

Ludvík FILIP

Průvodce úspěšného manažera

*(jak se stát nejúspěšnějším v 21. století,
a nejen ...)*



Poděkování v úvodu

Knihu, věnuji svým rodičům a svým nejbližším, kteří mi jsou oporou. Jen díky nim jsem takový, jaký jsem. A může se to někomu líbit nebo nikoli. Jsem, jaký jsem.

A ještě si dovoluji poděkování kamarádu Jirkovi, který již vše přečetl, přečetl, a vznesl připomínky, které si cestu do textu našly.

A dále děkuji i těm, co mne neustále, téměř celý můj profesní život, ukazují, jak dosáhnout úspěchu, jen s tím správným přístupem. Ne bohatství, ale úspěchu. A o způsobu jejich nabytí se v této publikaci s Vámi podělím, abyste se mohli stát úspěšnými. Nečekejte od této knihy, po jejím přečtení, okamžitý úspěch. Některé z Vás možná daná doporučení odradí. A těm chci již na začátku poděkovat.

© Ing. Ludvík FILIP pod Ještědem, prosinec 2018

© Ing. Ludvík FILIP (autor Mgr. René FILIP), obrázek na přebalu, 2016

Jazyková korektura: Lenka JOKLOVÁ.

1. vydání (pravděpodobně i poslední, principy se rozhodně tak rychle nebudou měnit, abych psal další vydání)

© Jakákoli část z této knihy může být volně šířena, jakýmkoli způsobem, pokud bude uveden plný název knihy a autor. A šířit tuto knihu je velmi vhodné. Vždyť těch „úspěšných“ je nám třeba jako sůl.

Neprodejný výtisk.

Předmluva.....	6
0. Úvod.....	9
1. Začátek – bez kterého to nelze.....	12
2. Jít s proudem	15
3. Znalosti a dovednosti.....	18
4. Odborník	21
5. Správné řízení.....	24
6. Hledání viníků a nepřátel	27
7. Týmová práce	30
8. Hodnocení a odměňování.....	33
9. Správní poradci a rádci	36
10. Nechte se koučovat	39
11. Jen neuhnout z cesty	41
12. Závěrem	43
13. Nabídka nakonec	46

„V životě se člověk učí nejdřív chodit a mluvit. Později se pak učí sedět a držet hubu.“

*Marcel Pagnol (francouzský spisovatel,
dramaturg a člen Francouzské akademie)*

Předmluva

Pokud jste se rozhodli, že se stanete úspěšnými, a rozhodli jste se vydat cestou trnitou, pro Vás tato kniha (byť do opravdové knihy budou chybět spousty stránek, ale zní to tak lépe) určena není. Rozhodně není. Protože, pokud chcete dosáhnout úspěchu tím způsobem, že se chcete stále vzdělávat, zdokonalovat, získávat znalosti a dovednosti a přitom, jak říkal můj táta: „Projít život s čistým štítem“, tak pro Vás je zbytečné číst následující kapitoly. Vaše úsilí bude mnohdy korunováno problémy, možná i ústrkem a mnohdy o Vás budou „**TI ÚSPĚŠNÍ**“ mluvit jako o těch „špatných“, „zlých“, „netýmových“, „bouračích“, „podkopávačích“, „brzdách“, a to používám jen ty slušné výrazy, které mohu v této knize použít. Rozhodně nechci používat výrazy některých top managerů nebo některých vrcholových politiků, které se hodí tak do restaurace čtvrté cenové skupiny, nebo nádražního bufetu. Když jste se v těchto řádcích poznali, bude Vaše cesta náročná. Ale když se jednou na konci té cesty ohlédnete, nebudete si pak muset plivat do tváře, kdykoli pohlédnete do zrcadla. To jen ale v tom případě, pokud máte v lebce, uvnitř mozku, takové maličké, skoro neviditelné nic. Ale to nic je velmi důležité. Svědomí. Pro Vás je určen tento první odstavec předmluvy. A je tedy celkem zbytečné, abyste mařili čas dalším čtením.

Pro Vás ostatní, kteří máte zájem být především úspěšnými, bez toho, co je popisováno v první kapitole, pro Vás je určena tato kniha. A pokud se budete zásadami, z této knihy držet, rozhodně budete opravdu, ale opravdu „úspěšnými“. A úspěch, to jsou peníze, majetek, drahé oblečení podle poslední módy, luxusní dovolené (ti starší - vzpomínáte: „barevné diapozitivy z naší báječné dovolené“?. Ale také obdiv a spousty „přátel“, se kterými se můžete stýkat. Ale pozor, to vše jen za předpokladu, že budete úspěšnými. Pokud přestanete být úspěšnými, ty spousty přátel budou rychle mizet. Možná i to bohatství, pokud jste si jej dostatečně nepojistili cestou k úspěchu a v úspěchu.

Kamarády si však bohatstvím nezískáte. Což ale nevádí, protože nepotřebujete někoho, komu bude stát za to, aby Vám zjevil pravdu a sdělil Vám ji přímo, bez vytáček a okolků. A pozor. Pravda někdy hodně bolí. Proto je lépe, pokud se chcete stát opravdu „úspěšným“, se jí vyhnout. K čemuž lze ještě doporučit malou operaci hned na začátku: amputace toho kousíčku mozku, který obsahuje svědomí, eventuálně i další neproduktivní součásti lidství. Když to zvládnete hned na začátku, půjde vám cesta vzhůru mnohem rychleji a s menším úsilím. Ani nemusíte navštívit lékaře – stačí přemluvit sebe sama, že na ničem jiném, než na té trase „GO UP, GO GO GO!!!“, nezáleží. Připojíte se tak k druhově již klasifikovaným jedincům, jejichž procentuální podíl směrem „nahoru“ roste (viz doc. Koukolník: Vzpouza deprivantů).

Už v úvodu knihy si dovoluji upozornit, že 100% úspěšnost, zcela zaručenou metodu, jak se stát úspěšným, Vám nemohu poskytnout. Zde popsané postupy a kroky jsou jedním z možných, byť velmi úspěšných modelů, jak úspěšnosti dosáhnout. Pokud se tedy úspěch nedostaví, nepřisuzujte to, prosím, použití postupů dle této knihy. Za Vaši neúspěšnost nenesu žádnou odpovědnost. Neradím Vám, jak postupovat, jen jsem sepsal „úspěšné metody úspěšných lidiček“.

