



## Cesta nahoru XLVIII. - Vítězit čestně je důležité

**PEPPER DE CALLIER**  
předseda Bubenik Partners

Pro mé přátele není žádným tajemstvím, že řadu nápadů na témata těchto článků čerpám od své manželky Priscilly. Je hlasující členkou americké filmové akademie a bývalou výkonnou manažerkou v hollywoodském filmovém průmyslu. Působila tak v jednom z nejobtížnějších podnikatelských modelů a spleťtí sítě egoismu, různých typů osobností a životních stylů. To jí poskytlo zajímavý pohled na široké spektrum lidského chování.

Nedávno jsme si u snídaně povídali o povahových chybách a jako už tolikrát mi Priscilla začala vyprávět příběh, jenž dal vzniknout tomuto textu. Zmínila se mi o knize, kterou právě četla a jež pojednávala o americkém politikovi známém svou zuřivou touhou vítězit - a to za jakoukoli cenu.

V knize autor dále popisoval, jak tohoto politika vůle vítězit tak sžírala, že byl schopen udělat pro lidi jistého charakteru naprosto nemyslitelné věci. Bylo o něm navíc známo, že za mlada záměrně a nespravedlivě házel druhým klacky pod nohy, například při sportovních soutěžích.

Po tomto vyprávění jsem začal přemýšlet o paralelách ze světa byznysu. Tady si neodpustím udělat poznámku: jsem neomluvitelný kapitalista a ve všem, co dělám, rád vítězím. Myslím ale, že záleží na tom, jakým způsobem se člověk dobere svého vítězství. Za léta praxe jsem měl to štěstí, že jsem poznal přední představitele byznysu širokého spektra oborů, kteří se těšili radě úspěchů.

I tito lidé rádi vyhrávali a udělali by cokoli, aby vytyčený úkol dotáhli do zdárného konce. Skutečný klíč k rozuzlení našeho problému tedy spočívá v definici slova "cokoli". Když někdo jako výše zmíněný politik řekne, že pro své vítězství udělá cokoli, myslí to doslova - bez ohledu na etický rozměr fair play.

Jedním z příkladů takového uvažování byl třeba útok na bruslařskou mistryni Nancy Kerriganovou. Došlo k němu jen pár týdnů před olympijskými hrami v Lillehammeru v roce 1994. Stál za ním Jeff Gillooly, manžel její rivalky Tonyi Hardingové. Ostuda, jakou si tím tehdy způsobili, se s nimi táhne po celý život.

Vítězství za jakoukoli cenu se v posledním desetiletí 20. století stalo synonymem úspěchu mnoha firemních šéfů i podnikatelů a zároveň příčinou jejich potupného pádu. Bohužel lidská povaha už je taková a tento způsob myšlení dál přetrvává.

Dovolte mi však vysvětlit, jak ono "cokoli" definují skuteční šampióni v byznysu, sportu, politice a jakékoli jiné činnosti. Jde o to, že sice uděláte cokoli, ale cokoli etického. Žádný šampión si nepřije zvítězit nad člověkem, který by do souboje nedával všechno. Jinak by vítězství nestálo za to. Nebyl by hrdý na svůj výkon.

Udělat pro vítězství cokoli tak může třeba znamenat, že budeme dělat celou noc a přepracujeme návrh nebo doladíme prezentaci.

Možná si dáme extra práci s nějakým úkolem, věnujeme mu více času a úsilí jenom pro pocit, že jsme ho neodbyli. Zkrátka to znamená, že odvedeme to nejlepší, co v nás je.

Po letech zkušeností s řadou vůdčích osobností vám mohu říci, že skuteční šampióni dodržují jeden nepsaný zákon. Hrají tvrdě, rozdávají údery, přinášejí osobní oběti. Ale vždy hrají fér. Pokud se objeví jen náznak, že po nich někdo žádá nečestné jednání, ihned z "hřiště" odejdou.

Jedním z důvodů je fakt, že nečestné vítězství prostě nestojí za jejich úsilí nebo za škodu způsobenou na pověsti. Buď si vyberete jeden přístup a vyšlete signál o nezralosti, netrpělivosti a nedostatku osobní integrity, nebo zvolíte druhý, který znamená kvalitu, čestnost a charakter.

Když vás bezohledný šéf požádá, abyste hráli o vítězství za jakoukoli cenu, myslí tím za jakoukoli cenu z vašeho pohledu. Protože jakmile to nevyjde, nebude se k vám už znát, aby sám sebe ochránil. Takhle končí kariéry některých mladých manažerů. Tak se vytváří pověst, jež vám zavře cestu ke smysluplným příležitostem.

Takže až se příště pustíte v byznysu, sportu, hudbě či jiném oboru do boje, pamatujte, že nejdůležitějším předpokladem vítězství je vaše sebeúcta.

Hodně štěstí na vaší cestě vzhůru!