

# Jak získat vysněnou práci

VLASTIMIL ORLITA



Bizbooks®

# Jak získat vysněnou práci

PaedDr. Vlastimil Orlita

BizBooks  
Brno, 2015

# Jak získat vysněnou práci

**PaedDr. Vlastimil Orlita**

**Obálka:** Pavel Ševčík

**Odpovědná redaktorka:** Hana Hozová

**Technický redaktor:** Jiří Matoušek

**Ilustrace (vč. obálky):** Eva Šlosarová

Objednávky knih:

[www.albatrosmedia.cz](http://www.albatrosmedia.cz)

[eshop@albatrosmedia.cz](mailto:eshop@albatrosmedia.cz)

bezplatná linka 800 555 513

ISBN 978-80-265-0371-2

Informace o knihách z nakladatelství BizBooks:

[www.bizbooks.cz](http://www.bizbooks.cz)

[www.facebook.com/NakladatelstviBizBooks](https://www.facebook.com/NakladatelstviBizBooks)

[www.twitter.com/BizBooks\\_knihy](https://www.twitter.com/BizBooks_knihy)

Vydalo nakladatelství BizBooks v Brně roku 2015 ve společnosti

Albatros Media a. s. se sídlem Na Pankráci 30, Praha 4.

Číslo publikace 19250.

© Albatros Media a. s. Všechna práva vyhrazena. Žádná část této publikace nesmí být kopírována a rozmnožována za účelem rozšiřování v jakékoli formě či jakýmkoli způsobem bez písemného souhlasu vydavatele.

1. vydání

  
**ALBATROS MEDIA** a.s.

*Věnováno*

*mým dětem Gabriele, Veronice, Lucii a Markovi,*

*budoucím vnukům a vnučkám,*

*přátelům, o nichž tato kniha je a kteří mne inspirovali k jejímu napsání: Tomášovi, Haně, Evě, Markétě, Lukášovi, Petrovi, Petře, Robertovi, Honzovi, Michalovi...*

*a všem lidem, kteří hledají cesty k uskutečnění svých snů.*

# Obsah

Co mne vedlo k napsání této knihy	7
Proč číst tuto knihu	11
I Have a Dream	22
Co mě baví	26
Konkurenceschopnost je hledání jedinečnosti	38
V čem jsem úspěšný	41
Nebojte se vynikat!	47
Definujte svoje schopnosti	48
Škola by neměla být vaším největším úspěchem	50
Co vás motivuje?	52
Napište svůj sen	60
Vysněte si svoji firmu	65
50 % nestačí	73
Rozhodnutí	78
Jak prodat sám sebe	79
Motivační dopis	83
Je to jen obchod	84
Jak napsat motivační dopis	86
Nabídněte užitek	98
Doučím se, co ještě neumím!	102
Nezapomeňte vyzvat ke schůzce	103
Čeho je třeba se vyvarovat	104
Jak napsat motivační dopis	105

Jak psát životopis	107
Aby setkání bylo úspěšné	111
Prodejte svoji způsobilost — dokažte, že víte a umíte	115
Nepodceňujte praktické úkoly	118
Prodejte, co umíte	120
Prodejte svoji vhodnost — řekněte, jak se chováte	122
Buďte na sebe hrdí	124
Buďte otevření	126
Buďte konkurenceschopní	127
Buďte relevantní	128
Buďte sví	129
Vůle	132
Behaviorální rozhovor — odhalení vašeho chování	138
My a náš mozek	143
Pohovoru se nebojte	146
Psychodiagnostika	148
Assessment centrum	150
Naučte se žít se svými omezeními	155
Naučte se o sobě mluvit	157
Jak se vypořádat s ortelem	160
Jaká je dnešní realita	163
Mít svůj sen ve vlastních rukou	173
O autorovi	183

*Děkuji své manželce Heleně za prokázanou  
trpělivost, podporu a povzbuzení při permanentním  
přeprocovávání stále nedokonalého textu.*

# Co mne vedlo k napsání této knihy

Již více než třicet let se věnuji zvyšování výkonnosti lidí, týmů a firem. Ačkoli jsem vystudoval učitelství, studentům a jejich profesní orientaci jsem se dosud nevěnoval.

Mladých lidí, kteří mne vyhledávají s prosbou o radu, však přibývalo a přibývá. Těžko se orientují v nových situacích, do kterých se dostávají zejména při ukončování studia a rozbíhání zaměstnaneckých kariér. Zjišťují, že pravidla, která fungovala ve školách, najednou neplatí. Že se po nich nechce jen papouškování naučených definic či teoretické rozbory smyšlených situací.

Studenti a absolventi většinou chtějí poradit a konzultovat. Na co se mě ptají?

- Jak si najít dobrou práci?
- Jak najít svoje místo ve společnosti?
- Jak se prosadit?
- Jak si vydělat?
- Jak začít podnikat?
- Jak být úspěšný?

Stejně tak se na mne obracejí moje neteře a synovci. I mé dcery se před časem dostaly do období, v němž se rozhodovaly o svých kariérách. Vedli jsme spolu dlouhé rozhovory, vyměňovali si názory. Občas jsme se i nechápali. Vzájemně jsme se přesvědčovali o svých zkušenostech. Zjistili jsme, že naše zkušenostní světy jsou odlišné. A odlišné jsou zejména tím, kde a jak se utvářely a utvářejí. Mladí lidé jsou jistě otevření novým myšlenkám a hledají inspiraci pro svůj život nebo svůj úspěch. Otázkou ale zůstává to, jakou inspiraci každý z nás hledáme.

Čtete knihy Jacka Welche, Roberta Kiyosakiho nebo se zajímáme o všechno, co se týká Steva Jobse, Marka Zuckerberga nebo Billa Gatese? Inspirujeme se v časopisech Forbes nebo FirstClass?



Čteme o superúspěšných lidech, s nimiž se nemáme možnost potkat, a inspiraci hledáme ve světě, který je pro většinu z mladých naprosto nedostupný, nepoznaný a nepochopitelný?

