

JAK BUDOVAT IMAGE

ÚSPĚŠNÉHO A VLIVNÉHO ČLOVĚKA

Vytvoření pevných
vztahů jako cesta
k úspěchu

JON LEVY

JAK BUDOVAT IMAGE

ÚSPĚŠNÉHO A VLIVNÉHO ČLOVĚKA

Vytvoření pevných
vztahů jako cesta
k úspěchu

JON LEVY

Upozornění pro čtenáře a uživatele této knihy

Všechna práva vyhrazena. Žádná část této tištěné či elektronické knihy nesmí být reprodukována a šířena v papírové, elektronické či jiné podobě bez předchozího písemného souhlasu nakladatele. Neoprávněné užití této knihy bude **trestně stíháno**.

Jon Levy

Jak budovat image úspěšného a vlivného člověka

Vytvoření pevných vztahů jako cesta k úspěchu

Přeloženo z anglického originálu knihy Jon Levy, *You're Invited: The Art and Science of Cultivating Influence*, vydaného nakladatelstvím HarperCollins Publishers, of 195 Broadway, 24th floor, New York, NY 10007, USA.

„Published by arrangement with Harper Business, an imprint of HarperCollins Publishers“.

Copyright © 2021 by Jon Levy.

All rights reserved

Vydala Grada Publishing, a.s.

U Průhonu 22, 170 00 Praha 7

tel.: +420 234 264 401

www.grada.cz

jako svou 8513. publikaci

Překladatelka Adéla Bartlová

Odpovědný redaktor Petr Somogyi

Grafická úprava a sazba Robert Prokopec

Návrh a zpracování obálky Vojtěch Wagner

Počet stran 216

První vydání, Praha 2022

Vytiskla tiskárna PBtisk a.s., Příbram

Czech Edition © Grada Publishing, a.s., 2022

Author's photo © Géraldine Aresteanu

ISBN 978-80-271-4879-0 (ePub)

ISBN 978-80-271-4878-3 (pdf)

ISBN 978-80-271-3423-6 (print)

Obsah

Část I – Jak funguje vliv 15

Kapitola 1 – Síla pozvánky.....17

Rovnice vlivu, hubnutí a Weight Watchers, protiotrokářské hnutí, večere s osobnostmi a o čem je tato kniha

Kapitola 2 – Proč je dobré někam patřit 35

Závislost, sociální bolest, Sardinie a nejlepší prediktor dlouhověkosti

Důvěra 45

Kapitola 3 – Jak se dělá důvěra 45

Hodný pan doktor, projekt důvěry a jak důležitá je laskavost

Kapitola 4 – Vědecká podstata rychlého budování důvěry aneb každý má rád svého Billyho 52

Mariňácký výcvik, prodavač Gino, haló efekt, univerzitní sesterstva, IKEA, cyklus zranitelnosti a molekula slušnosti

Kontakt..... 67

Kapitola 5 – Jak navázat kontakt 67

Indický domov duchodců, problém s kolibříky, největší krádež umění v dějinách a efekt stálého kontaktu

