University of Utah. Huntsmanovy společnosti financují nadaci, která je hlavním garantem prestižního Huntsman

Cancer Institute v Salt Lake City, které založil. Nemocnice – výzkumné zařízení se stalo špičkou v oblasti prevence, včasné diagnózy, dědičnosti a humánní léčby rakoviny. Se svou ženou Karen žije v Salt Lake City. Jeho nejstarší syn Jon mladší je guvernérem státu Utah.

ÚVOD: ČASY DOBRÉ, ČASY ZLÉ

Mohou se změnit okolnosti, ne však vaše hodnoty.

Když jsem na podzim roku 2004 dopsal původní vydání této knihy, měl jsem za sebou čtyři desítky let zkušeností ze světa obchodu. Obohatily můj život ve všech ohledech. Stejně jako mnozí přede mnou jsem zjistil, že „spokojenost neznamená konfliktu se vyhnout, ale umět se mu postavit“. Viděl jsem snad všechno: chamtivost, podvody, lži a sobectví. A také triumfy, zázraky, lidi, co se vypracovali a zbohatli, i podvodníky.

Nebo jsem si to aspoň myslel. Ukázalo se, že jsem se mýlil. Špatného jsem zažil ještě spoustu (a něco málo dobrého). Na podzim roku 2008, kdy píši tyto řádky, ustupuje etika do pozadí rychleji, než roste cena benzínu. I tuhé, studené zimy na venkově v Idahu se snášejí líp než některé z podvodů na dnešní Wall Street. Tradiční hodnoty jsou v módě asi jako rizikové úvěry.

ný ani náhodný: bezuzdná chamtivost často podněcuje neetické, nezodpovědné chování, které dočasně otevře kohoutek s penězi a vyvolává u mnohých hysterii. Šok, hněv a zármutek přichází na řadu v druhém dějství.



Dvojí tragédií je, že velkorysost se stává v časech útlumu postradatelnou. Hnací síla, abychom se dělili o to, co máme, kterou do nás vštěpují od mládí, otupí sobeckým instinktem přežít. Překvapí někoho, že se v druhé polovině roku 2007 vybralo méně příspěvků na dobročinnost a v roce 2008 téměř žádné? Překvapuje nás, že zdvořilost a slušnost ustupují stranou, když jde o přežití? Přesto jsou tolerance a dobročinnost pilíři etického chování. V časech dobrých i zlých naše hodnoty zůstávají při tom, abychom jednali laskavě a velkoryse.

Většina z nás o ostatní dbá. Lidské bytosti toho mnohem více spojuje, než rozděluje. Náboženství, politické přesvědčení, rodina, finanční a sociální postavení nebo role nebrání nalezení společné řeči osobní slušnosti, kterou promlouvá většina lidstva. I přes zapálené hlásání Američanů o nezávislosti věří drtivá většina z nás v péči o druhé. Vystihl to Albert Schweitzer: „Na světě nežijeme sami. Naši bratři jsou tu také.“

PONAUCENÍ Z PÍSKOVIŠTĚ

*Vše, co potřebujeme v dnešním tržním prostředí,
jsme se naučili už jako děti.*

Když jsem vyrůstal v chudých poměrech na venkově v Idahu, učili mě hrát podle pravidel. Buď tvrdý, součtivý, dej do hry vše – ale udělej to podle pravidel. Platily jednoduché hodnoty, které byly základem pro to, jak se rodiny, sousedé a komunity chovaly. Mí dva bratři a já jsme měli něco společného s dětmi z bohatší části města: hodnotový systém, kterému jsme se naučili v domovech, na pískovištích, hřištích, ve třídách, v zájmových kroužcích a na atletických stadionech.

Svou opodstatněnost neztratily tyto hodnoty, ani když jsem se stal hráčem ve světě obchodu. Přesto v segmentech dnešního trhu schází. Wall Street je předávkovaná chamtivostí. Firemní právníci bohatnou manipulacemi se smlouvami a hledáním způsobů, jak vyvázat z uzavřených obchodů. Řada výkonných ředitelů si užívá královského životního stylu, přestože podílníci přichází o svou práci, důchody, příspěvky, investice a důvěru v americký způsob života.

Falšované účetní knihy, nezodpovědnost, auditori, co přimhouří oko, úplatky a podvody všeho druhu se uhnízdili ve firemní sféře dneška. Řada externích členů správních rad těží z výhod a odměn, zajímá se jen o to, aby zůstala Wall Street úspěšná a jejich odměny nedotčené.

Falšované finanční zprávy jsou lákavou možností, když trh trestá stagnující výkonnost a transparentní účetnictví.