Možná je lepší uvědomit si, že i v průměru médií nabízených celebrit a „celebrit“ žijí úspěšní lidé i velmi blízko nás. Že úspěchem nemusí být zařazení mezi sto nejbohatších, ale také fakt, že jsme šťastní. Že žijeme takový život, jaký žít chceme. Zajímejme se proto o fungování těchto blízkých lidí. Snažme se s nimi seznámit. Povídejme si s nimi. Zjišťujme, co je naplňuje a co trápí. Jaké problémy tito lidé řeší a hlavně jak svoje problémy řeší, jak přemýšlejí. I to nás může inspirovat. Snad proto, že jejich příběhům dokážeme snáze porozumět.

Mé dcery mají výhodu, že se mohly se zmíněnými úspěšnými lidmi potkávat už od raného dětství. Mnohým ředitelům nebo majitelům firem říkaly strejdo a rád jsem je nechával poslouchat své debaty s těmito lidmi o životě, podnikání, obchodě.



A mohly také část svých studií strávit v USA, Velké Británii nebo Jižní Koreji.

Vždy, když někam odjížděly, dohodli jsme se, že vedle studia se budou zajímat právě o lidi. Jak se k sobě lidé chovají, čím se liší úspěšný člověk od méně úspěšného, jakou roli hraje osobnost člověka a jakou jeho sociální původ nebo postavení. Co je činí šťastnými.

Neodjížděly do zahraničí jen studovat.

Odjížděly poznávat společnost.

Porovnávaly přístupy pedagogů, zamýšlely se nad tím, co jim škola dává, a co naopak postrádají.

A přestože získaly zkušenosti z různých škol a vzdělávacích systémů, zjistili jsme, že školy neučí čtyři důležité dovednosti:

- komunikaci vítězů;
- sebekázeň vítězů;
- proaktivitu vítězů;
- víru, že můžeš vítězit.

Když dcera Gabriela končila bakalářská studia, odměnil jsem ji. Nedostala žádnou hodnotnou věc. Mohla si pozvat svých deset přátel na náročný tréninkový intenzivní třídní kurz na téma „Co tě ve škole nenaučí“.

Ona i její kamarádi měli hovořit o svých snech a plánech. O tom, co už pro splnění svých snů udělali. A museli o tom mluvit před sebou, ale i před naprosto cizími lidmi, se kterými se měli teprve seznámit.

Třeba tak, že je osloví na ulici, v obchodě nebo zazvoní přímo u nich doma. Museli je zaujmout, prodat jim svůj sen, stát se pro ně zajímavými.

I přes velmi nepříjemné pocity po zadání úkolu nakonec převládla obrovská euforie.

Zvláště, když si Lucie přinesla od jedněch manželů snubní prstýnek, který jí darovali. Prý ať si na ně vzpomene a ať si splní

svoje sny. Oni jej prý už nebudou potřebovat, protože za týden slaví zlatou svatbu a ten prstýnek jim pomohl prožít jejich sen o šťastném manželství.

Asi je musela skutečně zaujmout.

Mladé lidi na kurzu nové poznatky a praktické zkušenosti silně namotivovaly.

Bylo to pro ně „nakopnutí“, které jim umožnilo začít si řídit svoji kariéru.

Posílili svoje sebevědomí a odhalili v sobě svá odhodlání nechat se odradit nebo odmítnout.

Najednou měli jasnější představu o tom, kam chtějí směřovat a jak toho dosáhnou.

Změnili svůj přístup a myšlení.

Naučili se vyhledávat příležitosti. A postupně si pak domluvili zajímavé praxe. Někteří se ještě vydali studovat do zahraničí. Čtyři z devíti absolventů podnikali ještě před dokončením VŠ, další uspěli na zajímavých postech ve firmách u nás i v zahraničí.

Všichni našli uplatnění, vědí, co chtějí, a jdou si za tím. Všichni aktivně ovlivňují svoje kariéry vysněným směrem. Pravidelně se setkáváme a mne to dělá šťastným.

A protože chci, aby se mé zkušenosti a rady mohly dostat ke všem, a nejenom mladým lidem, rozhodl jsem se napsat tuto knihu.

# Proč číst tuto knihu

**Dozvíte se, že každý z nás ovlivňuje svou vlastní kariéru, životní úspěch, spokojenost a šťastné okamžiky ve svém životě nejvíc.**

Uvádím zde zkušenosti, které jsem získal ve více než 300 firmách od několika tisíců lidí, kteří mi sdělili část svých životních příběhů. Od zaměstnanců, podnikatelů i živnostníků. Od úspěšných i méně úspěšných lidí. Od lidí s odlišnými vlastnostmi, odlišnými schopnostmi, sebevědomím i charismatem. Všem jim tímto děkuji za to, že mne byli ochotni obohatit svými zkušenostmi, svými postoji a svými vyjádřeními. Bez jejich postřehů, zklamání i úspěchů by tato kniha nikdy nevznikla.

O tématu naborů, vyhledávání a přijímání nových zaměstnanců jsem diskutoval i se stovkami manažerů, ředitelů, personalistů a majitelů firem. Po důkladné analýze vám předkládám tento návod, který však neberte jako vyčerpávající vědecké pojednání.



Upozorním vás na ty nejdůležitější body, které byste si měli osvojit. Během četby si také budete **mít možnost protrénovat dílčí dovednosti**. Přečtete si i o nejčastějších chybách, které děláme, když se snažíme najít uplatnění. **Objevíme základní principy, pravidla**, která je dobré se naučit.

Přijměme je a nebojujme s nimi! Stejně bychom bojovali s větrnými mlýny! Bylo by to zbytečné.

**Chci vám pomoci najít potřebnou míru sebevědomí. Ukážeme si, jak o sobě mluvit. Jak o sobě přemýšlet.**

Dočtete se, jak nás potřebují vidět naši možní chlebedárci.

**Naučíme se překonávat překážky ukryté v našich mozcích!** Ukážeme si cvičení, která pomáhají vypořádat se s omezeními, která máme ve své hlavě. S dogmaty, se kterými bojujeme.

Počítejme s tím, že **největším nepřítelem na výběrových řízeních jsme si my sami**. Dobrou práci samozřejmě můžeme získat, i když nepřijmeme veškeré principy a pravidla, o kterých tato kniha je. Hledáte-li ale **vysněnou práci**, může vás má kniha inspirovat.

Začneme několika příběhy. Učit se na cizích chybách nás totiž vyjde přece jen levněji.

