

An overhead view of a business meeting around a wooden table. Several people are using various devices: a woman with blonde hair uses a tablet, a man uses a smartphone, another man uses a laptop with 'Statistics' on the lid, and others use tablets and smartphones. The scene is brightly lit, suggesting a professional office environment.

# BYZNYS TRIP

ŽKV

Život korporátního  
vedoucího

Bizbooks®

# Byznys trip

Vyšlo také v tištěné verzi

Objednat můžete na  
[www.bizbooks.cz](http://www.bizbooks.cz)  
[www.albatrosmedia.cz](http://www.albatrosmedia.cz)

**Biz**books®

**ŽKV**

**Byznys trip – e-kniha**

Copyright © Albatros Media a. s., 2016

Všechna práva vyhrazena.  
Žádná část této publikace nesmí být rozšiřována  
bez písemného souhlasu majitelů práv.

**ALBATROS**  **MEDIA a.s.**

# *Byznys trip*

aneb  
Život korporátního  
vedoucího



# *Poděkování a věnování*

*Je více než nutné poděkovat mé pracovní alma mater, bez níž by tato kniha nevznikla. Všem svým blízkým a těm nejbližším ji chci kromě poděkování také věnovat – hlavně svému dětskému triu AAA.*

# Obsah

Úvod	7
<b><i>Cesta do práce aneb Jak se dostat do korporátní firmy</i></b>	<b>10</b>
Pracovní pohovor	16
Jak se navyšuje plat v globálních firmách?	23
Firemní benefity	25
<b><i>Džungle současnosti aneb Jak fungují globální firmy</i></b>	<b>28</b>
A jak fungují globální společnosti dnes?	32
Obchodní oddělení	34
Finanční oddělení	37
Marketingové oddělení	40
IT	43
Právní oddělení	44
HR	45
<b><i>Šéf aneb Někdo, koho si nevybíráme</i></b>	<b>46</b>
Potřebujete od šéfa poradit?	51
A jak tedy získat šéfa pro svůj názor?	53
<b><i>Ředitelem za půl roku aneb Jak (u)dělat kariéru</i></b>	<b>56</b>
E-maily, fenomén korporací?	65
Komunikace v angličtině	69

Snažte se být efektivní...	71
... a neříkejte slovo „ale“	73
Dělat kariéru znamená i nebýt vyhozen ve zkušební době	75
<b><i>Logické i nelogické chování firem aneb Jak to v korporátních firmách funguje doopravdy</i></b>	<b>78</b>
Šaty dělají člověka	85
E-mailový kolaps firmy	90
Kreativita není předností	92
Pracovní doba	95
Firmy jsou posedlé zkratkami	97
A ještě více než zkratkami jsou firmy posedlé růstem	99
<b><i>Cestovka a stroj na zážitky aneb Multikulturní život v globální firmě</i></b>	<b>104</b>
Česká republika	108
Švýcarsko	118
Tunisko	121
USA	124
Izrael	129
Malta	134
Francie	137
Turecko	146
Polsko	150
Maďarsko	152
Slovensko	158
Španělsko	160
<b><i>Závěr aneb Pravda, která se neříká</i></b>	<b>164</b>
O autorovi	168

# Úvod

Jak to tak bývá o Vánocích, kromě pohodové nálady, klidu a pohádek zbývá dostatek času i na přemýšlení. Přemýšlení o všem možném... Nevím, jestli to tak máte také, ale u mne to mnohdy sklouzne k přemýšlení o tom, jak bych se mohl realizovat a vymyslet „něco“, co mě bude bavit, a tím pádem bych mohl jít za svým úspěšným cílem.

To „něco“ zní tak jednoduše, a přece to jednoduché není. Minulé Vánoce jsem si vymyslel, že bych si mohl založit firmu, mít v ní uskupení lidí, se kterými se mi dobře pracuje, a do jisté míry bych tak mohl zmírnit svou současnou závislost na práci v globální společnosti. Byl to sen, nebo reálná myšlenka?

Snít může každý a každý to dělá. Bohužel ne každému se pak povede sen zrealizovat. I já jsem byl v té době pouhý snilek a dodnes se mi nepodařilo založit si firmu se jménem „Můj vlastní Apple“.

Ale proč to píši?

Tento nevydařený sen mě nasměroval vstříc souhře náhod, jejichž výsledkem je tato kniha, která odráží téměř roční putování facebookovým blogem jménem Život korporátního vedoucího. Ale nepředbíhejme a pojďme zpátky v čase až na začátek...