Kapitola 6 – Jak se spojit s kýmkoli 75

Úrovně vlivu

Kapitola 7 — Jak se spojit s lidmi, kteří mají globální nebo oborový vliv	78
<i>Oprah a Barva nachu, úspěch TED konferencí a jak důležité jsou štedrost, novost, výběr a úžas</i>	
Kapitola 8 — Jak navázat kontakt s komunitními a blízkými osobnostmi...	93
<i>Red Bull, dovednosti, příležitosti, přístup a zdroje</i>	
Pocit komunitní sounáležitosti	101
Kapitola 9 — Struktura komunity	101
<i>Jak na pocit sounáležitosti</i>	
Kapitola 10 — Členství.....	104
<i>Ragbyoví Springboks z Jižní Afriky a pocit, že jste se dostali dovnitř</i>	
Kapitola 11 — Vliv.....	110
<i>Wikipedia a možnost do všeho mluvit</i>	
Kapitola 12 — Integrace a naplnění potřeb.....	113
<i>ConBody a úspěch po propuštění z vězení</i>	
Kapitola 13 — Sdílený emocionální kontakt	117
<i>Kde se vzal Comic-Con a hrdina, kterého jsme potřebovali</i>	
Část II — Cesta domů (Co dělat s rovnicí vlivu)	123
Kapitola 14 — Co je to cesta a jak vám změní život?	125
<i>Předpovídání lidského chování, Myšlenky zločince, Walt Disney World, Economist a slon s jezdcem</i>	
Kapitola 15 — Navrhujeme cestu.....	136
<i>Gymnastky z UCLA, objev, zapojení a členství, „Esteticky čichošťastný brunch“</i>	
Kapitola 16 — Vaše cesta k vytvoření komunity	148
<i>CreativeMornings, vlajkové lodě, odnože a velké srazy, konečné a nekonečné hry</i>	
Část III — Jak to všechno aplikovat v životě.....	159
Kapitola 17 — Vytváření komunit pro úspěch v podnikání.....	163
<i>Salesforce, jak a kdy navrhovat večere, párty, konference a další akce</i>	
Kapitola 18 — Dobročinné komunity	176
<i>Národní společnost pro roztroušenou sklerózu, konec galavečerů a jak navázat kontakt s dárci a příznivci</i>	

Kapitola 19 – Pěstování firemní kultury	182
<i>Hádanka od Googlu, nábor zaměstnanců a jak přitáhnout nejlepší talenty a udržet si je</i>	
Kapitola 20 – Sociální komunity	189
<i>Herní večery, Ernest Shackleton a noví přátelé</i>	
Kapitola 21 – Jak založit online komunitu	195
<i>Nová verze akcí, Meetup.com a dárek od Redditu</i>	
Závěr – Pozvánka, která může změnit váš život	206
<i>Muzikant Daryl Davis a jeho nový přítel, a jedna otázka pro vás</i>	
Poděkování.....	211

Věnováno mé životní lásce.

*Jsi má hvězda,
můj oheň.*

*Všem, kteří mi kdy uvařili večeři.
Neexistuje pro mě větší privilegium než podělit se s vámi
o přiměřeně jedlé jídlo a umýt s vámi nádobí.*



O autorovi

Jon Levy je behaviorální vědec, který se proslavil svou prací na poli vlivu, mezilidských kontaktů a rozhodování. Specializuje se na aplikaci nejnovějších výzkumů v metodách, které firmy používají v marketingu, prodeji, péči o zákazníka a kultuře. Mezi jeho klienty patří známé značky jako Microsoft, Google, AB InBev nebo Samsung, ale pomáhá i startupům.

Před více než deseti lety Jon založil *The Influencers Dinner*, tajnou večeři s osobnostmi pro oborové lídry, laureáty Nobelovy ceny, olympijské sportovce, celebrity, ředitele firem, umělce, hudebníky (a také pro držitele Grammy, který je autorem vyštěkávané části v písni „Who Let the Dogs Out“). Hosté společně vaří večeři, ale nesmějí mluvit o své práci ani prozradit své příjmení. Jakmile zasednou k jídlu, teprve prozradí, co jsou zač. Časem se kolem večeří vytvořila komunita. S tisícovkami členů jsou *Influencers* největší komunitou tohoto typu na celém světě.

Ve volném čase Jon pracuje na praštěných projektech, například jako když celý rok cestoval po všech sedmi kontinentech a zúčastnil se největších světových událostí (Velké ceny F1, mezinárodního veletrhu umění v Basileji, pouštního festivalu Burning Man, běhu býků v Pamploně a dalších), které jen tak přežil. Tato dobrodružství zmapoval ve své první knize *The 2 AM Principle: Discover the Science of Adventure*.