Jak se stát úspěšným a zbohatnout? Příběh, který jsem zaslechl. Bez záruky. Vymyslete si úderné téma školení, kterého se budou chtít ti lační úspěchu a bohatství zúčastnit, se vstupným např. 500 Kč. Velmi inspirující téma, a téměř zadarmo: Jak si vydělat za dvě minuty 100 000 Kč. Kdo by nechtěl být přítomen. A pronesete toto:

„Dobrý den, vítám Vás na dnešním školení, kde jistě všichni rychle pochopíte, jak si lze za dvě minuty vydělat 100 000 Kč, a to téměř bez námahy. Pokud mám správné údaje je vás zde přesně 200.

Děkuji vám a přeji mnoho úspěchů. Na shledanou.“

Poznámka:

Obdobným způsobem můžete realizovat například i různé webináře v délce do 2 hodin, i za cenu nižší. Když se přihlásí, a ono se přihlásí, více účastníků, zisk může být ještě mnohem větší. Nejprve je ovšem třeba nalákat webinářem zdarma, což nejde úplně samo. A vždy je nutné dát o akci vědět dostatečnému počtu zájemců, což vůbec není jednoduché. I když už těsně po naší „plyšové“ několik lidí slušně vydělalo na tehdy bezplatném inzerátu, že za 50 Kčs zašlou návod na zaručenou dietu. A slib fakt splnili. Za tu padesátku odeslali návod: NEŽER TOLIK!

0. Úvod

Zde si dovolím Vám sdělit, proč jsem se rozhodl napsat tuto knížku. Nebude a není ve výsledku rozsáhlá objemem napsaného textu. Je však rozsáhlá objemem sdělení, které Vám umožní být „úspěšnými“. Jak zpívá v jedné písni skupina Chinaski: „*Nejlepší věci jsou zadarmo*¹“. A proto jsem se rozhodl sepsat tyto zásady (postřehy a myšlenky), které Vás přivedou mezi „úspěšné“. A také proto (neb stárnu a zapomínám), tak tedy abych nezapomněl.

O úspěšných se mnoho mluví. A je to jen několik týdnů, co vyhlásila Hospodářská komora podnikatelem století Tomáše Baťu. Pravda, lidská paměť je krátká a dějiny píší vítězové. Nebudu se přít, když tak rozhodli rozhodně chytřejší a znalejší. Jen nevím, zda rozhodovali na základě toho, co si sami o dané osobě zjistili, nebo zda jen opakují to, co už někdo mnohokrát přemlel.

Co rozhodně Tomáši Baťovi, jako zakladateli obuvnického impéria, nelze upřít, je houževnatost a vytrvalost - tedy nejen jemu, ale i jeho sourozencům. A to je něco, co dnešní úspěšní manažeři v mnoha případech nepotřebují. Nemluvím samozřejmě o majitelích firem a manažerech, kteří si prošli dlouhou cestou k úspěchu. Ale ti rozhodně prošli svoji cestu s pokorou, kterou, pokud budete chtít být „*těmi úspěšnými manažery*“, nepotřebujete. Ale na chvíli se ještě vrátím k Tomáši Baťovi. Nyní se hlavně prezentují úspěchy firmy Baťa, především Tomáše. Na Jana Antonína se mnohdy, docela hodně, zapomíná (proč si jej třeba vybral Tomáš Baťa starší jako jediného nástupce?). Firma Baťa byla několikrát v úpadku. Ale ta vytrvalost a houževnatost se vyplácela. Nakonec i Rakousko-Uhersko stálo za úspěchem firmy Baťa. Rozhodně také nebyl Baťa žádným lidumilem. Ale stanovoval pravidla a ta museli ti,

¹ *Píseň Zadarmo, Chinaski, Best of 20 let v síti*

kdo chtěli mít užitek z práce pro firmu Baťa, dodržovat. Další překážka pro ty, kteří chtějí být úspěšnými. Ale takovými překážkami není radno se zabývat. Vždyť cesta k úspěchu je otevřená a každou překážku je možné rychle a jednoduše překonat. A na co se zapomíná asi nejvíce. Všichni Baťové se byli schopni (nebáli se) obklopit lidmi, kteří byli, a nejen ve svých oborech, chytřejšími, zkušenějšími, vzdělanějšími. Další překážka pro „úspěšného manažera 21. století“.

Setkal jsem se již se spoustou „úspěšných“, a jsou úspěšní už v nejedné firmě, a určitě ještě dlouho budou úspěch i peníze inkasovat, pokud nesejdou z cesty, po které se rozhodli jít. Pokud by se totiž rozhodli, že se změní a začnou se chovat jinak, jejich vysněné cíle zmizí. A nezbude z nich vůbec nic. A proto cítí, možná i ví, že změna u nich není možná.

A nyní se vracím k myšlence, proč tedy. Na sociálních sítích, ve firmách i z přímého kontaktu s některými úspěšnými jsem již nabyl ne dojem, ale stoprocentní přesvědčení, že úspěch je vlastně na dosah ruky. Nedaleko. A stačí jen tak málo. Tak proč ho nechat uniknout, když ho můžu mít hned, že, ehm, ehm....

Bohudík jsem těchto úvah, díky svým rodičům, ušetřen. Nebudu sice nikdy tak úspěšný, nebude mít majetek, který bude vzbuzovat obdiv (nebo že by to spíše byla závist?), ale budu svobodný a neskutečně bohatý. A tento druh bohatství je jedním z největších darů. Fakt. Ovšem nemůže ho mít každý, a snad proto se mi stále mnozí snaží mou svobodu a myšlení vzít. Jsem již dosti stár (tedy věkem, a hlavně již hodně pamatuji) abych věděl, co je myšlení a svoboda, a tu si rozhodně nenechám vzít. Nikým. A ničím.

Odposlechnuto:

*„Všichni chtějí jen Vaše dobro.
Nenechte si ho vzít.“*

*Sedm ctností dle básně Psychomachia („Zápas duše“) Aurelia
Clemense Prudentia².*

*POKORA, ŠTĚDROST, PŘEJÍCENOST, MÍRUMILOVNOST,
CUDNOST, STRÍDMOST, ČINORODOST*

„Sedm hlavních hříchů dle křesťanské tradice:

*PÝCHA, LAKOMSTVÍ, ZÁVIST, HNĚV, SMILSTVO,
OBŽERSTVÍ, LENOST³.*

² Aurelius Clemense Prudentius (248 – 410?), křesťanský římský básník, právník a politik

³ Poznámka autora. Já vnímám lenost jako matku pokroku.

