

## Cesta nahoru XXX: Při hledání práce je třeba jít přímo ke zdroji

Při hledání práce je třeba jít přímo ke zdroji

**PEPPER DE CALLIER**  
předseda Bubenik Partners

Říká se, že tu nejlepší knihu o hledání práce napsal před 37 lety episkopalistický kněz, který v San Francisku kvůli propouštění přišel o práci faráře.

Knihu Richarda Nelsona Bollese "Jak barvy je tvůj padák?" si koupilo více než osm miliónů čtenářů. Hltali vyprávění o farářových osobních zkušenostech se ztrátou zaměstnání a hledání nového. Bollesovo dílo změnilo způsob, jakým do té doby lidé pohlíželi na trh práce a problematiku změny místa. V roce 1998 kniha vyšla i v českém překladu.

Na Bollesovi je působivé to, jak ve svém díle využívá zdravý rozum. Nedávno jsem se probíral nějakými dokumenty a při tom narazil na rozhovor, který pro časopis Fast Company udělal s Bollesem Daniel Pink. V interview nám poodkrývá tajemství hledání práce.

Léta jsem lidem radil, aby využili techniku, jíž říkám "Seznam deseti" a kterou si můžete dohledat v on-line archívu Hospodářských novin, ve sloupku z 9. května 2006 nazvaném Jak najít vysněnou práci. Ale až po přečtení tohoto rozhovoru s Bollesem se mi otevřel nový pohled na obrovský rozdíl mezi tím, jak hledají nové lidi zaměstnavatelé a jak postupují lidé hledající nové místo. Rád bych se s vámi o své dojmy podělil v naději, že tím změním způsob, jakým hledáte práci i vy. A že zvýším pravděpodobnost vašeho úspěchu.

V rozhovoru Bolles popisuje pyramidový náskres zobrazující postupné kroky firem při hledání nových lidí. Jeho skica nesla název "Náš neandrtálský systém lovu zaměstnanců".

U základů jeho pyramidy, tedy u počátků celého procesu najímání lidí, je popiska "interní zdroje". To jest hledání uvnitř organizace. Zjišťování, kdo může být povýšen, případně sběr tipů na jména lidí od stávajících zaměstnanců. Pak se postupuje po pyramidě vzhůru k dalším metodám, jako je práce s běžnou sítí kontaktů, personálními agenturami, nevyžádanými životopisy a nabídkami v inzertech. Takhle většina firem při hledání lidí postupuje, protože je to zkrátka smysluplné. Začnete u lidí, kteří firmu i její kulturu znají nebo vědí o někom, kdo by se mohl na pozici hodit.

A jak myslíte, že postupuje při hledání nového zaměstnání většina z nás? Právě opačně! Proto Bolles ten systém nazývá neandrtálským lovem. V této oblasti se od dob vynálezu řádkové inzerce vůbec nic nezměnilo, jakkoli jsou inzertaty užitečné. Ale pokud při hledání místa spoléháte pouze na ně, pak byste měli změnit svůj postup. Jak tedy využijete informace o efektivnějším hledání práce ještě dříve, než si to přečte "vnější" svět a zjistí, kde se dobrá místa hledají? Jednoduše.

Začněte své hledání hned u základů pyramidy - mluvte přímo s lidmi, kteří pracují pro firmy, u nichž byste nejraději pracovali a které nejlépe využijí vašeho talentu a znalostí.

Zkuste si teď napsat seznam třeba pěti firem, u nichž byste rádi pracovali. A stanovte si jako prioritu seznámit se s někým z těchto firem. Uvidíte, že je to mnohem jednodušší, než si myslíte.

Metodu popisují již ve výše uvedeném sloupku, ale dnes si ještě řekněme, proč je tak účinná. Je to díky tomu, že jdete přímo ke zdroji. Stejně postupujete v běžném životě.

Předpokládejme, že se chcete s někým seznámit. Třeba byste rádi pozvali na večeři člověka, v

němž jste našli zalíbení, ale kterého dosud osobně neznáte. Jak to provést, abyste zvýšili pravděpodobnost, že vaše pozvání přijme? Požádáte o představení někoho, kdo vás oba zná a kdo požívá úcty u osoby, s níž se chcete poznat. V ideálním případě takový prostředník bude dostatečně schopen vykreslit vaše úžasné vlastnosti a dokáže nabídnout seznámení. Stejnou logiku aplikujte i na hledání zaměstnání. Věnujte více času přípravě u základů pyramidy a postupujte výše. Výrazně tím zvýšíte své šance na úspěch. Hodně štěstí na vaší cestě vzhůru!