

## Klanící se Obama aneb O pokoře a servilnosti

Opravdový lídr musí vždy působit jako nejchytřejší a nejmocnější osoba v místnosti. Je to pravda, nebo lež? Pokud vám tato otázka nepřijde hloupá, pak si opravdu potřebujete přečíst tento článek.

Barack Obama se stal nedávno terčem kritiky za to, že působil slabě a servilně, když se poklonil saúdskoarabskému králi a japonskému císaři. Na jednom blogu se psalo: "Lídr by se měl chovat tak, aby to jeho postavení neoslabovalo, nýbrž posilovalo." Jinými slovy: nikomu se nekořte. Když jsem to četl, napadlo mě, jak paradoxní je ten argument, protože je to právě schopnost pokory, která dává najevo obrovskou sílu lídra.

Lídry se zabývám už mnoho let a mohu prohlásit, že jedním z nejvýmluvnějších příznaků slabosti je arogance: povýšené a terorizující zdání nadřazenosti, k němuž se někteří lidé upínají jako ke kouzelnému plášti, jenž podle nich zakryje nedostatečnou inteligenci, komplex méněcennosti nebo strach, že budou odhaleni jako podvodníci. Pokora a empatie jsou naopak dvěma vlastnostmi skvělého vedení.

Dějiny jsou plné řady různých příkladů. Během třetí křížové výpravy ve 12. století se anglický král Richard Lví srdce střetl s armádou kurdského vojevůdce Saladina. Saladin byl tak uchvácen odvahou a zběsilostí, s níž si Richard na bitevním poli počínal, že mu poslal jednoho ze svých drahocenných arabských hřebců. Byl to z jeho strany akt ponížení? To sotva. Byl to projev úcty ke statečnému králi. Existuje mnoho případů, kdy se jinak navýsost soutěživí sportovci "v zápalu boje" zastavili, aby pomohli nemohoucímu soupeři. Tyto příběhy nikdy neztratí schopnost inspirovat nás příkladem úcty a ohleduplnosti, jež přesahují daný bezprostřední okamžik.

Mluvím o něčem, co je mnohem větší než jednotlivce a jeho vlastní zájem. V říší podnikatelského světa schopný lídr ví, že pokora otvírá dveře k vzájemnému dialogu nejen s konkurentem, dodavatelem či zákazníkem, ale i s lidmi, kteří u něj den co den hledají vůdčí schopnosti. Opravdoví lídři si uvědomují svou moc a její dopad, dobrý i špatný, na vše, co dělají - ať už je to vysílání vojsk do bitvy nebo rozčilování se na sekretářku, a současně mají k této moci respekt. Lídr, který s respektem naslouchá, záhy zjistí, že podřízení začínají toto chování napodobovat, a kultura uctivého naslouchání druhým zapouští kořeny. Totéž se děje, když lidé vidí, že lídr jedná eticky a s ohledem na druhé.

Bohužel bývá často pravdou opak. Lídři, které nezajímá nic jiného než transakce, vytvářejí prostředí, v němž zaměstnanci jejich nedostatky šíří.

Když vidím záběry, na nichž se prezident Obama klaní japonskému císaři, úvahy o servilním chování jsou tím posledním, co mě napadá. Spíše vidím vůdce, který vysílá své zemi vzkaz: být nejmocnějším státem na světě neznamená, že nemáme být pokorní a zdvořilí. Právě naopak.

Netvrdím, že by lídr neměl být tvrdý, když si to situace žádá. Dobří lídři vědí, jak velká část jejich moci závisí na dobře vyvinutém pochopení situačních aspektů chování - kdy dělat co, s kým a do jaké míry. Mají sebedůvěru a dobrý čich na to, co je přiměřené. Nepotřebují kouzelný plášť, do něhož by se halili. Nebojí se ukázat, kým jsou. Voliči, akcionáři, představenstva budou ve vládě i v podnikání stále častěji hledat vůdce, kteří chápou vzájemnou provázanost dnešního světa, potřebu partnerství a aliancí i potřebu vstřícných řešení a respektu. To, co lídr potřebuje vědět o setkávání se s druhými v dnešním světě, nejlépe shrnuje název jedné z mých oblíbených příruček o podnikání v globálním prostředí Kiss, Bow or Shake Hands: How to Do Business in Sixty Countries neboli Líbej se, klaněj nebo třes rukou: Jak dělat byznys v šedesáti zemích.

**Pepper de Callier**  
**předseda Bubenik partners**