### **Příběh Tomáše**

*Tomáš vystudoval ekonomii v Košicích. V rámci grantu MŠMT Double Degree studoval 3. ročník vysoké školy v Anglii v Huddersfieldu. Tehdy se rozhodl, že by se chtěl jednou žít obchodováním na burze. Zvláště jej přitahoval FOREX.*

*Přečetl si o tomto obchodování nějaké knížky, absolvoval různé kurzy, které nabízejí veřejnosti obchodníci s cennými papíry v Anglii, na Slovensku, v Čechách.*

*Pootvíral si demoúčty a učil se obchodovat. Už během studia si díky takto získaným zkušenostem a nadšenému povídání mezi kamarády získal první klienty. Ti mu svěřili své peníze a on jim je spravoval. Zodpovědně, ale jako amatér.*

Koncem svých posledních prázdnin našel na internetu inzerát, který jej zaujal. Spíše nadchl! Jedna ze tří největších světových zajišťoven Swiss Re hledala vhodného kandidáta na pozici risk manažera. Zajišťovna je něco jako pojišťovna pojišťoven. V České republice je pro získání licence na provozování zajišťovny mimo jiné nutný poměrně vysoký kapitál v minimální výši jedné miliardy korun.

Právě hledali člověka, který bude obchodovat na kapitálových trzích. Měl by pracovat na tom, aby maximálně zhodnocoval peníze, které tato instituce od pojišťoven dostává.

Tomáš se velmi poctivě připravoval na výběrové řízení. Měl možná i štěstí, že brokerská společnost, u níž si vedl demo účet, na kterém se učil obchodovat, jej právě zvala na školení Money expo do Prahy.

Nejdříve nad tím mávl rukou, ale když zjistil, že na školení bude přednášet mj. obchodník Andrea Unger, rozhodl se velmi rychle. Andrea Unger je totiž studentem slavného Larryho Williamse, obchodníka, který za jeden rok dokázal „udělat“ z 10 000 dolarů až 1 100 000 dolarů. Dnes Andrea ročně produkuje 600% zhodnocení svého počátečního vkladu.

Jednou částí Money expo byl i celodenní seminář, který vedl právě Andrea. Stál 400 eur. Současně to byla jedinečná možnost setkat se s člověkem, který je jasným příkladem toho, že obchodování může i pořádně vynášet. Osobní setkání se studentem slavného Larryho! Možnost se ho zeptat na cokoli, získat na něj kontakt, pobavit se s ním mezi čtyřma očima. To byla výzva! Celkové výdaje sice dosáhly více než 500 eur, ale byla to skvělá příležitost investovat do svého života, svého koníčku, a navíc se dozvědět spoustu věcí, díky nimž možná lépe uspěje u výběrového řízení.

Ze semináře se vrátil nadšený. Už přesně věděl, co chce!

V rámci výběrového řízení v zajišťovně se setkal se svým potenciálním nadřízeným. Mohli bychom říci, že „si padli do noty“. Ani si jako u konkurzu nepřipadal. Spíše to byla vzájemná konzultace.

Tomáš uspěl a byl pozván, aby se zúčastnil druhého závěrečného kola, v němž si prověřil jeho znalost v práci s Excelem. Přestože



měl i tuto dovednost zvládnutou velmi dobře, alespoň dle známky z příslušné zkoušky na vysoké škole, sám o tom přesvědčený nebyl.

O místo ale skutečně stál, a proto si našel odborníky, kteří uměli s Excelem pracovat lépe než on. Absolvoval komerční rychlokurz. Investoval dalších 150 eur a prakticky vyčerpal své finanční rezervy. Věděl, že pozice risk manažera mu vedle dalších benefitů přinese peníze brzy zpět. Zrušil plánovaný výlet po pohorích východní Evropy. Celé dny se zdokonaloval v Excelu, protože věděl, že za deset dní ho čeká nejdůležitější den jeho dosaďadní kariéry. Den, který mu mohl přiblížit jeho sen.

Přišel na druhé kolo výběrového řízení.

Těšil se, že se zase potká s tím správným chlápkem, s nímž si tak rozuměl. Jenže ouha! Byli tam jiní lidé. Byli odměřeni. Zadalí stručně úkoly. Nic nevysvětlovali. Pouze si zaznamenávali postupy, jak řeší jednotlivá zadání. „Takhle to nechci. Chci to jinak, udělejte to přes počítačovou zkratku, znáte ji?“ zeptala se zkoušející. Tomáš naprosto upřímně řekl, že ne.

Pár úderů do klávesnice počítače... Za týden se dozvěděl, že na jeho vysněné místo nebyl přijat on ani nikdo jiný.

Za dva dny se objevila tato pozice znovu mezi místy, které firma bude obsazovat. Absolvent Tomáš si řekl: „Nedá se nic dělat. Měl jsem smůlu.“ Znovu se nepřihlásil. Vyhodnotil si to tak, že jej nechtějí.

Bez práce dlouho nezůstal.

Přijal nabídku od nadnárodní korporace IBM, kam jen poslal životopis a absolvoval rychlý, spíše formální rozhovor. Protože část studia absolvoval v Anglii a měl za sebou i studium na střední ekonomické škole (což byla záruka toho, že zvládá základy účetnictví), nabídli mu, že u nich může pracovat. Bude se specializovat na tvorbu reportingu pro mateřskou společnost. Bude dělat něco, co už nejméně tři roky dělat nechtěl.

Tomáš nabídku přijal a já mám pocit, že pro sebe neudělal to nejlepší. Vzdal se svého snu a nebojoval o něj. Neprokázal odhodlání. Neprokázal vytrvalost. Vyměnil svůj sen za jistotu teplého místa. Vyměnil, co chtěl, za to, co nechtěl.





## Příběh Hanky

Hana podobně jako Tomáš absolvovala nejdříve střední ekonomickou školu a poté pětileté magisterské studium na ekonomické fakultě se specializací daně a účetnictví. Dělat účetnictví ji nesmírně přitahovalo.

Je precizní a stejně tak přistupovala k celému studiu. Na rozdíl od Tomáše se vždy připravovala velmi poctivě na všechny zkoušky a získávala je v předepsaných termínech.

