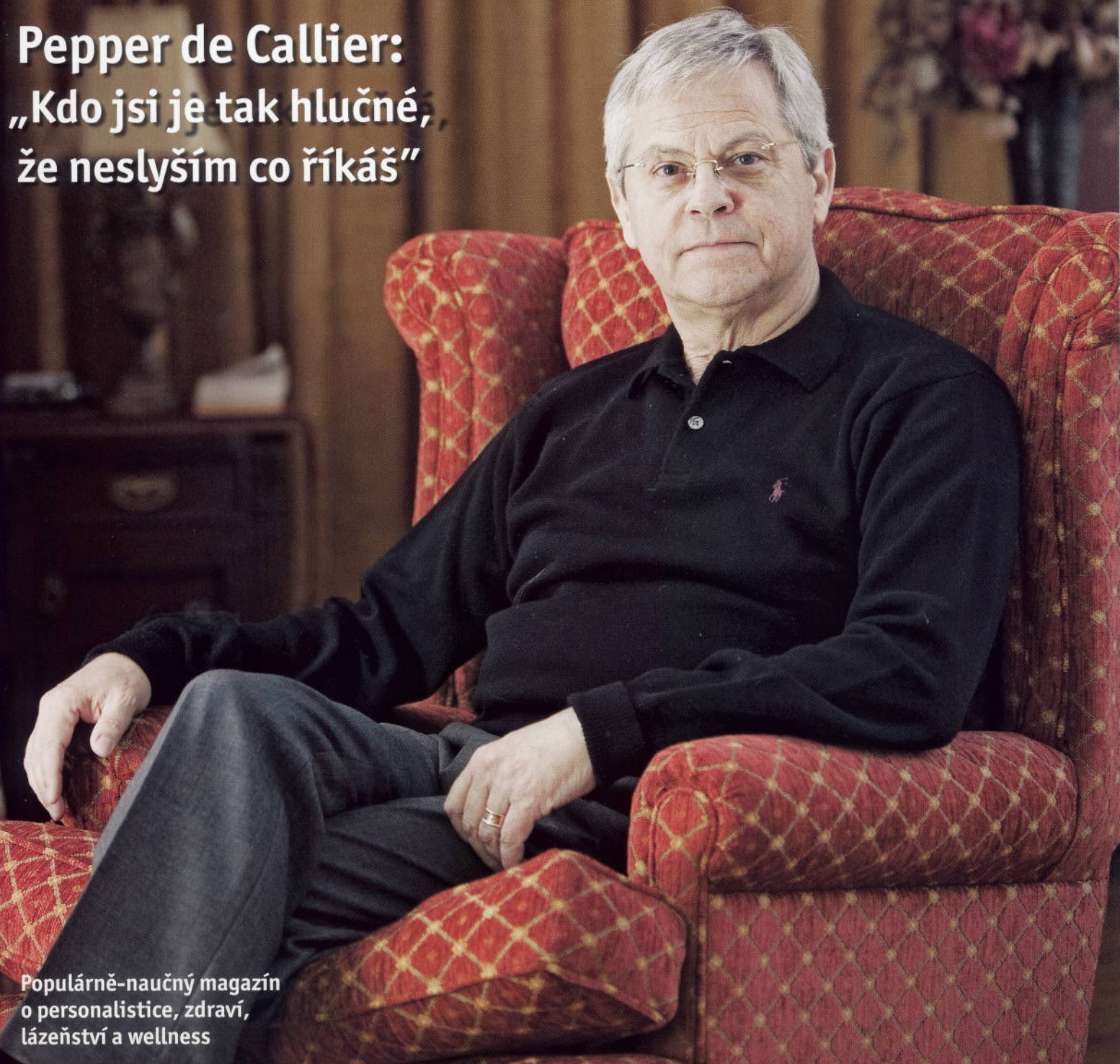


40+

MOJE GENERACE

WELLNESS MAGAZÍN

Pepper de Callier:
„Kdo jsi je tak hlučné,
že neslyším co říkáš“



Populárně-naučný magazín
o personalistice, zdraví,
lázeňství a wellness



4 3



leden-únor 2010
ročník VIII., číslo 43

cena 49Kč/Slovensko 2€

**Soutěže: pobyt v lázních PIEŠŤANY a v hotelu
DIPLOMAT v Rajeckých Teplicích (str.58)**

Zahlcení informacemi si potřebujeme občas „vyresetovat“ svůj velmi osobní computer. Myslím ten, který má každý z nás v hlavě.