Byly Vánoce a já jsem kromě užívání si pohodové nálady a klidu navštívil přítele v Praze. Jelikož nejde si celou dobu povídat jen o jídle a o dětech, narazili jsme na téma, které jsme rozvinuli až do následných plánů a aktivit.

Jeden z přítomných vnímal zrovna probíhající Vánoce jako počátek svého podnikatelského života s produkty, které byly zajímavé, do jisté míry unikátní a krásně prodejné pomocí marketingových nástrojů a sociálních sítí, především Facebooku. Při té diskuzi se mi koncentrace iontů mezi neurony zvýšila na nepřiměřeně vysokou hladinu a nechal jsem se entuziasticky vtáhnout do hovoru. Facebook? Sotva mám profil, řekl jsem si. Jak na něm můžu dělat marketing, když vím pouze to, že je zabarvený do modra?





Chtělo to nějakou hračku na naučení. Něco, co mi ukáže, jak se dají vytvořit stránky na Facebooku, jak propagovat příspěvky. Zjistit, kolik co stojí a jak vytvořit zájem lidí, kteří jsou přesyceni vším, co tržní svět přináší.

Dne 2. února 2016 jsem si takovou hračku pořídil – založil jsem si blog na Facebooku. Den za dnem míjel, lidé se přidávali a já si v klidu testoval všechny nástroje, co Facebook nabízí. Jak to tak bývá, sen o prodeji zajímavých a do jisté míry unikátních produktů se rozplynul a blog mi zůstal.

Během pár týdnů se blog stal místem, kde jsem popisoval absurdní až nelogické chování firem, sdílel příhody, zážitky a zkušenosti a odměnou mi byly komentáře čtenářů a vzrůstající zájem o má slova z pracovního prostředí.

Jednoho dne mi na blog napsala následující zprávu Hana Hozová. Cituji bez cenzury a bez úprav:

*„Dobrý den, autore osobního blogu Život korporátního vedoucího. Více méně náhodně jsem se dostala na Váš blog a je to moc zajímavé počtení. Hned jsem si jako šéfredaktorka řekla: to by bylo na knihu, a čtu dál a narážím na diskusi, kde vážně uvažujete o tom, vydat knihu. Tak se ptám – co ji tak vydat pod střechou největšího vydavatelského domu u nás – v Albatrosmedia? A hlavně v mé sympatické redakci Bizbooks, kam by se vaše psaní náramně hodilo.“*

I nulový egoista by souhlasil, a proto je kniha na světě.

Nebudu psát, o čem tato kniha je. Nebudu ani psát, pro koho je určena.

Věřím, že každý čtenář se v ní alespoň částečně najde, a pokud si z ní každý odnese alespoň jednu malou věc, která mu pomůže v profesním či v soukromém životě, pak pro mne splnila svůj účel.

# *Cesta do práce*

---

aneb  
Jak se dostat  
do korporátní firmy



Ing., Ing arch., MUDr., MUDr., Mga, Mgr,  
JDr., PhDr., RNDr., Pharm Dr., Thc.,  
prof, doc. Jan Špaček CSc., DrSc  
Dis. JanSpacek@sp.com

Když jsem byl malý, dědeček mi říkával: „Uč se, protože rukama se neužíváš.“ Věřil jsem mu v dětství, věřím mu i dnes. Tak jsem se učil, vystudoval jsem více vysokých škol a mé vzdělání mi dopomohlo dostat se do globální společnosti, kde jsem dodnes.

Miloval jsem studium, tedy spíše čas strávený na vysoké škole – vstávání před obědem, nezávislost a návraty do rodného města za rodinou a přáteli. Za těch pár let z toho vykryštoval poměrně zajímavý stereotyp, který se změnil až nástupem do práce.



Očekával jsem, že když jsem vystudoval vysokou školu a následně doktorát, bude mi stačit poslat životopis a nabídky na zajímavou práci se jen pohnou – jediný problém bude, kterou práci si vybrat.

Všechno ale bylo jinak.

S odstupem času jsem získal nadhled a uvědomil jsem si, že mé kvalitní vzdělání bylo pouze hlavní vstupenkou k pohovoru, a po nástupu do práce se rozdíl ve vzdělání mezi mnou a kolegy smazaly. Když se tak v tomto kontextu zamýšlím, dospěl jsem k několika zjištěním:

**Zjištění č. 1:** Je jedno, co jste vystudovali, kde jste vystudovali (zda na Oxfordu, či ve Zlíně – nechci se zde vůbec dotknout studentů a absolventů zlínské univerzity). V práci prostě zase začínáte znovu, jako v prváku na univerzitě. Máte šéfa, kolektiv a před sebou nějaké cíle. Netušíte, co máte dělat, natož jak to máte dělat, ale hlavní je, že máte vizitky s titulem a jménem pracovní pozice.