Už během střední školy získala díky svému otci brigádu u jeho kamaráda. Během celého vysokoškolského studia docházela každý týden pravidelně vypomáhat s účetnictvím do strojírenské firmy. Té se poměrně dařilo, expandovala na ruské trhy. Práce bylo dost a Hana se po počátečním přísluhování typu „zlatičko, udělej mi kafičko“ dostávala k zajímavější práci.

Ačkoli měla příslib budoucího zaměstnání, zaměstnavatel se nakonec rozhodl jinak. V důsledku nástupu krize a problémů s odběrem jeho výrobků v Rusku rozhodl, že místo přijímání nových pracovníků bude propouštět. O zaměstnání Hany tak najednou nepadlo ani slovo. Vlastně ano. „Musíte pochopit...“, „Jste ještě mladá...“ , „Založíte si rodinu...“ – a podobné řeči.

Haně se zhroutil svět.

Rychle si začala shánět něco nového.

Bohužel v době, kdy „shodou okolností“ vyprodukovaly všechny vysoké i střední školy nové absolventy. A že jich bylo!

Psala životopisy systémem Ctrl+C a Ctrl+V. Jen zřídka kdy ji pozvali na osobní rozhovor. Pokud ano, byl výsledek vždy stejný.

Děkujeme, nemáme zájem. Dáváme přednost jinému uchazeči.

Hana nebyla zvyklá bojovat. Neuměla se prosazovat mezi ostatními. Neuměla vítězit.

Introvertům náš svět příliš nepřeje. Poctivostí, klidem a precizností nezaujala tak jako bystré, otevřené, rozesmáté a upovídané extrovertní konkurentky.

Když už tato situace trvala téměř půl roku, setkali jsme se a já jí vysvětlil základní principy, které jsou obsaženy v této knize.

*Po tvářích jí opakovaně stékaly slzy. Hájila se, že to přece není nic špatného být skromná...*

*Souhlasím. Je to velmi cenná vlastnost. Jen se s ní špatně vyhrávají výběrová řízení. Protrénovali jsme si části možného výběrového pohovoru.*

*Upravili jsme životopis. Přestylizovali motivační dopis.*

*Po čtrnácti dnech mi rozradostněná Hanka volala, že získala práci v účetní firmě.*

*Za 12 000 korun hrubého měsíčně zástup za mateřskou! Navíc denně stráví minimálně tři hodiny cestováním. Po osmnácti letech poctivého studia, kdy patřila vždy k těm lepším žákům a studentům, získala místo za polovinu průměrné mzdy!*

*I v tomto případě si myslím, že Hana neudělala to nejlepší, co udělat mohla!*

*Přijala první práci, která se jí naskytla. Úspěšný pohovor jí měl jen posloužit ke zvýšení sebevědomí. K tomu, aby pochopila, že může získat vysněnou práci. Aby věděla, že se i ona umí prodat.*

## **Příběh Evy**

*Eva zvládla poměrně dobře vysokoškolská studia chemie na přírodovědecké fakultě.*

*Odmalička byla v rodině považována za nejchytřejší a nejbysmělejší ze všech dětí.*

*Když jí bylo osm let, zemřela jí při autonehodě maminka i s mladším bráškou. Eva přes tuto tragédii zvládla celkem v pohodě s průměrnými výsledky studium na gymnáziu.*

*Byla všestranně nadaná. Spoustu času trávila tím, že se starala o domácnost. Do školy se nikdy nijak moc učit nemusela.*

*Mezi ostatními spolužáky ale byla vždy „jiná“. Když oni řešili zábavu, moderní komunikační techniku, případně módní trendy, ona spěchala domů, kde na ni čekala o šest let mladší sestra a povinnosti s tím spojené.*

*Bydleli na malinké vesničce v Jeseníkách. Všude daleko. Otec pracoval v lese. Od rána do večera, v zimě, v létě, v každém počasí. Když zbyl nějaký čas, práce kolem domu bylo vždycky dost.*

*Nebyla příliš zvyklá vystupovat na veřejnosti.*

*Neptkávala se s osobnostmi ze světa byznysu.*

*Největší autoritou pro ni byli její učitelé.*

*Bylo jí vcelku jedno, jaký obor vystuduje. Bavilo ji všechno stejně. Při speciálním psychologickém vyšetření jí odborníci doporučili, aby se živila tím, že bude mluvit. Má pro to prý předpoklady. Výborně analyzuje a umí se velmi přesně i diplomaticky vyjadřovat.*

*Nerozuměla tomuto sdělení.*

*Neorientovala se sama v sobě.*

*Nevěřila si.*

*Pro chemii se rozhodla i proto, že tam brali skoro každého.*

*Věděla, že v kraji pro ni moc pracovních příležitostí nebude.*

*Během vysokoškolského studia kromě základní praxe nesehnala žádnou brigádu, kde by si mohla ověřit, jak moc ji chemie skutečně láká a co ta práce obnáší.*

*Neměla navázané žádné vztahy s lidmi pracujícími v těchto firmách.*

*Po ukončení studia se rozhodla reagovat na inzeráty, ve kterých byla požadována chemie.*

*Odpovídala na nabídky z celé republiky. Sice si moc nedokázala představit, jak by doma vše fungovalo bez ní. Byla však odhodlaná udělat změnu a odstěhovat se za práci.*

*Odezvy však byly takové, jaké vlastně očekávala: „Nemáme zájem. Nemáte praxi!“*

*Věděla, že musí udělat změnu.*

*Nutily ji k tomu finance.*

*Hlásila se prakticky na cokoli.*

*Sehnala místo brigádnice v supermarketu. To bylo ale nestálé.*

*Anglicky pořádně neuměla. Jen to, co po ní vyžadovali ještě učitelé na gymplu. Proto odjela na brigádu do Anglie sbírat jahody, aby zlepšila svoji angličtinu. Jenže se pohybovala mezi samými Čechy, Slováky a Poláky.*

*Byl konec léta, práce žádná.*

*Rozhodla se tedy nastoupit na další vysokoškolské studium do Brna. Studovat už sice nechtěla, ale z něčeho žít přece musí. Získá tím půl roku navíc, než ji vyhodí. Stát je v tomto směru naštěstí docela štědrý a sirotčí důchod jsou také peníze. Status studenta je lepší řešení, než se zaevidovat na úřadu práce.*