1. Začátek – bez kterého to nelze

Každému z Vás, tedy předpokládám, ač bych předpokládat neměl, rodiče od útlého věku sdělovali moudra, která Vás měla připravit pro život. Určitě to neminulo žádného z Vás. Pokud se však chcete stát úspěšným, musíte se těchto vštěpovaných pravidel zbavit a nenechat je dále Vás ovládat. A o co se vlastně jedná?

Jedním z těch prvních, je určitě snaha rodičů, abyste „NELHALÍ“⁴ a byli „PRAVDOMLUVNÍ“⁴. Mnozí z Vás se ještě dnes zlobíte na své rodiče, nebo i prarodiče, když Vám lupli za lhaní jednu či vícero na zadek. Pokud jste si lhaní udrželi až do současnosti, máte nakročeno k úspěchu. Lhaní je základem úspěchu. Lhaní se v současnosti stalo běžnou součástí našeho světa. Lžou nám politici, napříč politickým spektrem a napříč Evropou (nebo i světem?). Lžou nám obchodní řetězce s akcemi, kdy díky jednomu, dvěma výrobkům, kterých ale do prodeje nedají příliš, mohou přitáhnout více koupěchtivých, a ti, ač již nemohou koupit daný výrobek ve slevě, utratí nějakou tu korunu. Ale tomu se neříká lež, skrývá se to například pod pojmem *marketing*⁵. Lže se běžně zákazníkům, o kvalitě produkce, zaměstnancům, o stavu uvnitř firmy, kolegům (nadřízeným, podřízeným, funkcím na stejné úrovni). Výše popsaným nejsou však obsaženy všechny oblasti, kde je lež samozřejmě používána. Úspěch je však zaručen.

Dalším, co Vám možná Vaši rodiče sdělovali, bylo, v souladu s českým příslovím: „**BEZ PRÁCE NEJSOU KOLÁČE**“, abyste byli pracovití. Možná, podle počtu českých milionářů, většina z Vás vídala u vašich rodičů, možná i nejbližších příbuzných, že vše, co v životě získali, čeho dosáhli, bylo poctivou dlouholetou prací. Tím nechci rozhodně říci, že by se milionářem

⁴ Lež - typ klamu mající formu nepravdivého výroku, zpravidla s vědomým záměrem oklamat druhé za účelem získání nějaké výhody. Někdy je lež propagována tím způsobem, že se nejedná o lež, ale o nesprávné pochopení toho, komu je daná lež sdělována.

⁵ Marketing - označuje všechny činnosti, procesy, snahy a metody prezentování, propagování, prodeje služeb nebo produktů firmy.

nemohl stát někdo jen díky vlastní pili. Ale kdo by čekal téměř celý život, aby měl vše, co chce, že, ehm... Copak se chcete celý život lopotit a dřít, abyste po desetiletích tvrdé a poctivé práce měli splněny Vaše sny, a ještě ne všechny?

V duchu „*KAMARÁDSTVÍ*“ jste byli rodiči taky vychováváni. Jsem o tom přesvědčen. Někdy se tomuto tématu také říká, především v sociologické oblasti, přátelství. Po zádech přátel se rozhodně leze lépe, než jít do kopce sám. A proč být pro někoho tím pravým kamarádem. Vždyť to stojí úsilí, které by mohlo odebírat Vaše síly na cestě za úspěchem.

Na co bych nerad zapomněl, je další z rad, které jste od rodičů také slyšovali. Tedy „*NEKRÁST*“. Už v Bibli se můžeme přece potkat v Desateru s výrazem „*Nepokradeš*“. Nemluvě o Chamurabbiho zákoníku. Ale proč se zabývat nějakými starými texty. Proč číst Bibli, která má příliš mnoho textu a může zatěžovat myšlením.

Při Vaší výchově se objevilo jistě mnoho dalších zásad, kterými se vaši rodiče snažili vychovat slušného a pracovitého potomka. Jen o nich prosím nezačněte přemýšlet. Pokud byste se jimi nechali ovlivnit, mohly by být Vaše sny v ohrožení.

Před touto kapitolou jste si mohli přečíst, pro Vaši informaci a správné orientování, jak sedm ctností, tak i sedm hříchů. Máte tak možnost se správně nasměrovat a trvalou kontrolou se vyvarovat těch „nesprávných“ přístupů.

„*Rectum iri Alpinism*“⁶“

⁶ Překlad z latiny, Řítní alpinismus (nebo také rektální alpinismus) je sport, náročný většinou spíše psychicky, ovšem pokud jde o řítní alpinismus trénovaný například mezi kantory či zaměstnavateli, může být náročný i fyzicky, ba dokonce materiálně nebo finančně.,
Zdroj http://necyklopedie.wikia.com/wiki/%C5%98itn%C3%AD_alpinismus

2. Jít s proudem

Každý z Vás již měl někdy v životě možnost vidět, jak po nějakém vodním toku, řece, nebo potůčku, plove lístek ze stromu, větvička, nebo i něco většího. Pluje stejným směrem, kterým teče vodní proud. Je to logické. Vodní proud tedy svou energií působí na vše uvnitř a tím pádem s sebou nese, co je do něj vloženo – ovšem může to mít pouze omezenou hmotnost, která je dána fyzikálními zákony. Pokud do vodního proudu vložíme třeba kámen, bude záviset na jeho hmotnosti a tvaru a případně na dalších okolnostech (třeba povrchu dna) a samozřejmě na energii proudu, jestli se kámen pohne, nebo ne. Pokud vstoupíte do řeky Vy, tak v malém potůčku ani nezpozorujete, neucítíte, jak voda na Vás naráží. Když však vstoupíte do nějaké větší říčky nebo horské bystřiny, už pocítíte tu sílu, která se Vás bude snažit třeba i porazit. Pokud energie vody bude vyšší, strhne Vás a povleče.

Čemu tedy zabránit? Nestát na místě a nebránit proudu, abyste se mohli na jeho vlně nést. Protože pokud se budete bránit, může Vás udolat. Když se bránit nebudete, může Vás proud vynést i do popředí, pokud nějaká část proudu bude mít překážku, nebo se voda vyleje na mělčinu.