V posledních dvaceti letech se stala chamtivost investorů posedlostí a silou, se kterou se musí výkonní ředitelé vyrovnat. Veřejné obchodní společnosti se snaží o stále vyšší a vyšší čtvrtletní výnosy ze strachu z nespokojenosti podílníků. Falšované finanční zprávy jsou lákavou možností, když trh trestá stagnující výkonnost a transparentní účetnictví. Wall Street neustále ukazuje, že jí vyhovují lukrativní lži.

Přestože se soustředím převážně na rady z prostředí obchodu, světa, který znám nejlépe, platí tyto principy bez rozdílu pro odborníky všeho druhu a na všech úrovních, nemluvě o rodičích, studentech a lidech dobré vůle na celém světě.

V amerických prezidentských volbách v roce 2004 ovlivnily otázky morálky více voličů než kterýkoliv jiný faktor. Průzkum společnosti Zogby International ale

Stejně jako se dobré mravy, mají-li být zachovány, neobejdou bez zákonů, stejně tak se zákony, mají-li být dodržovány, neobejdou bez dobrých mravů.

Machiavelli

Tajemstvím života je poctivě a čestné jednání. Pokud je dokážete předstírat, odhalili jste jej.

Groucho Marx

Americkým se rozumí odvaha, čest, spravedlnost, pravda, upřímnost a neohroženost - vlastnosti, které stály u vzniku Ameriky. Co může Ameriku zničit, jsou blahobyť za každou cenu... zalíbení v pohodlném životě a představa o snadném zbohatnutí.

Theodore Roosevelt

Zbavování se odpovědnosti se stalo jednou z forem umění.

Používáme vlastně pořád stejně chabé výmluvy, kterými jsme se bránili jako děti, když nás přistihli při něčem špatném, o čem jsme věděli, že dělat nemáme. Jako dospělí se nějak utvrdíme v tom, že jsme přesvědčivější. Nejsme. Výmluva „dělají to všichni“ nefungovala, když jsme dospívali, a nebude ani teď. Je to naprosté fiasko, dá se lehce vyvrátit. Nedělá to každý. I kdyby ano, je to pořád špatné – a my víme, že je to tak.

*Ďábel vás nikdy
k ničemu nenutí.
Nalijme si
čistého vína.
Nesprávné jednání
se zdá být často tou
nejjednodušší cestou,
nevyžaduje moc
odvahy nebo přináší
dočasné výhody.*

A pak je tu ta stará, hloupá výmluva: „Ďábel mi to našeptal.“ Ďábel vás nikdy k ničemu *nenutí*. Nalijme si čistého vína. Nesprávné jednání se zdá být často tou nejjednodušší cestou, nevyžaduje moc odvahy nebo přináší dočasné výhody.

Kdyby jen Richard Nixon přiznal otevřeně své chyby a převzal odpovědnost za nesprávné jednání svých podřízených, o kterém ně-

kde hluboko uvnitř věděl, že je špatné, americká ve-

PORADCE SI VYBÍREJTE UVÁŽLIVĚ

Hledejte spolupracovníky, kteří mají odvahu říci ne.

Mé děti jsou skálopevně přesvědčeny, že jsem z jiné doby. Nikdy jsem se nenaučil pracovat s počítačem; popravdě ani nevím, jak funguje e-mail. Své dopisy a poznámky píšu často rukou. V dnešním světě špičkových technologií to zvládám jen proto, že mám kolem sebe lidi, kteří umí s technologiemi pracovat. Svým způsobem se tak pohybuji v mnohem příjemnějším prostředí, kde jsou vztahy daleko přívětivější.

Když něco neumíte, najděte lidi, kteří to umějí. Mám kolem sebe spoustu úžasných, talentovaných, schopných, vitálních, slušných a slibných mužů a žen. Vědí, že stát se členem Huntsmanova týmu vyžaduje:

- » dodržovat správné hodnoty,
- » loajalitu ke společnosti,
- » loajalitu k výkonnému řediteli,
- » kvalifikaci.

Zkrátka a dobře, hledám morální, loajální a talentované spolupracovníky. Objevit talent je ta snazší část. Posoudit zbylá kritéria vyžaduje zkušené oko a ucho.

Většina zaměstnanců to chce slyšet přímo od majitele nebo ředitele společnosti. První věcí, na kterou kladu důraz, je jejich prvořadá odpovědnost za jejich rodiny a blízké. Pokud se nám daří doma, budeme lépe zvládat i své pracovní povinnosti. Lépe pracujeme ve spokojeném pracovním prostředí. Jsme-li spokojeni se svým osobním životem, jsme v práci daleko úspěšnější a více nás naplňuje.

S Karen jsme naše děti zapojili do rozhodování o našem rodinném podniku už na základní škole, při dodržování dvou pravidel:

Pravidlo 1: V rodinném podniku se u dveří zbav svého ega. Není tu místo pro vlastní obohacování nebo protěžování sebe sama. V rodinném podniku všichni znají schopnosti a nedostatky druhých.