Zdravý rozum

Jsem velmi skeptická k příručkám a návodům. Přiznávám bez ostychu, že mnoha z nich nerozumím (nebo nemám trpělivost porozumět). Týká se to i příruček na osobní růst, profesní úspěchy, partnerské porozumění. S nedůvěrou jsem sáhla i po knížce Peppera de Calliera „Moudrost a zdravý rozum“. Nakonec byl z toho osobní rozhovor přímo s autorem.

ÚRYVEK Z KNIHY (Č.1)

„Nic na světě nenahradí houževnatost. Nenahradí ji nadání – není nic běžnějšího než nadání lidé bez úspěchu. Nenahradí ji genialita – chudý génius je již takřka synonymum. Nenahradí ji vzdělání – svět je plný vzdělaných ztroskotanců. Houževnatost a odhodlání jsou všemocné. Slogan „Vytrvej!“ je řešením všech lidských problémů a vždy bude.“

Každá debata o houževnatosti by byla neúplná bez příkladu nejhouževnatějšího a nejobodlanějšího muže 20. století, bý-

valého britského premiéra Winstona Churchilla: „Vaše hodina přijde, nesmíte však zapomenout natahovat hodiny.“ A to pronesl muž, jehož nezdary, selhání a zmařené naděje kdysi plnily přední stránky novin po celém světě.“

Proč jste, pane Calliere, napsal tuto knihu?

Pracoval jsem na knize víc než dvacet let a k jejímu napsání mě přivedl nedostatek zdravého rozumu, který vidím u lidí.

Většina lidí si neuvědomuje svoji moc, kterou mají při ovlivňování jiných lidí. Většina knih je o tom, jak být úspěšnější, lepší, rychlejší. Málo knih je o tom, jak ovlivňovat své okolí. Mohu být nejmoudřejší, nejrychlejší, nejefektivnější, ale když nerozumím, jakým způsobem fungují vztahy mezi tím, co říkáš a co děláš, nikdy nedosáhnu toho, co chci.

To mi ale připomíná rčení: Co nechceš, aby lidé dělali tobě, nedělej to ani ty sám.

O tom ta kniha není. Myšlenkou té knihy je: to, kdo jsi, je tak hlučné, že neslyším, co vlastně říkáš.

Jsmo například na obědě a povídáme si o tom, jak jsou lidi kolem nás důležití a ty jako velká šéfová po mně chceš, abych přišel pracovat do tvé firmy. Přitom mi budeš povídat, jak pečuješ o své lidi, jak jsou pro tebe důležití a že se ti líbí, co a jak dělám. K číšníci se přitom chováš jako ke služce nebo otrokyni. Tím chováním k číšníci stříšáš vše, co jsi mi v krásných barvách vykreslila o vztazích k lidem ve své firmě. Lidé si neuvědomují, jak mocné jsou právě popsane jednoduché signály.

Promiňte, ale to je pro mne jasný signál i bez přečtení knížky.

Pro mnoho lidí ne. Myslí, že je to pouze náhoda a že vy jako velká šéfová jste při rozhovoru pouze nervózní a velmi motivovaná získat mě pro svoji firmu. Uvěří slovnímu divadlu a zdravý rozum zůstává v pozadí. Zapomněl se pod oslnivým výkonem vzdělané, úspěšné, chytré dámy zapnout.

Máte nějaký velmi osobní důvod dát tohle na papír?

Ano. Moje máma měla v padesátých letech pro ženu velmi netypickou funkci – byla šéfkou, odpovědnou za skupinu prodejců. Já mámě pomáhal s přípravou materiálů, podle nichž měli prodejci postupovat, aby dosáhli co nejlepších výkonů. Byly to vlastně kurzy o verbální a neverbální komunikaci a příčinných vztazích mezi lidmi. Prodejci se z nich učili, jak vést rozhovor s potenciálním klientem požadovaným směrem. Přípa-

dalo mi téměř kouzelné, jak lze ovlivnit chování jiných lidí. V případě, že se budou chovat podle toho, v co věří. To je ten důvod, proč jsem to dal na papír. Věřím totiž, že většina z nás chce být dobrými lidmi a chceme to nejlepší i pro ostatní lidi. Často jen nevíme, jak na to.