V ostatních kapitolách se dozvíte, jak správně přistupovat k ostatním i k řešení problémů. Možná jste již měli možnost vidět motiv tří opiček. Jedna má zakryté oči, jedna má zakryté uši a třetí má zakrytá ústa. Jejich nejstarší zobrazení pochází z Japonska a jedná se o grafické vyjádření slovní hříčky: „*Mizaru, Iwazaru, Kikazaru*“. Český překlad zní: „*Nedívej se, neposlouchej, nemluvej*“. Existuje mnoho výkladů toho, co se pod těmi třemi slovy skrývá. Pro Vás, pokud chcete být úspěšní, však jednoduchý překlad stačí. A když jej použijete, rozhodně Vám tento přístup může velmi pomoci na cestě vzhůru.

Nedívejte se na to, co dělají ti nad Vámi. Dělají to proto, že je to dobré, a není vhodné cokoli zpochybňovat.

Poslouvejte, co ti nad Vámi hovoří, ale neposlouvejte to tím způsobem, že byste zpochybňovali daná slova.

Mluvte jen tehdy, když Vás nadřízení vyzvou. A pouze v tom duchu, v jakém si přejí, abyste hovořili.

Pokud budou nad vámi nadřízení, dodržujte dané zásady. Směrem dolů se meze nekladou. A rozhodně nikoho pod sebou nešetřete. Protože pokud byste povolili, mohlo by se zdát těm pod Vámi, že nejste už dost silní, a co kdyby Vás chtěl někdo nahradit na Vaší pozici, nebo dokonce přeskočit.

Pravidlo dodržujte, dokud se nedostanete na určený vrchol. Pravidla si pak už budete moci (ovšem i muset) stanovovat sami.

Pokud vše budete dodržovat při cestě vzhůru, jistě je velká šance se dostat až na určený vrchol. Proč „určený“? Inu proto, že VŽDYCKY existuje ještě nějaký vyšší vrchol. A ten, kdo na něm sedí, je zase o něco silnější, tudíž proud, který budete potřebovat, musí být ještě silnější. A ten další ještě. A pak JEŠTĚ.

Malý rébus „jméno hory v Čechách“

PR * EL

A to je koneckonců místo, kam se lze rovněž dohrabat (ten ještěD, samozřejmě).

„Špatností se dá naučit i bez učitele.“

Lucius Annaeus Seneca
(Římský filozof, přírodovědec, básník,
politik)

3. Znalosti a dovednosti

Do dnešního dne si pamatuji 1. srpen 1984, kdy jsem nastupoval do svého prvního zaměstnání. Po podepsání pracovní smlouvy a dalších administrativních úkonech mne personalistka zavedla za panem náměstkem ing. Karasem, který byl mým nadřízeným prostřednictvím vedoucího projekce. Jednu z prvních informací, které mi sdělil, bylo: „Zapomeň, co tě učili ve škole, teď začíná život.“ Ne že bych měl na vše zapomenout, množství odborných informací bylo samozřejmě potřebných, ale praxe je zcela něco jiného než inkubátor školy. Ptáte se, proč Vám zde popisuji své první zážitky z prvního zaměstnání? Jednoduchá odpověď. V 19 letech jsem si myslel, že svět je celý můj a není nic, co by mne překvapilo. Ovšemže jsem se mýlil. Vše bylo otevřeno a znalosti a dovednosti byly teprve přede mnou, já byl na začátku.

Získat (spíše získávat) znalosti, které lze nastudovat, a dovednosti, které si ale musíte vyzkoušet, to je nikdy nekončící dlouhá cesta životem. V těchto případech rozhodně hraje čas svoji velkou roli. Znalosti (tedy použitelné informace) je možné získat pilným studiem. Jenomže především pochopením toho, co jsem četl. A mnohdy i mladý člověk může mít obrovský přehled. Ale proč cokoli číst, stačí se jen správně orientovat, ostatní přeče také nečtou. A když bude třeba, „vyggůůglím si to⁷“, a bude. Tak se na obra musí. Jen správně vyčnívat z davu. Vždyť ke „znalostem“ mi dnes mnohdy stačí mít titul alespoň před jménem, a hlavně tvrdit, že umím (potřebný?) světový jazyk. A že neumím ani správně přeložit slovo z toho světového jazyka, a že ho pouze vykládám stejně jako ostatní členové stáda? Proč ne.

Kupodivu zkušenosti dnes pravidelně potvrzují, že stejně nekompetentní „ejčáristky“ (rozuměj, to už přeče nejsou „jen“ personalistky,

⁷ Správný výraz je: „Použít vyhledávač Google“. Bohužel ne vše, co Google vyhledá, má stoprocentní vypovídací schopnost. Může to být klidně i výplod chorého mozku. Ale kdo se bojí, nesmí do lesa.

keré tehdy musely vědět, co od kandidáta bude potřebovat jeho vedoucí nasadí nějakou zázračnou METODU s dozajista dokonalým DOTAZNÍKEM, a navíc budou přímo okouzleny Vaším STRUKTUROVANÝM CÝVÝČKEM, takže Vás vyberou a dosadí k dalšímu nešťastnému šéfkovi. Koneckonců je spousta nabídek na síti, od skutečně šikovných tvůrců, kteří zpracují Vaše dosavadní zoufalé „odchody dohodou“ jako báječné zkušenosti, prokazující Vaši všestrannost a flexibilitu.

Získat dovednosti, to je mnohem těžší. Protože pokud jsem si cokoli nevyzkoušel, respektive opakovaně nevyzkoušel, nemohu tvrdit, že něco umím. Když jsem byl mladý, tak technologové byli pánové vyššího věku, kteří mnohdy největší část svého pracovního dne seděli někde v koutku, pilili kávu, kouřili čibuk a četli noviny. Ale když bylo třeba, přišli, rozhodli a vše fungovalo, jak mělo. No jo. Ale copak mohu čekat desetiletí, až budu skutečně něčemu rozumět, a rozhodovat se budu nikoli podle pocitu, ale na základě zkušeností. Není čas ztrácet čas. Já chci být odborníkem teď a tady. Vždyť co je těch „úspěšných“ technologů, kteří bez hlubších znalostí jsou schopni řídit technologie ve dvaceti, nebo o kousek později. A když se něco nedaří, tak to přece není chyba technologa. Musíme najít jiného viníka. Ale o tom je navazující kapitola této knihy.