*I nadále odpovídala na inzeráty. Případná pozvánka na osobní pohovor u ní však začala způsobovat spíše odpor a beznaděj.*

*Nevěřila už, že to může někde dobře dopadnout.*

*Ideálně chtěla nastoupit do firmy vyrábějící léčiva.*

*Opakovaně neuspívala.*

*Prý se jí ozvou.*

*Čekala dál.*

*Na pohovory se netěšila. Podle toho se i oblékala a upravovala.*

*Opakovaně zjišťovala a utvrzovala se v přesvědčení, že lidi kolem ní mají pravdu: Práce není!*

*Všechna místa jsou předem obsazená!*

*Bez přímluvy práci neseženeš!*

*Potkali jsme se a povídali si, co všechno je třeba dělat jinak.*



*Její nejčastější odpověď zněla: To po mně nechtěj!*

*Nebudu se prodávat! Obchod se mi protiví!*

*Na otázku, v čem si myslí, že je dobrá, a čeho si na sobě váží, nedokázala odpovědět. Měla velký problém se sebedůvěrou.*

*Osobně ji obdivuji. Jak dokázala pomoci tátovi spravovat celou domácnost. Být sestrou i maminkou své mladší sestře. A spolehlivou kamarádkou.*

*Problém byl v tom, že o těchto věcech neuměla mluvit.*

*Považovala to za normální.*

*Je přece normální dělat to, co se od tebe očekává.*

*Plnit přání jiných.*

*Nemít žádné průšvihy.*

*Kolik z nás by dokázalo to, co dokázala ona?*

*Vysvětlil jsem jí, že nejdříve je třeba si vybrat obor nebo firmu, kde by chtěla pracovat, pěkně se obléknout a těšit se na rozhovor s personalistkou, manažerkou, případně majitelem společnosti.*

*Nebát se.*

*Mluvit o sobě.*

*O své motivaci a o svém životě.*

*A klidně otevřeně říci, že hledá i neplacenou brigádu, která jí umožní získat praxi.*

*Hned při následném pohovoru se to povedlo! Zaujala!*

*Po dvou měsících práce zdarma jí za její brigádu začali platit. Po dalších čtyřech měsících získala stálé pracovní místo.*

*V oboru, který ji baví!*

*Nepřekvapilo mne to. Člověk, který se již v dětství naučil nést odpovědnost nejen za sebe, ale i za své blízké, nemůže mít problém prosadit se mezi stejně starými vrstevníky, kteří se toto teprve učí. Škoda jen, že nějak zapoměla na to, že ji nejvíce láká farmacie. Ale třeba se ke svému snu ještě někdy vrátí. Nedaleko od jejího bydliště má stavět světová farmaceutická firma nový závod. Tak uvidíme.*

# I Have a Dream

Tato kniha vám má pomoci pouze k jedné jediné věci: získat vysněnou práci.

Chcete být chudým, nebo bohatým zaměstnancem?

Tato otázka je samozřejmě trochu kontroverzní, protože většina řekne: „Proč se ptá? To je přece jasné. Do práce chodím proto, abych si vydělal peníze. A raději chci být bohatým.“

Ale chceme chodit do práce jenom proto, abychom vydělali peníze, anebo aby nás naše práce obohacovala i jinak? **Aby nás bavila?**

Možná vám na první pohled připadne, že se vlastně jedná o stejnou věc, ale pokaždé je to zcela něco jiného.

Možná je lepší zeptat se jinak: „**Chceme pracovat, anebo chceme mít vysněnou práci?**“

Víme vlastně, co přesně chceme?

Jak chceme pracovat?

Jakou práci chceme?

Za co chceme dostávat peníze?

S jakými lidmi chceme pracovat?

Jakým přínosem pro firmu nebo zákazníka chceme být?

Pokud chceme **mít vysněnou práci**, je třeba si ji nejdříve **vysnit a věřit** v to. **Mít svůj sen**. O tom, jak je sen důležitý, zpívá skupina ABBA v poselství z roku 1979 I Have a Dream.

Těmito slovy začíná i jeden z nejvýznamnějších projevů 20. století. Jsou to slova Martina Luthera Kinga z roku 1963. A pro nás je důležité, že největší pozornost z jeho šestnáctiminutového projevu o životě rovnoprávných občanů ve sjednoceném státě vyvolala ta část, kdy improvizuje. Kdy mluví ze srdce, spatra.

I my se potřebujeme naučit mluvit o tom, co cítíme. Co vnitřně chceme.

Potřebujeme se naučit mluvit o sobě. Přestat se stydět za všechny svoje nedostatky a neúspěchy.

Potřebujeme se naučit mluvit o svých tužbách, o našich zájmech.

Mluvit o tom, nad čím přemýšlíme.

O tom, čím se zabýváme.

O tom, co nás láká, co nás přitahuje.

Nejdříve se proto podívejme na důležité otázky, na které je třeba si odpovědět. Ty otázky jsou dvě.

- Co přesně chci dělat?
- Kde chci pracovat?

První otázka je možná trošičku zbytečná, protože asi řeknete: „No co chci dělat? **Chci přece dělat to, co jsem vystudoval. To, co umím.**“





## **Telefonát od Jany**

*Před chvílí mne z psaní knihy vyrušil telefon. Volala mi nějaká paní Jana, že by u mne chtěla pracovat. Na otázku, co tím myslí, co by přesně chtěla dělat, mi odpověděla: „Podívejte se, školím už 25 let, byla jsem teď nějakou dobu v Africe a chci zase školit. Myslíte si, že byste pro mne měl nějakou práci?“*

*„To mne zajímá,“ říkám. „A proč chcete školit a proč jste zavolala zrovna mně? A co všechno a koho jste školila? A proč bych měl zrovna s vámi spolupracovat?“ Zasypal jsem ji zkrátka spoustou otázek.*

*„Jestli chcete, pošlu vám životopis, kde máte všechno napsané. Přece se vám tady nebudu prodávat po telefonu.“ „Aha, jasně, tomu rozumím,“ rychle jsem jí poděkoval, zavěsil a dál pokračoval v psaní. Prakticky jsem se nic nedozvěděl. Ta paní se mnou ani nechtěla komunikovat. Nebyla připravená bavit se o svém snu. Ale byl to vůbec její sen? Nebo chtěla dělat jenom to, co dělala doposud, co kdysi vystudovala? Nevím. Ale mne nezaujalo. A já ji asi také ne.*

*Nechtěla se mnou sdílet svůj sen. Nabízela mi jen svoji pracovní sílu, svoji kvalifikaci a svoje zkušenosti. Orientovala se jen na minulost. Mne ale zajímá budoucnost. V minulosti se již nepotkáme, ale v budoucnu jsme spolu mohli spolupracovat.*

Nechejme ale Janu jejímu osudu a řekněme si, co vlastně znamená dělat to, co jsme vystudovali. Co to ve skutečnosti je?

