



## Cesta nahoru XXXVI. - Nenechte se ovládat svými nedokonalostmi

**PEPPER DE CALLIER**  
předseda Bubenik Partners

Před mnoha staletími vás chybná výslovnost mohla připravit o život. Vypráví o tom příběh slova "šibolet". Pochází ze starobylé hebrejštiny. Dva z dvanácti izraelských kmenů - Efraimovci a Gileádovci - mezi sebou vedly spor. Nešlo je však od sebe rozeznat, přitom na tom, kdo se k nim v poušti blížil, tehdy doslova závisel život. A tak náčelník Gileádovců, moudrý muž jménem Jiftách, přišel na způsob, jak identifikovat "přespolní".

Věděl, že Efraimovci mluví jiným hebrejským dialektem a neumí říci "š". Všem svým hlídkám proto nařídil, aby příchozí vyzvali k vyřčení slova šibolet, což v hebrejštině znamenalo proud vody. Kdo zkouškou neprošel, toho na místě zabili. Jiftáchovu metodu identifikace "druhé strany" pak ve válkách používala řada zemí.

Postupem času se slovo šibolet začalo používat i pro označení povahových rysů či znaků, jež odhalují cizince. Používání šiboletů jako rozpoznávacího znaku je dnes ve světě byznysu všudypřítomné. Stala se z nich až jakási instinktivní metoda rychlého "poměrování" lidí. Nejde však o rozeznání vyznání či původu, s jejich pomocí se určují takové vlastnosti jako dovednost, charakter, přístup k řízení a celá řada dalších schopností. Zjistíte-li, jaké vlastnosti či chování jsou vaším "šiboletem", budete moci celkem výrazně ovlivnit, jak vás ostatní vnímají. Dovolte mi vysvětlit, jak to celé funguje.

Existují zřejmé šibolety: to, co říkáme, naše auto, oblečení, adresa, barva vlasů a účes atd. Zaměřím se ale na ty méně zřejmé, které mohou mít velký dopad na vaši kariéru i osobní vztahy. Zde jsou příklady jen několika šiboletů naší moderní doby a toho, co o člověku vypovídají: Etiketa a chování - to, jak se chováme ke druhým, ukazuje, nakolik si jich vážíme. To, jak někdo jedná s číšníkem v restauraci, hodně vypovídá o tom, jak pohlíží na druhé i na sebe sama.

Držení vidličky a nože - pokud je držíte správně, nikdo si ničeho nevšimne. Pokud je však držíte chybně, je účinek stejný jako hlasité řihnutí. "Tenhle člověk že má zastupovat naši firmu před světem?"

Gramatika - tady není úniku, mluvit prostě musíte. Špatná gramatika ve vašem rodném jazyce je neomluvitelná. To, jak mluvíte, má často větší dopad než to, co říkáte.

Co čtete - tohle je při pohovorech jedna z mých oblíbených otázek: "Co právě čtete?" Odpověď může o člověku mnohé prozradit a vést k velmi zajímavé debatě. Pokud je odpověď "nic", rozblíká se červený majáček vypovídající o nedostatku zájmů a intelektu.

Otázky, které člověk klade, a témata, o nichž se baví, představují okna do jeho mysli, povahy a hodnotového systému. Chování za volantem - jen málo věcí dává o zralosti, osobnosti a emocionální stabilitě člověka jasnější výpověď než jeho reakce na okolí během řízení auta. Až

vás šéf požádá, abyste ho někam zavezli, možná nepůjde jenom o běžné svezení.  
Hodinky a šperky - otázkou je míra vhodnosti. Pokud se šperky stanou rušivým elementem, není to dobré.

Tužka a papír - tohle je můj nejoblíbenější bod. Pokud jdete na schůzku a nejste připraveni dělat si poznámky, dáváte tím druhému najevo, že nečekáte nic zaznamenaníhodného. Je to na jedné straně znak neúcty a na druhé chaosu v myšlení, protože může přece jen padnout něco, co bude třeba rozpracovat.

Bud'te vůči sobě čestní a všímaví - rozpoznajte šibolety, které jsou pro váš úspěch nejdůležitější, a ovládněte je. Nenechte se ovládat jimi.