A co je důležité? Existuje české přísloví: „Mezi slepými jednooký králem.“ Když jsou kolem samí „takyodborníci“, proč bych nemohl být tím odborníkem i já. Nemám znalosti? Chybí mi dovednosti? (Čili: jsem nekompetentní?) Ale copak to někdo pozná? A pokud přece, nebo nejsem tak průrazný, abych se dočkal úspěchu v podnikatelské sféře, je zde ještě další možnost. Sice to chce mít trochu známostí... . Je dost pozic ve státním sektoru. Nebo, pokud by mi práce v tomto sektoru neimponovala, zůstává vždycky možnost, vstoupit do neziskového sektoru, nebo si nějakou důležitou neziskovku vytvořit sám. Oblastí, kde je třeba nezávisle a korektně pomoci občanům a státu, nejlépe za pomoci dotace ze státního rozpočtu, nebo za peníze skvělých, nezištných donátorů⁸, je spousta. A především: mohu být úspěšným a přitom za nic neodpovídat. A komukoli dávat rady, hodnotit ho „naprosto nezávisle, vytýkat jak to či ono dělá špatně.

⁸ Donátor – dárce, například kdo by neznal nezištného donátora Georga Sorose (narozeneho jako György Schwartz).

„Odborníka pokaždé dopálí, když laika napadne něco, co by odborníka jaktěživ nenapadlo.“

*John Steinbeck (americký spisovatel,
nositel Pulitzerovy ceny⁹ a Nobelovy
ceny¹⁰).*

⁹ Pulitzerova cena – každoročně udělované americké žurnalistické a umělecké ocenění.

¹⁰ Nobelova cena - ocenění každoročně udělované za zásadní vědecký výzkum, technické objevy či za přínos lidské společnosti. Uděluje se v následujících oborech: fyzika, chemie, fyziologie nebo lékařství, literatura, mír.

4. Odborník

Velmi důležitý prvek na cestě k úspěchu je stát se odborníkem. Jak jsem psal na jiném místě: „*Mezi slepými jednooký králem.*“ Pokud jsou kolem jen „*rádobyodborníci*“, o to lépe mohu vyniknout. Ono stát se skutečným odborníkem je předsevzetí na dlouhou, především časově náročnou cestu. A pokud se kdokoli rozhodne vydat po této cestě, je cíl velmi vzdálený. Ale být „*úspěšným*“? Stát se odborníkem vyžaduje skutečně velké úsilí. Protože bez znalostí a dovedností to nelze. A jak se tedy stát odborníkem, aby mi na cestě k „*úspěchu*“ nic z toho nebránilo? Řešení je velmi jednoduché.

Existují dvě cesty, a obě jsou již mnoha „*takyodborníky*“ vyzkoušené. Potkal jsem jich houfy, uvedu jen příklad. On investoval cca 1000 Kč z firemních prostředků na nákup jedné (jinak docela odborné) knihy. A přečetl ji. Fakt. A tak se stal „*takyodborníkem*“. Do dnešních dnů nabízí své odborné znalosti. A firmy si jej někdy, ba i nejednou pozvou. A rozhodně je „*úspěšný*.“ Investovat z firemních prostředků je velmi důležité. Kdyby se Vám náhodou nepodařilo stát „*odborníkem*“, nepůjde to z Vaší kapsy, a ta kniha třeba firmě zůstane. A jak tedy na to:

1. **Někdo o Vás prohlásí, že jste odborník.** Pokud to o Vás někdo prohlásí, kdo by si dovolili zpochybňovat toto tvrzení?
2. **Vy sami se prohlásíte odborníkem.** Copak někdo může zpochybnit toto tvrzení, když jste to sám konstatoval? Copak někdo dané tématice rozumí? Nerozumí? Tak jak může něco zpochybňovat (ovšem – jak už jsem uvedl, s výjimkou neziskovek ty mají nezpochybnitelné právo zpochybňovat cokoli). Zapamatujte si jej, je na cestě vzhůru. To bude určitě důležitý, a možná i nebezpečný člověk. I v jednom českém filmu byla postava takového policisty, který hlásal: „*Ajm exprt.*“

Vidíte, jak je to jednoduché. Jen si musíte dát pozor, aby se kolem Vás nenacházel někdo, kdo o dané problematice ví více než Vy. Ten by Vás mohl i ohrozit, to může být potenciálně nebezpečný člověk, jehož je třeba se co nejdříve zbavit, jako i všech podobných překážek na Vaší cestě vzhůru.

*„Řízení bez vedení je jako rozkládání lehátek na palubě
Titaniku.“*

Stephen Covey (lektor a trenér leadershipu)

5. Správné řízení

O správném řízení bylo napsáno velké množství publikací. Je to oblast, kde se jako odborník a manažer můžete ukázat v tom nejlepším světle. Každá firma je jiná a nejsou dvě identické, aby bylo možné použít strukturu a postupy z jedné firmy ve druhé. Co je však možné zcela jednoznačně, využít přímé postupy řízení. Tedy především určování úkolů podřízeným.

Nejprve je nutné proniknout nejen do organizační struktury, ale především do vnitřních vazeb mezi jednotlivými osobami, které jsou ve firmě na řídicích (stačí i na vedoucích) pozicích, výhodně v rámci příbuzenských vztahů. Není na škodu také zmapovat další osobní vazby uvnitř firmy. Tyto informace Vám pomohou zjistit, kdo je pro Vás opravdu důležitý, kdo je nelépe využitelný, na koho si dát pozor, kdo by případně mohl být překážkou. Je také neobyčejně prospěšné poslouchat „*drby*“, které po firmě kolují. Když budete umět s takto nabytými informacemi správně pracovat, budete mít nabito a můžou Vás posouvat na stupínku „*důležitosti*“ směrem k úspěchu. Jen nezaměnit příjemce těch „*správných informací*.“

U podřízených je velmi důležité, aby:

- nepřevyšovali znalostmi Vás,
- byli zcela loajální,
- nezpochybňovali Vaše rozhodnutí a bez mrknutí oka je plnili,
- samozřejmě uměli skvěle potřebný cizí jazyk,
- měli minimální praxi (dlouhá praxe by mohla znamenat znalosti, a to není u podřízených vhodné: co kdyby opravdu své práci rozuměli?),

- byli časově flexibilní, pracovali tedy tak, jak je podle Vás potřeba.