Řekli o knize

„Vím z první ruky, že Jon Levy velmi dobře rozumí lidskému chování – ostatně přiměl mě a pár dalších zaneprázdněných odborníků, abychom mu uvařili večeři. Díky létům zkoumání a zkušeností Jon dokáže mistrovsky budovat kontakty mezi lidmi a zároveň obohatit jejich život. Tato kniha jednoduše a poutavě vysvětluje, jak to dělá.“

– Eric Maskin, ekonom a laureát Nobelovy ceny

„Když jsem s lahví vína vstupoval do domu člověka, kterého jsem neznal, nevěděl jsem, co mám čekat. Nakonec na tom byla nejhezčí ta jednoduchost. Nebylo to nic výstředního ani okázalého, prostě se sešli lidé, kteří se neznali, a vařili spolu. Na konci už jsme si povídali jako staří známí. Přesně tohle kniha tak dovedně ilustruje: život je o lidech, kterými se obklopujeme. Dnes jsem téměř posedlý kontakty v mém vlastním životě i kontakty ostatních, které je zavedly tam, kde dnes jsou.“

– Nathan Adrian, reprezentant USA a držitel osmi olympijských medailí

„Když mě cizí muž pozve na večeři do cizího domu, většinou odmítám. Ale mě i ostatní účastníky večeře zaujala Jonova neuhasitelná zvědavost a snaha zjistit, jak lidé navazují kontakty. Na cestě za odpověďmi Jon dokáže vědecky, mentálně a samozřejmě i doslova prostříit stůl pro lidi, kteří se pak mohou pustit do hloubavých, smysluplných a často přímo zlomových rozhovorů. Na těchto stránkách se dozvíte, proč je navazování kontaktů se zajímavými lidmi tak důležité. Kniha vás zavede tak blízko k Jonovým večeřím, že budete mít pocit, jako byste se jich sami zúčastnili.“

– Iliza Shlesingerová, komička a herečka

„Vyrostla jsem v komunitě bratranců a sestřenic, kteří mi skrze lásku, humor a jídlo pomáhali budovat sebevědomí. V dospělosti jsem byla smutná, že se mnou mých dvacet sedm Řeků nemůže chodit na hollywoodské večírky a smát se mým vtipům. Izolace není legrace. Připravovat burritos na večeri s osobnostmi je zábava. Po přečtení této knihy budete tak sebejistí a krásní, jak vám tvrdí vaše maminka.“

– Nia Vardalosová, herečka a scénáristka nominovaná na Cenu akademie za film *Moje tlustá řecká svatba*

„Jon a jeho večere se snaží spojit lidi na základě jedinečného zážitku, aby mohli sdílet svou lásku k životu a navazovat kontakty.“

– Jesse Carmichael, kytarista Maroon 5

Část I

Jak funguje vliv

Kapitola 1

Síla pozvánky

Byl podzim roku 1961 a Jean Nidetchová měla den toho druhu, kterému říkala „hubený“. Jean, která žila v newyorském Queensu a sama sebe nazývala domácí hospodyňkou, bylo třicet osm let, měřila sto sedmdesát centimetrů, vážila devadesát sedm kilo a podle sebe, svých sousedů a vlastně každého s výjimkou svého milujícího manžela měla nadváhu. Oblečená v pytlovitých šatech velikosti 48, na které ve snaze získat ze svých proporcí lepší pocit našla cedulku s číslem 44, vyrazila do supermarketu pro potraviny. U pokladny měla potřebu ujistit pokladní, že všechny ty sušenky nakoupila pro děti, ale ve skutečnosti je pak schovala v koupelně, kam v noci chodila a spořádala klidně na posezení celou krabici. Při procházení uliček mezi regály potkala známou, která ji pochválila, jak dobře vypadá. Jean ta laskavá slova udělala radost, ale potom žena dodala: „Kdy se to narodí?“ Jean by se nejraději propadla – ta žena si myslela, že je těhotná. Po příchodu domů se postavila před zrcadlo a slíbila sama sobě, že ta slova využije jako motivaci a konečně zhubne. Domnívala se, že jí k úspěchu bude stačit jen sebeovládání a odhodlanost. Mýlila se.