Na jakou činnost se hlásí lidé, kteří vystudovali náš obor? Kde nacházejí uplatnění? Co všechno dělají? Jak moc uplatňují, co vystudovali?

Možná vás zaujme sdělení, že v České republice v roce 2012 pracovalo jen necelých 40 % lidí v oboru, který vystudovali. Již do čtyř let po ukončení studia se každý pátý absolvent uplatnil v jiném oboru, než vystudoval. V roce 2006 to byl jen každý sedmý. A to i přesto, že po prvním roce od ukončení studia je u nás jen

do čtyř procent vysokoškoláků, kteří by neměli práci, a nezaměstnanost se dlouhodobě drží mezi šesti až osmi procenty. Proto ta otázka: „Co přesně chci dělat?“

Abychom si na tuto otázku dokázali odpovědět, je potřeba si položit, ještě další otázky:

- Co mě BAVÍ?
- V čem jsem byl dosud ÚSPĚŠNÝ?
- Co mě MOTIVUJE?

## Co mě baví

Jak trávíte nejraději svůj volný čas? Jaké knihy čtete? Jaké filmy sledujete? O čem diskutujete s vrstevníky nebo přáteli? Do jakých rozhovorů se zapojujete při debatách se staršími lidmi? V kterých poznámkách a replikách si získáváte pozornost ostatních?

Vysvětleme si nyní podrobněji, proč jsou tyto otázky důležité.

Například si přiznáme, že nejvíce volného času trávíme u televize. Fajn, to není problém. Máme přece právo trávit svůj čas i u televize.

### **Důležité ale je, na co se v té televizi díváme.**

Jaké pořady sledujeme?

Je to sport, ekonomika, zpravodajství?

Nebo spíše upřednostňujeme filmy, cestopisy, dokumenty, hudební kanály? Co si vybíráme?

Proč právě poukazují na sledování televize? Protože **nejvíce času věnujeme tomu, co nás přirozeně baví**. No a často si neuvědomujeme, že **právě tímto směrem bychom se ve své profesi měli vydat**.

Podobně se můžeme zaměřit na to, kdy přepínáme kanály při poslouchání rádia. Třeba když jedeme v autě. Když začnou mluvit, nebo když naopak začnou hrát? Nebo když začne reklama? Nebo když je řeč o problematice hladomoru, či když mluví o tom, kdo s kým chodí a komu kdo zahýbá? Nebo si naopak zesílíme rádio, když povídají o vraždách a autonehodách? Možná nás zajímá, když slyšíme, že někde vědci objevili další lék proti rakovině.

**Schválně si teď hned vzpomeňte na tři zprávy, které vás dnes nebo včera zaujaly. Které to byly?**



## Marketér

*Jednou jsem byl přítomen zajímavému výběrovému řízení. Velká banka hledala člověka na marketing. Desítky uchazečů. Všechno šikovní lidé. Jeden člen komise se každého potenciálního marketéra zeptal: „Vybavíte si tuto reklamu? Na dětské židličky sedí u stolu umazané dítě a blondýnka podává bílou košili brunetce a říká, že to snad nikdy nevypere. Řekněte mi prosím, jak ta reklama pokračuje dál a na jaké zboží a jakého výrobce je zaměřena.“*

*Takových otázek měl připraveno asi dvacet. Penzijní pojištění, jogurty, nápoje, bankovní produkty, hypermarketové řetězce, fastfoody, autobazary, automobilky a podobně. Ty tři, kteří si vzpomněli alespoň na tři z pěti, pak podobně prověřil i ze znalosti rozhlasových reklamních spotů. Velmi rychle zjistil, kdo se skutečně o marketing zajímá a kdo jej pouze vystudoval. Jen vítěz bere všechno. Ostatním zbyly jen oči pro pláč.*

**Obdobně se nyní podívejte do svého počítače, které stránky nejvíc v poslední době navštěvujete. Které otevíráte pravidelně, nejčastěji a jaké informace tam hledáte?**

O kterých osobnostech si čtete?

Jsou to čeští podnikatelé, jako třeba Stanislav Bernard, Radim Jančura, Jan Světlík nebo Ivo Lukačovič? Nebo vás zajímají příběhy Steva Jobse, Raye Kroce, Leeho Iacoccy, Roberta Kiyosakiho?

Nebo spíše hledáte informace o zajímavých lidech z nějakého oboru? Z medicíny, z techniky nebo vojenství? Nebo z politiky, umění nebo ze sportu?

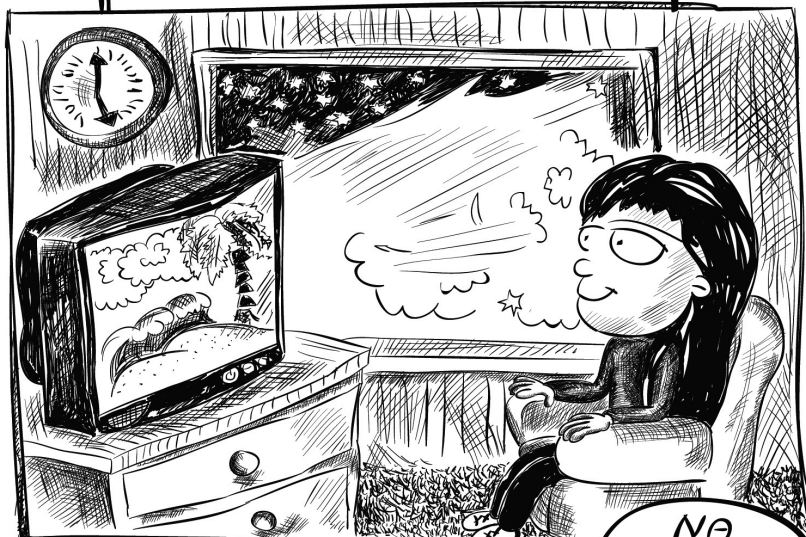
Lidé svůj zájem formulují často právě oborově. Například baví mě chemie, fyzika, hudba. Baví mě počítače.