Co je velmi důležité, nepředávat podřízeným příliš informací. Pouze a jen takové a jen v takovém rozsahu, aby mohli úkoly splnit, ale aby nemohli získat takové informace, ze kterých by si mohli odvozovat nějaké další souvislosti. Co kdyby pak dané informace náhodou použili proti Vám?

Rozhodně není dobré se podřízeným příliš věnovat. Musí jim být jednoznačně jasné, kdo je tady „šéf“.

A ve výsledku se musíte držet dvou pravidel:

1. Úspěchy vašich podřízených jsou především Vašimi úspěchy. Protože jsou to vaši podřízení.
2. Vaše neúspěchy jsou hlavně neúspěchy vašich podřízených, protože kdyby pracovali správně, neúspěch by se nikdy nedostavil.

No, a pokud byste si nevěděli rady, určitě budete mít možnost absolvovat spousty školení měkkých dovedností, kde Vás všemu naučí.

„Jsou lidé, kteří se již svou přirozeností nestarají o cizí dobro“.

Francis Bacon (anglický filozof, vědec, historik a politik)

6. Hledání viníků a nepřátel

Velmi důležitá kapitola, která přímo navazuje na předcházející. Pokud se nebudete správně orientovat mezi Vašimi přáteli a nepřáteli, může být Vaše cesta k „úspěchu“ ohrožena.

Je velmi důležité, abyste sledovali všechna potenciální rizika, která mohou vznikat třeba i jen pouhou existencí Vašich kolegů. Ať již nadřízených nebo kolegů ve stejné rovině řízení, ale i podřízených. Musíte se naučit analyzovat možné dopady jejich rozhodnutí do budoucna. A v pravou chvíli informace použít. Musíte se naučit „časování“. Ne vždy je optimální využít zjištěných informací okamžitě. Mnohdy je vhodnější si informace nechat pro jinou příležitost, nechat je dozrát, a následně se může hodit pro krytí Vaší chyby, nebo ji lze vyměnit za podporu či jinou protislužbu, nejčastěji „mlčení za mlčení. Vždyť jak vznikala moc Edgara Hoovera¹¹, potažmo moc na něj navázaných hodnostářů? Platí dodnes, samozřejmě nejen v USA.

Nikdy nesmíte přestat sledovat okolí, abyste nebyli nemile překvapeni. A pokud se to bude jevit vhodným, přispějte i k vytváření rozbrojů. Pokud půjde rozbroj mezi kolegy mimo Vaši osobu, můžete jen získat. Princip „rozděl a panuj!“ platí už věky věkův, i když pregnantní vyjádření je známo od dob římských (latinsky divide et impera).

Pokud budete donuceni ve firmě řešit skutečné problémy, je důležité místo toho především vyhledat vhodné viníky (nikoli příčiny). Určit viníka je totiž mnohem jednodušší a rychlejší, než zjišťovat skutečné příčiny. K tomu je třeba připojit radu, aby viníkem byl shledán právě ten, kdo se Vám jeví potenciálně nejnebezpečnějším. Bývá to totiž přemýšlivý a angažovaný jedinec, který zbytečně strká nos, kam nemá, a o to intenzivněji Vám pomohou i ostatní, kdo z něho mají právem obavy. Nemluvě o tom, že by

¹¹ John Edgar Hoover, první ředitel FBI, kterou založil a řídil až do své smrti

se jinak mohlo stát, že by se skutečná zjištěná příčina mohla nemile dotknout Vás osobně.

„Jen ta práce je plodná, která je radostná. Jen ta práce je radostná, která je dobrovolná.“

*Tomáš Garrigue Masaryk (první
československý prezident)*

7. Týmová práce

(ve vazbě na výšeuvedené moudro TGM je vhodné se zamyslet, jak radostná může být zcela dobrovolná práce, jež plodí můj osobní posun vzhůru prostřednictvím ničení konkurentů, namnoze i firmy samotné)

Týmová práce je jedním z nejskloňovanějších termínů ve většině firem. Vše se „řeší“ a „hodnotí“ a „posunuje dále“ a „rozpracovává“ v týmu. Rozdíl, například proti tomu hokejovému, je ten, že do týmu se lidé ve firmách nevybírají, ale jsou nominováni. Případně se tam pod nějakou záminkou sami vecpou. Pro Vás to tedy bude mnohdy oříšek se v týmu vyznat. Ale pokud použijete již dříve zmíněně „*drby*“, můžete vyniknout i v týmu.

Pokud budete v nižších pozicích (tzv. „nosičů vody“), je velmi důležité zbytečně nevyčuhovat, koledovali byste si o práci, a mohlo by vyjít najevo, co ve skutečnosti umíte.. Samozřejmě musí být za týmem vidět výsledek, přinejmenším správně vyhotovená zpráva s doporučeními, co kdo JINÝ má udělat. Ovšem principiálně je třeba se přimknout k tomu, kdo je důležitý. Protože i pokud by se výsledek nezalíbil, ale Vy budete v tom správném propojení s důležitými osobami v týmu, rozhodně na Vás nedolehne dopad neúspěchu. I když – malé riziko podstupujete vždy, když se napojíte sice na správné a důležité osoby, avšak nemáte na ně dostatečné množství dostatečně významných informací (viz J.E.Hoover výše) – pak ony osoby mohou překvapivě shledat, že optimálním viníkem nezalíbení jste právě Vy. Pokud tedy bude hledán viník neúspěchu, je třeba včas přispěchat se svou „*troškou do mlýna*“, aby bylo vidět, že jste rozhodný a nekompromisní, a vytýčit správný směr hledání viníka.

V týmu je důležité umět správně poslouchat, a v případě, že se nejdůležitější osoba přikloní k nějakému řešení, okamžitě a rázně takový názor podpořit. I zde čas hraje roli. Ta správná, rozhodující osoba jistě ocení, když uvidí, že je na Vás spolehnutí a že není třeba se Vás obávat. Zpravidla není vyloučeno, že využívá stejnou strategii, jako Vy.

Pokud budou v týmu používány nějaké metody zlepšování (věřte, že je jich – alespoň podle názvů - obrovské množství), je třeba zjistit, jak se daná metoda ve firmě používá a jak tedy nebrzdit práci týmu. Ideální je podporovat odsouhlasená řešení, ale práci nechat na jiných. Když se práce podaří, je to i Váš úspěch, pokud nikoli, budete pomáhat hledat „viníka“.