**Zjištění č. 2:** Při jednáních o vyšších manažerských pozicích nikoho nezajímá odbornost, Ph.D. vzdělání, ale jen MBA. A je jedno, zda jste vystudovali v Čelákovcích (opět: nechci se dotknout absolventů této školy v blízkosti české metropole), či někde jinde. Většinou je to posuzováno vedením ze zahraničí a ti nevědí zhola nic o našem kvalitním MBA vzdělávání.

**Zjištění č. 3:** Jsme země „titulářů.“ Nevěříte? Ruku na srdce, kdo si ty své tituly na vizitku nedá? Na druhou stranu se někdy není čemu divit, když paní na úřadě panu inženýrovi se vším pomůže, za pana doktora již vše udělá, ale paní bez titulu zavře dveře před nosem, protože přece za deset minut končí úřední hodiny.

V zahraničí naše výstavka titulů nikoho nezajímá. Většinou je nepoužívají. Rovněž naše krásná česká příjmení si nikdy



nezapamatují (asi jsou složitá), a proto vás budou stejně oslovovat jen jménem. Proto by stačily vizitky se jménem a e-mailem. Globální firmy fungují dosti schizofrenně, proto nemá význam mít na vizitce ani telefonní číslo. Je to divné, protože po telefonu je vše mnohem rychlejší, mnohem osobnější, ale má to jednu velkou nevýhodu – nedá se to zaznamenat, a proto nikdo nemá důkaz, že pracujete nebo že máte všechna potřebná schválení. Ale o tom až později.

**Zjištění č. 4:** Pokud nemáte vysokoškolské vzdělání, nezoufejte. Může to být složitější v začátcích, při hledání práce, nicméně jak jsem psal, v práci začínáte od začátku a je hlavně na vás, jak se vám bude dařit a jak budete úspěšní.

Jsou profese, jako je např. lékař, kde je samozřejmé, že výkon je podložen kvalitním vzděláním. U finančního poradce rovněž oceňíme maximální možnou orientaci na finančních trzích. Naopak ale u člověka, který mi bude dělat rekonstrukci bytu, mě získané vzdělání nezajímá – hlavně že to bude umět.



# Pracovní pohovor

Vzpomínám si na své počáteční pracovní pohovory. Hned v tom prvním jsem se dostal do posledního kola, ale nevzali mě. Poučen z předchozích nezdarů jsem šel na druhý pohovor, třetí, a až napočtvrté jsem se zdál býti tím správným kandidátem.

*A tím vlastně začala má zdárná kariéra v korporátní firmě.*

S poměrně velkým časovým odstupem to vidím i z druhé strany. Vybírám si lidi do svého týmu, spolupracuji s mnoha personálními agenturami a čas od času, velmi zřídka, se ocitám opět na lavici uchazečů.

Neexistuje univerzální rada, jak se chovat, co říkat, jak být oblečený, kdy říct vtíp, kdy vůbec nevtipkovat. Na stranu druhou mi dovoluete sdílet zkušenosti, rady a tipy, které by mohly pomoci i vám. Na toto téma by se dala napsat celá kniha, nicméně, jak už to tak bývá, na světě se z nějakého nebeského důvodu vše formuje do desatera... Takže:

1. Většinou je pohovor někde v zasedací místnosti, asistentka vás tam zavede a nabídne něco k pití. Je na vás, kam si sednout. Určitě si nesedejte do čela stolu (u kulatého je to jedno). Objednejte si kávu a vodu či cokoli, co máte rádi. Neříkejte: „Nic, děkuji.“ Ptáte se proč?



Jsem přesvědčen o tom, že váš protějšek jistě bude mít kávu, čaj či vodu a najednou budete bez osvěžení opravdu jako na „potítku“.

Buďte partnerem – jako s kamarádem, s kamarádkou v kavárně – uvolněte se u kávy a ukažte přirozenost, ne podřízenost. K tomu vám ta káva může být nápomocná. Ale zásadní důvod je malinko jiný. Dodá vám čas... Není nic nového, že některé otázky mohou být složité, nepříjemné a vyžadují čas na přemýšlení. A zde vstupuje do hry již několikrát zmiňovaná káva. Získejte v těchto chvílích ten potřebný čas na přemýšlení, neukvapujte se, vyslechněte si otázku do konce, napijte se a během toho už vám to může v hlavě šrotovat...