Ale co přesně nás na těch počítačích baví?

Co bychom chtěli dělat?

Chcete programovat? Nebo chcete vymýšlet, o čem budou aplikace, které bude někdo programovat?

ŘEKNI SI, ČEMU VĚNUJEŠ SVŮJ VOLNÝ ČAS?  
TRÁVÍŠ HO U TELEVIZE? ŽÁDNÝ PROBLÉM...



Láká vás spíše řídit projekty na vývoj softwaru, nebo chcete být raději řadovým programátorem, co má daný termín a jinak má svůj klid?

Nebo chcete počítače prodávat?

Nebo vyvíjet informační systém?

Jste rádi, když ostatní obdivují vaše znalosti a vědomosti o technických parametrech nejnovějších typů počítačů, chytrých telefonů a aplikací?

Chcete mít odpovědnost za tým, anebo byste raději pracovali naprosto individuálně?

### **Jaké čtete knihy, noviny, časopisy?**

Vždy, když přijdu do nějaké trafiky nebo zastavím na benzince, tak si říkám, kolik je u nás asi módních návrhárek, které nikdy nerozvinuly svůj zájem? A kolik nás chtělo být automechanikem nebo šéfkonstruktérem? Kolik lidí by asi chtělo být hercem, zpěvačkou, modelkou? Vždyť společenské, bulvární časopisy, kde jsou tato povolání vyzdvihována, jdou na dračku!

Je to tím, že v těchto odvětvích uspějí jen ti nejlepší? Závídíme jim, nebo jsme jen nepochopili, že i my máme šanci?

Kolik lidí asi nikdy nerozvinulo svůj talent? Možná ani nevěděli, že jej mohou rozvinout. A když tu příležitost dostali, tak ji ještě nedokázali využít.

### **Superstar**

*Pravidelné každoroční pěvecké soutěže komerčních televizi nás přesvědčují o tom, že talentovaných lidí je mnoho. Darem pak je, máme-li talent právě na to, co nás baví už dnes.*

*S jedním finalistou takové pěvecké soutěže jsem se potkal v bance. Jeho jméno není důležité. Nešel si vyzvednout tučné honoráře za tisíce prodaných desek. Obsluhoval mne za přepážkou. Zajímal jsem se o to, jak se za tu přepážku dostal. Odpověděl, že se přece žít něčím musí, protože prosadit se ve světě*





*šoubyznysu není vůbec jednoduché. Mít kvalitní původní repertoár, dát dohromady kvalitní kapelu, promotéry a manažery.*

*Možná měl pravdu a možná jen tu příležitost dostal příliš brzy.*

*Možná jeho snem bylo jen uspět v soutěži, a ne bavit lidi svými písněmi.*

*I přesto si jej vážím. Sice rezignoval na svůj sen, klopil oči, ale v jeho hlase jsem slyšel pokoru. A aby práci měl, přestěhoval se prakticky přes celou republiku.*

*Přeji mu, ať se k hudbě a svému snu jednou vrátí.*

*Jednou vyrazí. Pochopí, co všechno je třeba udělat v muzice pro úspěch. Dá tomu znovu svoji energii. Možná mu to bude trvat déle. Možná bude postupovat pomalu. Možná časem rezignuje na svůj sen, možná se mu jeho sen splnil tou finálovou účastí. Možná...*

*Věřím, že se k šoubyznysu vrátí. A bude si vážit dílčích úspěchů. Třeba bude mít i svůj kvalitní repertoár.*

*Nejdříve ale zase musí objevit svůj sen.*

## **Kreslíř Tomík**

*Vzpomínám si, jak nás můj spolužák uchvacoval na základní škole tím, že maloval komiks, kreslil vtipy, měl skvělé nápady. Provokoval jimi učitele. Skvěle vnímal svoje okolí. Měl dar. Dělal i karikatury. Jednoduchou linkou zachytil výraz, gesto i podobu.*

*Stal se z něj řidič autobusu. Bavit cestující, ale nikdy nepublikoval žádný vtíp.*

### **Podívejte se na to, čím jste se zabývali v dětství.**

Tak do svých patnácti let. Co vás nejvíce bavilo? Najdete ještě nějakou sbírku? Je zajímavé, že nejvíce nás sbíralo známky a pohlednice.

### **Co jste s těmi sbírkami udělali?**

Většina sběratelů řekne, že nic. Má je doma někde založené. Většinou už ani přesně neví kde.

Proč jste tedy ty známky nebo pohlednice sbírali?

Proto, že vás na to navedli vaši rodiče, nebo jste chtěli napodobit kamarády?

Nebo vás lákalo cestování nebo vyměňování sérií a dohadování podmínek směnečného obchodu?

Pokud vás lákalo to smlouvání, tak pak vás asi přitahuje obchod. Možná vás láká to napětí, kdo pro sebe získá více. Ideální kvalifikace pro obchodníky.

Jestliže vás ale sběratelství zajímalo kvůli přání rodičů nebo napodobování kamarádů, tak vám to moc nepomůže. Víte o sobě, že se umíte přizpůsobit, ale s kreativitou to asi moc slavné nebude.

Zaměřte se raději na sbírky, které jste **si sami vymysleli**. Kde jste museli svést nějaký **boj s okolím**, abyste získali jeho pozornost a uznání.

Zajímaly vás modely? Slepovali jste si je z papíru, špejlí, nebo jste si je kupovali jako stovebnice, polotovary?

A dostávali jste na ně peníze od rodičů, nebo jste si na ně museli peníze ušetřit?



Vzpomeňte si na ta úskalí, posměšky a výčitky. Že to k ničemu není. Že zbytečně rozhazujete. Že...