Cestou vzhůru budete čím dál více rozhodovat, co se má, nebo nemá. Jak to udělat, to už budou muset dokázat druzí. Samozřejmě za Vaší podpory. Ale běda, pokud se dílo nepodaří. Zde je nutné nekompromisně trestat. Vždyť by to mohlo vypadat, že si nedovedete v týmu zjednat respekt a neumíte správně řídit, a že tým nepracuje tak, jak by měl.

Na okraj ještě poznamenám v mnoha případech vyžadované zapojení do týmových aktivit mimo firmu. Samozřejmě pod vedením vedoucích (nadřízených) pracovníků. Velmi často se vyžaduje zapojení do různých společných aktivit. Dáme si dva časté příklady:

1. Sportovní aktivity – na základě sportovní oblasti, které příslušný TOP manažer (CEO, ředitel, jednatel, předseda představenstva, někdy dokonce majitel...) preferuje. Zde je velmi vhodné se viditelně zapojit. Pokud to bude akce, kde bude jen omezená, vybraná skupina osob, je nutné daný sport na určité úrovni ovládat (jogging, golf, squash,...). Pokud byste neuspěl, mohlo by Vám to znepříjemnit cestu k Vašemu „úspěchu.“ Pokud to bude doporučená sportovní akce, které se zúčastní kterýkoli pracovník firmy, není nutné dosáhnout vyššího sportovního výsledku. Je třeba se především zapojit, abyste dokázali, že ve „firemním tričku“ se cítíte dobře. Jenom pozor, aby někdo z konkurentů svým výsledkem nezvýšil své šance.
2. Soutěžní aktivity – většinou u nadnárodních společností. Jednotlivé pobočky z celého světa soutěží třeba v jízdě „kár“, stavbě různých modelů, ve sportovních kláních ve skupinových sportech a podobně. Zde je Vaše zapojení, do určitého stupně v žebříčku firmy zcela nezbytné. Reprezentujete firmu v celém světě. A ještě si vyjedete na výlet za firemní peníze. Ale rozhodně je to vždy šance na další drby (získání i aplikaci) a na získání Vám prospěšných vazeb.

„Nedostatek iluzí, snaha snižovat a skepticizmus vedou ke stejně vážným omylům v hodnocení jako přemíra iluzí, nadšení a víra.“

Jean Dutourd (francouzský novinář, kritik a prozaik)

8. Hodnocení a odměňování

Jakmile se dostanete do pozice, kdy budete rozhodovat o odměnách (zvýšení mezd, odměny, prémie, benefity,...), dostáváte se do pozice, kdy se Vaše cesta k „úspěchu“ začíná stávat realitou.

V tuto chvíli ale musíte zbystřit. Nemůžete nikdy vyčnívat z řady v záležitostech financí. Ani nahoru, ani dolů. A pokud dolů, tak jen takovým způsobem, abyste to byli schopni zdůvodnit. V některých případech Vám to může přinést další body. Úspora nákladů, které zdůvodníte, Vám může přinést i nějakou odměnu pro Vás, nesmí však neúměrně rozčlílit ty, kdo mají odvést skutečnou práci, za kterou se míníte nechat chválit.

Pokud budete někoho ze svých podřízených, nebo i kolegů hodnotit, je samozřejmě znát příslušné vazby ve firmě. Abyste náhodou neudělali nevhodné hodnocení někomu, kdo má vazby na pro Vás důležitou osobu.

Pravděpodobně budete mít k dispozici nějakou metodiku (vnitřní směrnice, instrukce, apod.), kde budou pravidla hodnocení a odměňování stanovena. Ve většině případů je jistě možné využít především Váš subjektivní pohled, protože metodiky málokdy dají stoprocentní výstup na základě ne zcela jednoznačných kritérií (spíš naprosto běžně). Nemluvte o tom, že i poměrně přesně, ba i matematicky vyjádřená, kritéria se dají šikovně ohýbat – vždyť se podívejte na průzkumy veřejného mínění.

A když nebudete mezi prvními a budete sledovat a zjišťovat, jak vypadají ostatní hodnocení, rozhodně se rozhodnete správně. A pokud se Vám ideálně podaří získat předcházející hodnocení daných pracovníků, Vaše rozhodnutí budou naprosto nejlepší (s výjimkou situace, že Váš předchůdce „byl odejit“ právě pro nesprávně pochopená pravidla hodnocení, ale nějaké to riziko holt budete občas muset podstoupit)

Z hodnocení bývá následně odvozeno odměňování. Ale když se dobře podaří hodnocení, odměňování jen zcela volně vyplyne správným směrem.

Nezapomeňte nikdy zohlednit při hodnocení a odměňování všechny relevantní informace, které jsme si již zmínili:

- Jaké jsou vazby hodnocené osoby s pro Vás důležitými osobami ve firmě.
- Jaký přínos pro Váš růst daná osoba má.
- Dokazování podřízenosti vůči Vám (u řízených osob).
- Umění přinášet správné informace z terénu, které můžete využít – přímo pro Vás, nebo pro zničení nepřátel.
- Výkonnost nad rámec povinností (u podřízených nezbytné, vždyť jsou to „*Vaši podřízení*“ a Vy potřebujete absolutní podporu Vašich rozhodnutí.
- Zapojení do mimopracovních týmových aktivit (sportovní, reprezentační v rámci mezinárodních soutěží, apod.).

*„Ctižádost panovníka není nikdy tak nebezpečná jako duševní
nízkost jeho rádčů.“*

Charles Louis Montesquieu (francouzský filosof a spisovatel)

9. Správní poradci a rádci

Při cestě vzhůru je velmi důležité sledovat trendy, které jsou v oblasti řízení a zlepšování, tam, kde působím, aktuální. Vždy se najde nějaká metoda. Já jim s úsměvem říkám „zaklínadla“, která jsou vždy aktuálně nejlepší. A kdo je nepoužívá, jako by nebyl. Za více než 20 let, co jsem v managementu, už jich byla pěkná řádka. POZOR! Zpravidla nejde o nic nového – jen někdo vymyslel vhodný název a za pomoci výkonného marketingu to nacpal do povědomí, někdy i podvědomí nevědomých. POHOV!