Každý, kdo se někdy pokusil držet redukční dietu, ví, že tvrdá práce a sebeovládání zdaleka nestačí. Jean vyzkoušela všechny možné bizarní diety, od pojídání vajec nebo grapefruitů přes hladovění až po nejnovější dietní výstřelky, o kterých se dočetla v časopisech. Vždy se jí podařilo shodit několik málo kilogramů, ale sotva zase sáhla po svém oblíbeném jídle, přehnala to a kila naskákala zpátky, obvykle i s nějakým navíc. Po několika letech si uvědomila, že jestli chce zhubnout a váhu si udržet, musí na to jít jinak. Za rok vážila o třicet dva kilogramy méně, nejlepší ovšem bylo, že si váhu nejen udržela, ale také pomohla desítkám milionů lidí z celého světa shodit stovky milionů

kilogramů a patrně přitom zachránila nejen jeden život. Zároveň se z ní stala multimilionářka a mezinárodní celebrita, to vše v době, kdy musela mít kreditní karty vystavené na manželovo jméno. Jestli jste někdy slyšeli o Weight Watchers International, důvodem je zřejmě to, že Jean věděla, jak důležitý je kontakt mezi lidmi a komunitní efekt.

Jean byla žena v domácnosti, která se snažila zdravě zhubnout; příběh Fredericka Baileyho je úplně jiný. Dělí je 120 let a jejich motivace i překážky, kterým museli čelit, se nedají srovnávat, ale když se podíváte pozorněji, uvidíte mezi nimi neuvěřitelně silné spojení. Psalo se 3. září roku 1838 a Frederick byl, jemně řečeno, v nepříjemné situaci. Byl totiž uprchlý otrok a věděl, že mu jde o život. Kdyby ho chytili, mučili by ho a dost možná zastřelili, nebo nechali roztrhat rozzuřenými psy, aby z něj udělali odstrašující příklad.

Aby si ho nikdo nevšiml, měl v plánu naskočit těsně před odjezdem na vlak, který jel z Baltimoru v otrokářském státě Maryland do Filadelfie ve svobodné Pensylvánii. Musel sedět s ostatními černošskými pasažéry v segregovaném „vagóně pro negry“. Doufal, že si průvodčí v drncajícím vlaku plném lidí nevšimne nesrovnalostí v jeho papírech. Také musel doufat, že ho někdo nepozná a na hranicích ho neseberou a nezavřou. Aby oklamal průvodčího, půjčil si doklady od jednoho svobodného námořníka, a aby vypadal věrohodně, vzal si na sebe námořnickou červenou košili, šátek a čepici.¹ Pokud bude mít štěstí, pomůže mu kombinace falešných dokumentů, oblečení a znalostí o lodích (občas musel pracovat v docích) odvrátit veškeré podezření. Když přišel průvodčí, Frederick mu podal papíry s velkou pečeti, která dokazovala jejich pravost. Muž se na něj skoro ani nepodíval a šel dál, a Frederick tak překonal první překážku. Druhý den přestoupil z vlaku na přívoz, potom opět na vlak a nakonec na parník, který plul do Filadelfie. V každém přístavu se musel vyhýbat policistům, lovcům odměn a mnoha dalším lidem, kteří by ho poznali, kdyby se na něj podívali trochu pozorněji. Po přistání ve Filadelfii naposledy nastoupil do vlaku, odjel do New Yorku a ráno už z něj byl svobodný člověk.