2. Snažte se být přirození, na nic si nehrajte. Dobrý manažer to vždy pozná a je také jen člověk. Třeba má také rád humor, stejné věci atd. „Normálních“ a přirozených lidí je málo, zaujměte tím.

Možná to zní divně, ale normálních lidí je skutečně málo, a projevit se normálně a přirozeně tedy znamená velkou přednost. Nikdo není zvědavý na „všeznátky“, radítky, namyšlenec..., jedná se o práci. O místo, kde člověk tráví velkou část svého dne, takže ve výsledku jsou kolegové i přáteli, a proto i vedoucí hledají lidi kolem sebe, kteří jim lidsky vyhovují...

3. Nelžete – pokud máte v životopise nějaké jazykové dovednosti, pak je uvádějte pravdivě. Říkejte pravdu, jen tak se nezamotáte a budete mluvit sebestjistě a plynule. Je lepší říct „nevím“, než vymýšlet srdceryvné příběhy a teorie. Řeknete-li „nevím“, pak máte velkou šanci na to, že se to téma rychle přejde, zapomene a jede se dál...

4. Každý radí, jak dobře napsat životopis. Ten je ale jen vstupenkou na pohovor, většinou ho manažer moc nezkoumá a někdy ani nečte. Pokud vám hned na úvod položí otázku: „Řekněte mi něco o sobě,“ pak kromě toho, že si váš životopis již nepamatuje, chce hlavně vidět, jak se umíte prodat, jak umíte mluvit, komunikovat, jak jste strukturovaní. Připravte se na tuto část, je vždy součástí pohovoru. Snažte se být věcní, neprotahujte to, neodklánějte se od tématu, prostě mluvte o svém profesním životě, o náplni práce, úspěších apod.

Vynechejte některé důvody, proč jste odešli z práce a přešli jinam: „Nesedl jsem si s šéfem“, protože to možná říkáte svému budoucímu šéfovi. Vhodná není ani věta „Nelíbila se mi politika a vize firmy“, protože neznáte tu jejich...

Zde opět platí přísloví: lež má krátké nohy.

5. Přijďte připraveni. Zjistěte si, kam jdete, co firma dělá – čím více budete vědět, tím lépe. Ukážete zájem. Nemusíte znát úplně vše, alespoň se podívejte na stránky společnosti, produkty a služby, které nabízí. V dnešním světě sociálních sítí si lze poměrně jednoduše najít profil vašeho protějšku, a tím pádem mít představu, s kým budete jednat, kde pracoval, jakou má historii, vzdělání – to pomůže.
6. Připravte se na tzv. HR otázky typu „kde se vidíte za pět let, za deset let, popište mi své slabosti a přednosti, popište mi ideálního kolegu, ideálního šéfa...“
7. Nenechte se zaskočit otázkami, ve kterých musíte popisovat sami sebe. Vždy totiž přijdou.

*Rada: na otázku, kde se vidíte za x let, neodpovídejte: „Na vaší pozici.“*

8. Pokud se cítíte nervózní, v klidu si dejte kávu, pak vodu a dopřejte si čas. Máte tam jednu šanci – jdete dále, nebo končíte. Nedělejte divné pohyby rukama apod. Snažte se být sebevědomí, takového člověka každý hledá.
9. Neptejte se na podmínky a plat. To musí vždy přijít z té druhé strany. Pokud to uděláte, ukazujete, že vaší motivací není ta práce, náplň práce, chtít něco dokázat, nýbrž peníze a nablýskané služební auto. Jednání o podmínkách by mělo přijít až na



konci, a čím později přijde, tím lépe pro vás. V tomto případě jste pro ně tím správným člověkem a máte lepší vyjednávací pozici.

10. Až dojde na vyjednávání o podmínkách, buďte připraveni. Zjistěte si přibližný rozsah platu a podmínek, které jsou na dané pozici. Mohou vám poradit kamarádi, pracovní agentury (ty jsou totiž placené za to, že někoho najdou, a jsou placené velmi dobře), internet apod.

Jakmile se vás zeptají tou magickou větou na vaši představu o platu, pak řekněte více, než chcete a než je rozsah na podobných pozicích. Asi o dvacet procent.