Někteří jsme si vystříhávali články z nějakého oboru, měli jsme své idoly, nadchly nás některé události tak, že jsme si zavedli speciální sešit, do kterého jsme si všechno zapisovali, lepili a pak to ukazovali spolužákům.

### **Radioamatér Petr**

*Petr byl v osmdesátých letech sotva průměrným studentem gymnázia. Téměř ve všech předmětech vždy bojoval o trojku. Jen ve fyzice perлил. Čím náročnější fyzika byla, tím perлил více. Mechanika, kterou jsme chápali všichni, jej téměř nezaujala. Teprve až jsme se začali učit o elektronice, optice, magnetismu a zákonech s tím spojených, vzdaloval se ostatním rychlostí světla.*

*Žil ve svém světě. Skládal si svoje rádia, vysílačky a podobná zařízení. O děvčata nejevil zájem. Zajímala jej věda. Odebíral odborné časopisy.*

*Jako jediný ze třídy chápal, z čeho se skládá počítač, co to jsou programovací jazyky. Sám napsal nějaké programky, které si odzkoušel v tehdejší výpočetní středisku místního strojírenského gigantu.*

*Vystudoval informatiku na VUT. Asi čtyři roky zkoušel v programování podnikat, leč nakonec skončil jako vývojový pracovník. Stal se jedním z největších specialistů ve velké nadnárodní společnosti. Když se potkáme na třídním srazu, zpravidla rychle stočí řeč na práci, kterou dělá. Opět mu nerozumíme. Přesto se nám snaží vysvětlit, co dělá.*

*Marně!*

*Pracuje v Rakousku a na dotazy, jak zvládá němčinu, s úsměvem odpovídá: „My vývojáři používáme jiné jazyky.“ Na LinkedIn jej nenajdete. Nemá důvod. Je spokojený, uznávaný, bohatý.*

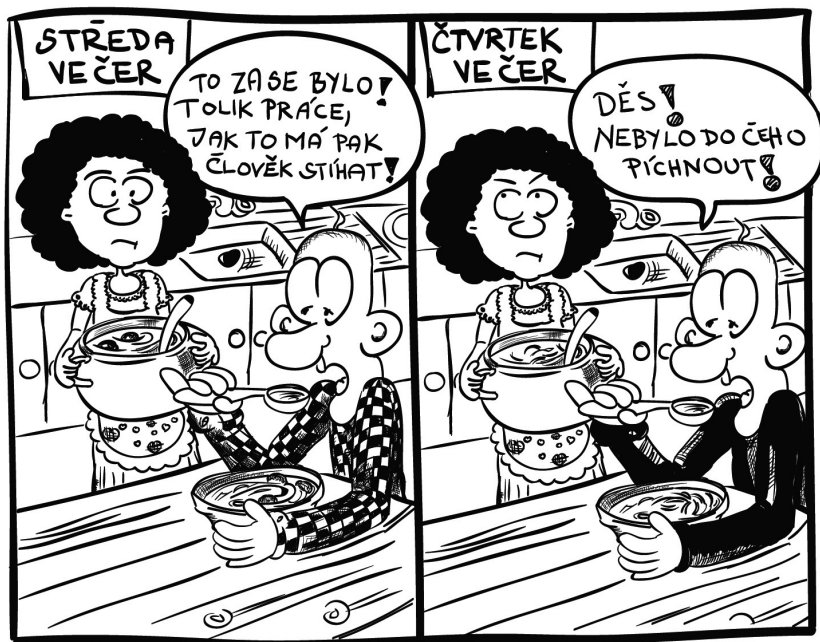
### **Modelář Milan**

*Milan byl šikovný modelář. Nejdříve skládal malé modely, později vyráběl motorová letadélka. Precizně opracovaná balza*

a decentní barvy podtrhovaly dokonalost jeho modelů. Dělal modely na dálkové ovládání, slavil první úspěchy. Sám si vymýšlel i drobná zlepšení. Stále měl co zdokonalovat. Vyhrával různé soutěže a přehlídky.

Mnozí jsme jej obdivovali. Nikdy jsme nepochopili, proč šel studovat stavařinu. Možná proto, že si nevěřil, že by se na strojařinu dostal. Možná proto, že ji šel studovat i jeho největší kamarád.

Vlastníma rukama si opravil svůj dům. Vymyslel na něm spoustu technických řešení. Prakticky celý život pracoval jako stavbyvedoucí. Neprojektoval, nenavrhoval. Řídil lidi. Motivoval a dohadoval se s podřízenými i nadřízenými. Byl střídavě nespokojený s tím, že je hodně práce, anebo že je jí málo. Postupně se u něj víc a víc začala projevovat apatie a vyčerpání. Krátce po padesátce jej propustili z práce. Po více než roce bezradnosti a bloumání se vrátil ke svému koníčku z mládí.



*Potkal jsem ho na výstavě modelů, kde s hrdostí a úspěchem vystavoval svoje papírové modely nákladních aut a letadel. Naučil se pracovat v grafickém programu na počítači a vydělává si tím, že přes internet prodává svoje vlastní plány na sestavení papírových modelů historických prototypů i legendárních strojů. Spolupracuje jako konstruktér a projektant s českým výrobcem dřevěných hraček a sám říká, že ze stavařiny měl odejít už mnohem dříve. Poté, co si dodělal vlastní bydlení, jej totiž ta práce vlastně už ani nebavila.*

### **(Ne)lékař Robert**

*Robert se odjakživa chtěl stát lékařem. Na gymnáziu patřil k premiantům. Pro politické názory jeho rodičů mu ale dveře na medicínu zůstaly uzavřeny. Nejlepší student ročníku byl nakonec rád, že byl přijat na přírodovědeckou fakultu. Stal se učitelem fyziky a základů techniky.*

*Myšlenka pracovat ve zdravotnictví a v medicíně jej ale nikdy neopustila. Tvrdě na sobě pracoval a byl ochoten této myšlence obětovat i své pohodlí. Proto velmi záhy opustil školství a začal pracovat jako obchodní zástupce farmaceutických společností.*

*Dnes je hlavním manažerem velké německé společnosti pro oblasti Česko a Slovensko. Tato společnost je na celém světě*



Toto je pouze náhled elektronické knihy. Zakoupení její plné verze je možné v elektronickém obchodě společnosti eReading.