Tři roky poté Frederick, který začal používat příjmení Douglass, aby se vyhnul dopadení, přijal pozvání na setkání Americké protitrokařské společnosti. Setkání uspořádal William Lloyd Garrison, vydavatel abolicionistických

¹ Audiokniha „Frederick Douglass / My Escape from Slavery“, YouTube, 23. července 2014, <https://www.youtube.com/watch?v=jG9jtS7MKc>.

novin *Liberator* a spoluzakladatel společnosti.² Douglassse pozvali, aby posluchačům vyprávěl svůj příběh. Jakmile si ho Garrison vyslechl, bylo mu hned jasné, že se Douglass stane důležitou osobností jeho hnutí. Douglass toho dne ještě nemohl tušit, že díky rovnici vlivu a síle pozvání (tedy díky dvěma myšlenkám, jimiž se budeme podrobně zabývat) sehraji jeho veřejné přednášky a texty klíčovou roli v boji za zrušení otroctví, při zvolení Abrahama Lincolna a osvobození ostatních černých mužů, žen i dětí.

Jean a abolicionisté měli úplně odlišný cíl – právě proto jsem si je také vybral. Dědilo je nejen více než sto let, ale také etnická příslušnost, náboženské vyznání, kultura a plány. Jean se snažila pomoci nejrozličnějším lidem, aby byli zdravější. Koneckonců, každý rok zemře na nemoci spojené s obezitou nejméně 2,8 milionů lidí.³ Odpůrci otroctví zase bojovali za morální a společenskou povinnost dát zotročeným svobodu a zajistit jim rovné postavení. Ačkoli se jejich cíle a poslání naprosto lišily, k úspěchu je dovedla stejná věc: přišli na to, jak spojit lidi a vytvořit mezi nimi hluboké a smysluplné pouto.

Důležitost smysluplných vztahů jsem si uvědomil i já, a to velmi osobním způsobem. Před třicátkou jsem měl narůstající dluhy, zkrachovalou firmu a nadváhu a snažil jsem se přežít největší ekonomickou krizi za poslední půlstoletí. Stal jsem se odstrašujícím příkladem člověka, který „nenaplnil svůj potenciál“.

Naštěstí jsem si při studiu vědeckých materiálů uvědomil, co spojuje Jean a její program pro hubnutí se strategií, kterou použila Americká protiotrokářská společnost při šíření svého poselství. Četl jsem různé studie z oblasti neurovědy a ekonomie, které se zabývaly lidským chováním a rozhodováním, protože jsem doufal, že mě to dovede k osobním a kariérním úspěchům. Výsledky mi změnily život. Byly natolik významné, že jsem se nakonec stal odborníkem na lidské chování, konzultantem a výzkumníkem. Díky těmto novým znalostem jsem dokázal – jemně řečeno – zvláštní věci. Přesvědčil jsem úplně cizí lidi, z nichž mnozí patřili ve svém oboru k vlivným osobnostem, aby mi uvažili večeři. Během deseti let se z těchto večeří vyvinulo něco, co mnozí považují za nejexkluzivnější zážitek na světě.

2 Frederick Douglass (n. d.), staženo 8. srpna 2020 z <https://www.pbs.org/wgbh/aia/part4/4p1539.html>.

3 „10 Facts on Obesity“, World Health Organization, 16. října 2017, <https://www.who.int/features/factfiles/obesity/en>.

Hostíme vždy dvanáct lidí, ale má to jeden háček. Hosté společně vaří, ale nesmějí během toho mluvit o své práci ani prozradit své příjmení. Až ve chvíli, kdy účastníci zasednou k jídlu, zjistí, že ostatní hosté jsou vůdčí osobnosti svého oboru, laureáti Nobelovy ceny, celebrity, olympijští vítězové, ocenění hudebníci a umělci, sem tam dokonce i člen nějaké královské rodiny. Akce se proslavila jako „večeře pro vlivné“, protože účastníci mají možnost ovlivnit dění ve svém oboru. Tito lidé se na večerích, kulturních událostech a různých setkáních spřátelili a celá tato komunita vlivných přijala za svůj cíl pozitivně ovlivňovat nejen sebe navzájem, ale i společnost kolem sebe a snad i celý svět. Uspořádal jsem už stovky večerů, pohostil jsem tisíce lidí a založil jsem poradenskou firmu, která pomáhá největším organizacím na světě navázat hluboký a smysluplný vztah se svými zaměstnanci a nejdůležitějšími zákazníky. Vytvořili jsme soukromé komunity pro technologické firmy a zdravou firemní kulturu pro společnosti, které vyrábějí zboží pro koncové zákazníky. Start-upům jsme pomohli zaměřit se na rozvoj smysluplných a dlouhodobých vztahů se zákazníky a získat nový pohled na prodej, neziskovým organizacím jsme poradili, jak získat zástupy věrných dárců. Každá večeře, událost a projekt, na nichž pracuji, upevňuje jednu jedinou univerzální myšlenku úspěchu, kterou jsem se naučil na jednom semináři, když mi bylo dvacet osm:

Základním prvkem, který určuje kvalitu našeho života, jsou lidé, jimiž se obklopujeme, a rozhovory, které s nimi vedeme.

Dokud jsem se neseznámil s touto myšlenkou, snažil jsem se svůj život zlepšit pomocí strategií pocházejících ze všech možných knih a přednášek věnovaných svépomoci a byznysu, které jsem si mohl dovolit, a doufal jsem, že se napraví to, co se mnou podle mého názoru nebylo v pořádku. Můj život se sice zlepšil, ale vyčerpávalo mě to a neustále jsem si stěžoval, že nejsem bohatý, nemám perfektní tělo ani ideální vztah. Chtěl jsem místo nejistoty a neúspěchů raději získat schopnost produkovat vynikající výsledky a komunikovat s lidmi, kteří podle mě byli důležití. Koneckonců lidé, kteří jsou důležití pro můj úspěch, mohou být pro úspěch těch ostatních k ničemu. Jinými slovy, chtěl jsem získat vliv. Nemyslím tím slávu na sociálních sítích – ty tehdy stejně ještě neexistovaly, navíc nejím avokádové toasty a v bikinách vypadám příšerně, takže bych se na takovou kariéru stejně nehodil. Mluvím o schopnosti ovlivnit svou kariéru a finance. Chtěl jsem také získat respekt

lídrů v byznysu, schopnost ovlivňovat společenské problémy, na nichž mi záleželo, a žít zdravým životním stylem.

Pokud tedy měl přednášející na onom semináři pravdu, mohl jsem směřování svého života ovlivnit mnohem jednodušším způsobem. Potřeboval jsem se jen obklopit lidmi, kteří mají vlastnosti, jaké obdivuji. Místo abych si nastavil budík na šest ráno a běžel do posilovny, možná bych se měl raději spřátelit se sportovci a nadšenci do fitness, protože pak by se cvičení stalo součástí mého života. Než abych se snažil dodržovat určitý rozpočet, měl bych si najít přátele, kteří rozumí byznysu, a díky nim pochopit, jak se vydělávají peníze. Navíc bych získal kontakty, jež mi umožní sehnat si lepší práci. Navazování vztahů s lidmi, kterých si vážím a které obdivuji, zní koneckonců lákavěji než ráno několikrát posunout budík a potom si nadávat, že jsem nešel cvičit nebo zase dostal upomínku na splátku dluhu z kreditní karty.

Jean nakonec postupovala právě takhle. Postupně se obklopila lidmi, kteří měli stejný cíl, ale potrebovala ještě jednu zkušenost, aby si uvědomila, jak moc takové lidi potřebuje. Krátce po zážitku s otázkou na těhotenství se dostala do klinice pro obézní na Manhattanu, kterou provozoval zdravotní odbor města New York a kde byla péče zdarma. Po cestě dvěma autobusy a ještě vlakem se posadila v místnosti plné žen, které chtěly zhubnout, a poslouchala štíhlou a přísnou dietoložku, kterou pojmenovala „paní Jonesová“. Podle Jean ta paní neměla ani špetku empatie – nemohla pochopit, jaké to je zápasit s nadváhou. Paní Jonesová si nedokázala představit pocity studu a smutek z neustálého boje s pokušením. Jean vážila 97 kilogramů a paní Jonesová jí určila cílovou hmotnost 65 kilogramů. Jean to zaskočilo – jako dospělá nikdy tak málo nevážila. Paní Jonesová předpokládala, že Jean bude jíst jen povolené potraviny a nic jiného.⁴

