

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

eshop@albatrosmedia.cz

bezplatná linka 800 555 513

ISBN 978-80-265-0371-2

Informace o knihách z nakladatelství BizBooks:

www.bizbooks.cz

www.facebook.com/NakladatelstviBizBooks

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 19 250.

© 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 vašim 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 nepsat 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
přepracovávání 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.

Čteme 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 přemíře 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 prstýnec, 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 náborů, 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 živit 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 demoúčt, 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 prověří 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 dosavadní 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 nechťejí.

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 „zlatíčko, 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 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.