Nemáme žádná tajemství. Úspěch rodinného podniku závisí na důvěře, respektu a lásce.

Pravidlo 2: Vzájemně se povzbuzujte. Usilujte nejprve o štěstí druhých. Ve spoustě rodinných podniků zavládne chaos kvůli sledování vlastních zájmů jednoho ze sourozenců.

Základem je fungující komunikace. Rodiče mezi sebou musí o firmě mluvit otevřeně a upřímně – a to především o nákupu majetku. Rodiče musí své děti

NÁZOR NEILA CAVUTA

šéfredaktor, Fox Business Network

Znám dobře Jona Huntsmana i jeho pohled na svět. Napsal jsem o něm knihu.

V knize *More Than Money (Více než peníze)* vydané v roce 2004 jsem představil Jona a dalších dvacet lidí, kteří chápou, že smysl je důležitější než peníze, a podle mého, jsou inspirativními osobnostmi tohoto světa, které neustále proměňují osobní problémy na pozitivní součást života. To, co jste se právě dočetli, je hrubým náčrtem toho, co to znamená nejen konat dobro, ale také být dobrým.

Život Jona Huntsmana a jeho osobní hodnoty dodávají jeho slovům váhu. Řídí se tím, co říká, a to i když musí čelit neuvěřitelným překážkám, kvůli kterým se mohou morální zkratky zdát občas lákavými. Jon nemá žádný tajný recept; zná ho každý, kdo má svědomí. Ale vědět, jaké chování je správné a jaké ne, je ta snazší část. Žít podle těchto zásad vyžaduje odhodlání, zásadovost a odvahu.

Jako novinář a moderátor nejsledovanějšího pořadu o podnikání na kabelové televizi, *Your World* na stanici Fox News, jsem to zažil všechno. Vím rovněž o problémech trhu a shnilých jablkách v sudu obchodu, ale v pořadu *Your World* jsem se snažil vyhýbat nerovnostem. Snažím se jít dál, za účty zisků a ztrát, k lidem, kteří tohle dopustili.

Přitom jsem narazil na řadu inspirativních vzorů, které rozptylují obavy, že co je dobré pro firmu, nemůže být dobré pro mě; muži a ženy, kteří jsou katalyzátory úžasné snahy, kteří vědí nejen jak hrát podle pravidel, ale osvojili si etické chování. Skutečně úspěšní vedoucí pracovníci vědí, že nemůže docházet k nesouladu mezi hodnotami společnosti a provozem firmy.

Ve své knize *More Than Money (Více než peníze)* píše o těch, kdo získali slávu ani tak pro své úspěchy, ale pro to, jak jich dosáhli – ohromné nesnáze, které překonali, vážnost a odvahu, jež přitom projeví, způsob, jakým na své cestě eticky a spravedlivě jednali s lidmi.

Tito lidé vycvičili své oko, aby vidělo možnosti, ne nesnáze. Kolizí na cestě k úspěchu využili jako motivace – motivace, která se mimochodem netočí kolem zisku a moci, ale také kolem snahy o změnu v životech druhých.

NÁZOR WAYNA REAUDA

právního zástupce

Jsem právník a tato kniha by mě mohla připravit o práci. Nikoho by to nepotěšilo víc než mě.

Za posledních třicet let jsem postavil před soud některé z největších amerických společností a volal je k odpovědnosti za chování, které ohrožovalo zdraví a živobytí lidí. Ať to byli výrobci azbestu, dodavatelé tabákových výrobků, nebo výrobci počítačů, zasazoval jsem se o to, aby měly velké společnosti větší odpovědnost za své obchodní jednání.

Obvykle byste nečekali, že bude právník blízkým přítelem výkonného ředitele velké společnosti. Když lidé slyší, že jsme s Jonem Huntsmanem dobří přátelé, a jsme jimi už patnáct let, nevěřicně kroutí hlavami. Nejsme ve světě obchodu přirozenými nepřáteli? Nestaví náš naše práce do vzájemného rozporu? Odpovědí na obě otázky je ne. A je to prosté: Jon Huntsman není obyčejným výkonným ředitelem.

Jon je ve světě obchodu skutečnou raritou: velmi úspěšný podnikatel, jehož svědomí je stejně ostré jako

jeho smysl pro obchod, jehož slovo platí za neporušitelný závazek. Už od svého prvního zaměstnání, kdy v osmi sbíral brambory na venkově v Idahu, až do své současné pozice, kdy vede jednu z největších chemických společností světa, vždy stavěl otázky etiky na stejnou, ne-li vyšší, úroveň jako otázky obchodní.

