



Cesta nahoru II. - Jak najít vysněnou práci

Předpokládejme, že už znáte své schopnosti a víte, na co máte talent, a teď už jen hledáte zaměstnání, kde byste tohle vše mohli uplatnit. Cílem je tedy nalézt nejúčinnější způsob identifikace potenciálního zaměstnavatele a pak se z takové firmy setkat s někým, kdo má rozhodovací pravomoc vás přijmout.

Tento jednoduchý proces od vás vyžaduje tři věci: zaostření, disciplínu a to, čemu říkám Seznam deseti (S10).

Už první dvě věci vám zajistí výhodu před spoustou lidí, kteří chtějí totéž, co vy - najít bezvadné zaměstnání. Třetí bod - Seznam deseti - vás z toho davu zaručeně vydělí. Dodá vašemu hledání profesionality, což je skvělý příklad ostatním. Ukazuje váš přístup k problému a jak umíte řešení strukturovat. A svým způsobem ty ostatní přitáhne, aby vám ve vašem úsilí pomáhali.

Aby systém zafungoval, je třeba postupovat následovně.

1. Zaostření

Vytvořte seznam deseti společností, které by podle vašeho průzkumu, dovedností, schopností a cílů mohly potřebovat vaše služby a které by vám poskytly prostředí pro osobní růst. Abyste tyto společnosti našli, musíte si udělat průzkum. Číst noviny, prohledávat firemní webové stránky, mluvit s lidmi a pečlivě odchyťovat každý náznak, že tady by se něco pro vás mohlo najít. V seznamu pak do sloupečku vedle jména firmy napište jméno člověka, kterému se s největší pravděpodobností budete hlásit. Všechny tyto informace - kompletní Seznam deseti - se vejdou na pouhý jediný papír formátu A4. Seznam se lehce a rychle pročte a snadno se pak vybaví různé nápady. Je to výhodnější než pracovat se složitějším materiálem.

2. Disciplína

A teď už může váš S10 začít pracovat. Musíte ho ukázat co největšímu počtu lidí, s nimiž se setkáte třeba při obědě, na kávě, před začátkem kina nebo kdekoliv, když se vám podaří jim uloupit chvilku času. Začněte s lidmi, které znáte, s vaší sítí. Pak okruh rozšiřujte o ty lidi, které vám doporučili známí z vaší sítě. Na začátku se posaďte a začněte si zapisovat jména lidí, kterým byste měli seznam ukázat. Smyslem toho je identifikovat lidi, kteří pracují nebo pracovali pro příslušnou společnost nebo znají někoho, kdo tam pracuje nebo pracoval a kdo by vám mohl smluvit schůzku s někým z této firmy.

Je to jednoduchá matematika. Čím většímu počtu lidí seznam ukážete, tím máte větší šanci na úspěch.

Složený seznam pořad noste v kapse, v aktovce, v kabelce. Jestliže hovoříte s někým ze své sítě, zmiňte se, že byste se rád sešel s určitými lidmi. Podejte mu seznam a hned se zeptejte, zda na něm není někdo, koho zná. Když se zdá, že tomu tak není, zeptejte se, jestli nezná někoho, kdo ve firmě pracuje nebo pro ni pracoval.

Budete překvapeni, jak seznam začne fungovat. Někteří lidé budou hned znát někoho, někteří budou znát někoho, kdo zná někoho, někteří nebudou znát nikoho a nebudou znát ani žádnou společnost ze seznamu. Jenže když seznam přeletí očima, vzpomenou si na jinou společnost, která by se vám hodila do seznamu a na niž jste si sami nevzpomněli. Možná, že si rovnou na nic a nikoho nevzpomenou, ale požádejte je, aby si seznam vzali a mrkli se do něho někdy jindy.

Jakmile začnete seznam ukazovat ostatním, bude fungovat mnoha způsoby. Jedním z nich je i to, že demonstruje vaši inteligenci, disciplínu a ukazuje, na co se zaměřujete. Lidem, kteří si váš seznam prohlédnou, nic z toho neunikne.

Když se někoho zeptáte, zda nezná někoho, kdo by vám mohl dát práci, odpověď je vždycky záporná. Mezi tímto přístupem a způsobem, kdy jim ukazujete seznam a ptáte se, zda někoho neznají, je veliký rozdíl. V prvním případě jde o akt soucitu. V druhém naopak dáváte někomu příležitost, aby pomohl vítězi přeskočit poslední překážku a stát se částí vítězství.

PEPPER DE CALLIER

americký headhunter exkluzivně pro HN