Za deset týdnů Jean zhubla o devět kilo. Měla z toho radost, ale proces hubnutí byl technokraticky chladný a kontakty mezi účastníky se nepodporovaly, takže se Jean cítila izolovaná a toužila si s někým popovídat. Jestliže chtěla pokračovat v hubnutí a pak si váhu udržet, potrebovala větší podporu a možnost otevřeně si povídat o svých problémech. Udělala tedy něco, co ještě nikdo neudělal. Pozvala kamarádky, které věděly, s čím se potýká, na večer

4 Marisa Meltzer: *This Is Big: How the Founder of Weight Watchers Changed the World (and Me)*. Londýn, Chatto & Windus, 2020.

s mahjongem. Šest žen se tak sešlo pod záminkou hraní mahjongu, ale ve skutečnosti je Jean pozvala do bezpečného prostoru, kde se mohly navzájem svěřit, jak bojují s nadváhou. Během večera si vyprávěly o svých nezdravých zlozvycích a o tom, za co se stydí, a najednou se začaly cítit osvobozené. Pro všechny to byla první možnost, jak si otevřeně promluvit o své váze – a to jen díky prostému pozvání. Jedna z nich navrhla, aby se další týden sešly znovu, a Jean z toho pak udělala pravidelné setkávání. Na každé z nich její kamarádky zvaly další kamarádky, ty pak pozvaly své známé a za dva měsíce už skupinu tvořilo čtyřicet žen, které se scházely dvakrát týdně.

Jean se nijak netajila s tím, že není žádná odbornice. Byla obyčejná ženská z Queensu, neměla vystudovanou medicínu, ale rady lékařů u těchto žen stejně nefungovaly. Potřebovaly přesně takovou komunitu, která vznikne, když se dají dohromady lidé otevřeně diskutující o svých problémech. Časopisy, které Jean četla, ukazovaly život jako dokonalý sen, jehož lze jednoduše dosáhnout, ale reálný život byl mnohem komplikovanější. Všichni máme problémy, ať už je to úzkost z práce, deprese a s ní související izolace, strach o zdraví, obavy z neúspěšného života, jako jsem měl já, nebo něco jiného, co je čistě vaše. O tom, jestli si dáme pár tabletek Xanaxu, přejíme se ze stresu či své problémy skryjeme, nebo zda budeme hledat řešení, rozhodují naše vztahy. V tom spočívala krása Jeaniny skupiny. Jean poskytla lidem prostor, kde se mohli scházet, cítit se bezpečně, rychle si mezi sebou vytvořit důvěru a navzájem se podporovat. V tom spočívá síla efektu komunity:

**Pokud nám naše vztahy dodávají pocit, že jsme součástí komunity,
výsledky se znásobují.**

Zdálo se, že Jean dokazuje pravdivost slov našeho přednášejícího. Ženy by pravděpodobně trávily čas společenským setkáváním u jídla a předstíraly by, že je všechno v pořádku. Jean připravila podmínky, které změnily kontext a obrátily pozornost ke zdraví. Protože se setkání konala pravidelně dvakrát týdně, vznikl mezi účastnicemi pocit příslušnosti ke komunitě, jejímž ústředním tématem byly problémy s váhou. Místo aby se utvrzovaly ve zlozvycích, vytvořily systém podpory, který nikoho neodsuzoval. Každý, kdo se zúčastnil, měl z nových vztahů, zvyků, myšlenek a návyků prospěch.

Na jednom takovém setkání Jean potkala Alberta a Felice Lippertovy, dvojici tak baculatou, že si sama dala přezdívku „nafukovací míče“. Po čtyřech