ÚRYVEK (Č.2)

„Psychoterapeut Sam se proslavil svým jedinečným vzhledem a praktickým, přímočarým přístupem k lidem, kteří potřebovali pomoci najít řešení problémů či situací, v nichž se ocitli. Nikdy nezapomenou jeho poznámku, jíž krásně shrnul podstatu vítězného přístupu: „Hraješ, abys vyhrál, nebo abys neprohrál? V tom je totiž podstatný rozdíl, abys věděl.“ Tato slova ve mně rozehla celé souhvězdí myšlenek. Stejnou ideu skvěle vystihuje i věta bývalé premiérky Margaret Thatcherové, kterou vyřkla v reakci na upozornění svého poradce, že ostatní delegáti zemí Commonwealthu se v klíčové otázce stavějí proti ní. „Jestli je to už zase jedna proti osmačtyřiceti, pak je mi opravdu líto těch osmačtyřiceti.“

Jen pomyslete, jak propastný zeje rozdíl mezi připraveností, sebejistotou a odhodláním člověka, který hraje, aby vyhrál a nervozitou, tísní a strachem někoho, kdo jen doufá, že neprohráje. Jak hrajete vy?“

Proč to píšete právě pro českého čtenáře?

Knihy sice vychází poprvé právě česky, ale není určena pouze českým čtenářům. Je stejně adresována lidem v Severní Americe, v Asii, v celé Evropě nebo Austrálii. Jak jsem měl možnost se přesvědčit, je to téma pro všechny kultury. A ta kniha není určena pouze lidem z byznysu, je to kniha platná v rodině, použitelná obecně v životě.

Existuje nějaký výzkum, který by vaše tvrzení podpořil?

Výzkum sociologa Goldmana dokázal, že vůdcové s vyšší emoční inteligencí jsou ve své práci a pozici úspěšnější než ti, jejichž EQ není tak vysoká. Obvyčejná

PEPPER DE CALLIER (65)

vyrostl na venkově uprostřed státu Indiana. Po absolvování univerzity založil a vybudoval pojišťovací společnost, posléze byl vydavatelem časopisu Monterey Life Magazine se sídlem v Kalifornii, pak přijal místo konzultanta v Korn Ferry International – společnost vyhledávající talenty pro manažerské a exekutivní pozice, později přešel do společnosti téhož zaměření – Spencer Stuart. Posledním působištěm v USA byla opět společnost stejného zaměření Heidrick and Struggles. Jako partner uváděl společnost na trh v jižní Kalifornii.

lidská moudrost nám nepomáhá pouze k tomu, abychom se stali někým, kým se chceme stát, ale pomáhá nám dostat i z ostatních to nejlepší, co v nich je.

Znám hodně vzdělaných, inteligentních velkých šéfů, kteří pohořeli pouze na tom, že jim chyběla obyčejná lidská moudrost a cit. Emoční inteligence ale není o tom, že když já budu milovat všechny, budou také všichni milovat mne. Není tomu tak. Když mně šéf řekne, že musím 10 procent lidí propustit, musím to udělat a nemohu se o ně postarat. Mohu ale s nimi lidsky promluvit a pomoci jim v rámci svých kontaktů najít novou práci.

ÚRYVEK (Č.3)

„Omezení mohou člověka limitovat, ale i inspirovat. Práce, která se odehrává v rámci nějakých mantinelů, je často kreativnější, než když je lidem ponechána zcela volná ruka. Ve velmi obtížných situacích se někdy rodí nesmírně zajímavé myšlenky.“

Jsem od přírody skeptik a nevěřím na prázdné „pozitivní myšlení“. Nepochybuji ale, že zdravá, pragmatická a pozitivní mysl skutečně zmůže zázraky. Tajemství spočívá v tréninku – nácviku přemýšlet o řešení místo o překážkách. Pozitivní myšlení je mocnou silou. Pokud mu přijdete na kloub, zjistíte, že vaše duševní rozpoložení má na váš život větší vliv než vnější okolnosti. Vystihl to dokonce už francouzský filozof Rochefoucauld: „Hodnota toho, co nám sudičky nadělily se odvíjí od našeho temperamentu.“

Knihy Peppera de Calliera „Moudrost a zdravý rozum“ právě vyšla ve Fortuna Libri

www.fortunalibri.cz

Text: Marta Csontosová, foto: RAF