Mohl bych tu vyjmenovávat vše, co Jon dělá – přispívá rekordními částkami na léčbu a výzkum rakoviny, přispívá své církvi, daruje miliony vysokým školám a univerzitám –, ale ani tak byste si neudělali obrázek o tom, proč je tak výjimečný. Jeho etické zásady sahají hlouběji než jen k příspěvkům a podpoře pro dobrou věc. Jsou podstatou jeho bytí. Jsou pro něj způsobem života.

Ve svém zásadním díle *Ústava* ztvárňuje Platón představu ideálního vůdce: „krále filozofa“. Je to člověk, ve kterém se dokonale snoubí filozofické myšlení a schopnost vést. Jak píše Platón: „Bez váhání mohu nyní říci, že z našich strážců musíme učinit filozofy. Spojení potřebných vlastností je však nanejvýš vzácné. Nechť je naše zkouška důkladná, mysl musí být cvičená v hledání všech druhů poznání, aby mohla usilovat o to nejvyšší – vyšší než spravedlnost a moudrost – myšlenku dobra.“

Jon Huntsman prosazoval „myšlenku dobra“ po celý svůj život a, jak dokládá jeho působení ve spo-

lečnosti, je více než schopným vůdcem. Skutečná zkouška etiky ale nepřichází, když člověk dává a nic neztrácí. Přichází, když dává a může ztratit vše. Proto je Jon Huntsman tím pravým, kdo by měl napsat tuto knihu. A není pochyb, že to dělá právě v tu nejvhodnější chvíli. V době Enronu, Tyca, skandálů se zneužitím interních informací a rozmachu protiprávního jednání firem potřebujeme názor a vedení Jona Huntsmana víc než kdy jindy.

Věřím, že Jonova kniha nám všem připomene, že stejně jako on si můžeme vést dobře a současně konat dobro. Jako právník bych si přál, aby si každý podnikatel přečetl tuto knihu a vzal si Jonův příklad k srdci. Možná pak spolu s ostatními právníky přijdeme o práci.

Nic jiného bych si nepřál.

„Dělají to všichni.“ Každý podvádí. Šidí. Lže. Možná tomu bylo kdysi jinak. Ale ne dnes. Pokud chcete uspět v této ekonomické situaci, musíte prostě dělat kompromisy. Je to tak?

Omyl. Můžete uspět i na nejvyšší úrovni, aniž byste se museli vzdát principů, pro které stojí za to žít. Chcete důkaz? Držíte ho v ruce.

Příště, až vám bude někdo tvrdit, že se nedá podnikat eticky – musí se šidit, nedá se jednat poctivě – dejte mu přečíst knihu Jona Huntsmana Vítězové nikdy nepodvádějí. Huntsman začínal prakticky s holýma rukama a vybudoval firmu světové úrovně, která ho přivedla na seznam nejbohatších lidí Ameriky časopisu Forbes. Dělí se s námi o životní zkušenosti: inspirativní prohlášení pro návrat do doby, kdy slovo platilo, podání ruky bylo posvátné a nebylo zapotřebí houfu právníků, kteří by vypracovali podklady.

V dnešní době rostoucí finanční krize a neustálých obchodních skandálů to může být ta nejpraktičtější a nejdůležitější kniha o podnikání, kterou jste kdy četli. Naučte se naslouchat svému vnitřnímu morálnímu kompasu, i když vám titulky finančních periodik a „bezvýhodné“ pragmatické nároky hrozí ztroskotáním. Naučte se, jak chránit svou čest, když jdete proti proudu... jak vybudovat něco, co přetrvá, když vám ostatní vnucují rizikové úvěry a finanční výpomoc... jak převzít zodpovědnost, sestavit silné týmy a podělit se o úspěch, který jste si tak tvrdě vybojovali.

Huntsman vybudoval svou kariéru a jmění na těchto principech – od odmítnutí zkorumpovaných požadavků Nixonovy vlády přes jeho celoživotní angažovanost v dobročinnosti až po způsob, jakým uzavírá své největší obchody. Neřídíte se těmito principy jen proto, abyste dosáhli úspěchu – řídíte se jimi, protože jsou správné. Huntsmanův život je důkazem, že poctivost je více než správná: je vaší největší konkurenční výhodou.

„Jon Huntsman je z jiného těsta. Věří, že podnikání je tvůrčím počinem, podobně jako divadelní představení, v němž hlavní roli hraje poctivost.“

Larry King, CNN

„Život Jona Huntsmana a jeho osobní hodnoty dodávají jeho slovům váhu. Řídí se tím, co říká.“

Neil Cavuto, Fox News

„Způsob, jakým Jon podniká a žije svůj život, vás bude inspirovat nejen k tomu, abyste se stali lepším člověkem, občanem a podnikatelem, ale dá vám také naději, že dobří hoši nekončí poslední.“

Glenn Beck, CNN

„Tato kniha by mě mohla připravit o práci. Nikoho by to nepotěšilo víc než mě.“

Wayne Reaud, právní zástupce