Strašně důležité při vyjednávání je, abyste řekli vy svou představu jako první. Tím získáte výhodu, protože oni budou muset reagovat na vaše požadavky. Představte si, že je to

JAVA Coffee  
Espresso Káva



obráceně a chcete mít 40 tisíc korun měsíčně. A najednou oni jako první vyřknou, že rozsah je 25–30 tisíc v závislosti na zkušenosti kandidáta. Tak co můžete dělat? Říct, že jste čekali něco jiného? Nebo že prostě pod 40 tisíc nenastoupíte? Ať řeknete cokoli, jdete do konfrontace a nevýhodného vyjednávání. To přece nechcete...

Postavte do této pozice je ... stejná situace a nyní obráceně:

Začněte a řekněte: „Má představa vzhledem k dané pracovní pozici a odpovědnosti je kolem 40 tisíc korun.“ Řekněte to sebejistě, neuhýbejte pohledem, neokecávejte to. Ukážete tím, že víte, jaká je vaše cena, a že víte, co chcete. Prostě buďte rozhodní.

Jak mohou zareagovat oni? Pokud je toto vyjednávání o podmínkách již na konci celého pohovoru a mají motivaci vás mít v týmu, pak udělají maximum, aby našli výjimku, schválení a přiblížili se k vašim požadavkům. Vy prostě nebudete ten, kdo bude muset bojovat.

Ve většině případů vám neřeknou nic konkrétního hned, budou se snažit získat čas a příště vám dají nabídku. Konečnou, ale nebude to 25 tisíc korun, tím získáte maximum.

Jen pro zajímavost: Pokud si myslíte, že Češi si neumějí říct o výši svého platu a leze to z nás jako z chlupaté deky, pak jste na omylu. Oproti lidem z oblasti „Middle East“ jsme absolutní ranáři. Tam vám po třech dnech jednání kandidáti neřeknou, jaký je jejich požadovaný plat, jen to okecávají a nakonec to dopadá tak, že se jim prostě musí dát na papíře psaná nabídka, a pak je to dvoubarevná volba – ANO/NE.

Přeji vám hodně štěstí a pevné nervy při vyjednávání. Ale tím to nekončí, asi nikdo z nás nežije v jednom okamžiku, právě tady a teď, alespoň tedy z toho pracovního pohledu. Mne také zajímá, jak se mi může zvedat plat za rok, za dva a jaká je platová politika firmy.

V malých společnostech, kde je majitel či někdo, kdo o navýšení platu rozhoduje, je to jednoduché. Dohodnete se, příští měsíc vám může být navýšen plat a tak se tomu může dít kdykoli. Nemám pravdu?

# Jak se navyšuje plat v globálních firmách?

Nejdůležitější: Mějte na paměti, že to, co si vyjednáte jako nástupní plat, je přesně suma, od které se bude váš plat odvíjet. Bude to vaše startovací čára.

Mnozí říkají, že nastoupili za málo, a když jim přidají každý rok pár procent, pak je to pořád málo. Tolik v kostce. A jak to funguje mimo kostku?

Nastoupíte do práce, dost možná vám přidají po zkušební době, pokud se na tom dohodnete, ale pak už se stáváte součástí systému, kde platí určitá pravidla pro přidávání. Ale od začátku, na vše jsou totiž tabulky a procesy...

Vzali vás na nějakou pozici a ta, stejně jako každá jiná pozice, má svůj platový rozsah, přičemž každá země to má jinak. Asi se dá pochopit, že člověk na mé pozici ve Francii má vyšší plat, když za pivo dá osm eur.

A jak se tedy navyšuje plat? Když napíšu, že v procentech a většinou jednou za rok, pak luxusní navýšení platu o tři procenta znamená při platu 30 tisíc korun krásných 900 korun. Ale získat procenta navíc není zadarmo. Každý má na celý rok určené nějaké cíle

a daná výše se odvíjí od jejich splnění. Bohužel není možné, aby se vám za unikátně plněné cíle navýšil plat o padesát procent, vše má své limity a vše má své tabulky. Smůla...

Paradoxem je, že pro významné navýšení platu musíte změnit ve firmě pozici a jste opět ve vyjednávání, které není jednoduché – vůbec. Změna pozice je ve většině případů rozhodnutí vedení a to vám ji nabídne v módu „ber, nebo nech být“. Nemusím asi psát, že když ji necháte být, zavřeli jste si dveře pro interní kariérní postup...

Rada tedy zní: vyjednejte si dobré podmínky na začátku, pak už to nebude jednoduché.

Ale plat je jen jednou složkou; firmy poskytují i jiné benefity, jako například služební auto.



# Firemní benefity

Z diskuzí na svém blogu jsem zjistil dvě základní pravdy o firemních benefitech:

- benefity jsou příjemná věc;
- dobrým benefitům již odzvonilo.