Ideální je najít si nějaké školení, kde slibují, že Vás „naučí“, naprosto čemukoli. Poradenské a vzdělávací firmy, kde jsou odborníci s minimem zkušeností, a věkově se navíc pohybují do 30 let, jsou nejlepší. Znají světové trendy, a když něco slíbí, rozhodně to splní. Také mají skvělé marketingové aktivity na sociálních sítích a není nic, co by nezvládli. Jsou jich už dnes možná stovky. A přestože se mnozí vyskytují na trhu poradenských a vzdělávacích služeb teprve pár let, mají již stovky spokojených klientů a stovky, někdy i tisíce odškolených vzdělávacích aktivit. Nic prostě není nemožné. To jooo!

Mnohdy jsou však školení organizována jako firemní, což není vždy nejvhodnější, protože se o dané metodě může dozvědět více kolegů a kolegyň, a potom není jen tak možné vyniknout.

Trvale se vzdělávat je velmi nutné. V mnoha případech ani není třeba danou metodu umět použít, nebo ji dokonce chápat. Především je důležité mít dostatek certifikátů a osvědčení. To je cesta k úspěchu.

Jen si ještě dovoluji pro Vás malé upozornění.

Dle § 2950 Zákona č. 89/2012 Sb., Občanský zákoník.

Škoda způsobená informací nebo radou

Kdo se hlásí jako příslušník určitého stavu nebo povolání k odbornému výkonu nebo jinak vystupuje jako odborník, nahradí škodu, způsobí-li ji neúplnou nebo nesprávnou informací nebo škodlivou radou danou za odměnu v záležitosti svého vědění nebo dovednosti. Jinak se hradí jen škoda, kterou někdo informací nebo radou způsobil vědomě.

§ 2951

(1) Škoda se nahrazuje uvedením do předešlého stavu. Není-li to dobře možné, anebo žádá-li to poškozený, hradí se škoda v penězích.

(2) Nemajetková újma se odčiní přiměřeným zadostiučiněním. Zadostiučinění musí být poskytnuto v penězích, nezajistí-li jeho jiný způsob skutečné a dostatečně účinné odčinění způsobené újmy.

„Celé lidské pokolení mělo by víc pokoje, kdyby bylo, to co není, a nebylo, to co je“

Jiří Voskovec a Jan Werich,

(jestli nevíte, kdo to byli, tak vážně nevím)

(přivádí mne to ke vzpomínce na Werichův komentář k vysvětlivkám k tehdy novému vydání Švejka:

„...optimismus těch nakladatelů, kteří předpokládají, že co čtenář, to blbec.“¹²

¹² Zdroj: <https://www.youtube.com/watch?v=wUbRTBhomiA>

10. Nechte se koučovat

A jste už na vrcholu, nebo jen kousek pod ním. Nyní pro Vás nastává další etapa, která je však především vyhrazena pro osoby z „*TOP MANAGEMENTU*“.

Samozřejmě je nejlepší, pokud si vyberete nějakého certifikovaného kouče, a nejlépe certifikovaného nějakou zahraniční institucí. A úplně nejlepší je u takového kouče vyžadovat „*nejvyšší certifikát kouče*“. Takových koučů je jen několik set na celém světě.

Vámi vybraný kouč umí úplně vše. Dokáže vycítit potřebu firmy, dokáže z Vás dostat to nejlepší. Právě těm „*TOP MANAGERŮM*“ pomáhá projít těžkým obdobím, protože bez něho by to rozhodně nezvládli. A co je velmi důležité, není obor, v němž by takový kouč nedokázal skvěle koučovat. S koučem se stává firma „*silnější a stabilnější*“. Naprosto jednoznačně.

Kdo nemá kouče, jako by nebyl. („vždyť v New Yorku i cvokaři mají své cvokaře“ citát ze seriálu *Sex ve městě*) Proto je třeba se předhánět s ostatními v tom, který kouč a jak dlouho mne koučoval. Ať to stojí, co to stojí, protože teprve potom budu ten nejlepší. Spíš naopak – čím bude dražší, tím budu já lepší. A na finanční prostředky není třeba hledět. Investice do kouče se rozhodně vyplatí. Jen si vzpomeňte na takového super kouče českého hokeje Ivana Hlinku. Aby se stal koučem, musel nejprve získat zkušenosti v hokeji. Málokdo by si jej asi vzal do firmy, aby koučoval kohokoli na řídicích pozicích. On všemu rozhodně nerozuměl.

A pokud vše nevyjde, jak kouč sliboval, chyba je určitě v mé osobě. Jinak si opět dovoluji poukázat na znění **§ 2950 OZ**.

A jen závěrem této kapitoly. Já preferuji spíše „*mentoring*“ než „*koučink*“. Ale to je mnohem delší a pomalejší cesta než s koučem. Rozdíl si určitě můžete najít sami v dostatečném množství publikací. Pokud budete chtít.

„Jste na perfektním místě na vaší perfektní cestě. Jste právě tam, kde jste zamýšleli být, protože jste si to vybrali.“

Ralph Smart (psycholog a spisovatel)

11. Jen neuhnout z cesty

Co je pro Vás nejdůležitější? Nesmíte uhnout z nastavené cesty. Jakmile se začnete stávat „úspěšným“, je třeba vytrvat a nesnažit se být jiným (jinou). Čím výše budete na žebříčku stoupat a čím se budete stávat úspěšnějšími, tím více se budete moci obklopovat bohatstvím a opájet se případně i vlastní mocí (bez háčku, prosím). Počet Vašich obdivovatelů se bude stále zvyšovat. Vaše prestiž se bude neustále zvyšovat. Množství přátel, se kterými se budete moci potkávat, se bude rychle rozrůstat. Co víc si přát? Především udržet tento standard. A až se jednou dostanete třeba až na vytýčený vrchol a budete mít vše pevně v rukou, budete to Vy, kdo bude stanovovat pravidla. Jen, prosím a varuji, neuhnout z cesty, ten pád by byl příliš velký a ne každý jej dokáže ustát. A když už jste se dostali až na ten vrchol, budete to Vy, kdo bude o ostatních rozhodovat.

A jen doplnění této kapitoly. Cestou vzhůru k úspěšnosti budete poznávat další a další zákonitosti, které v této publikaci nejsou a ani nemohou být všechny popsány.

Ale když budete stoupat i jen takto stroze popsaným způsobem, rozhodně i ty další dokážete včas rozpoznat a využít k Vaší cestě vzhůru, k vytouženému „úspěchu“.

....

Až na VÁŠ vrchol – doslova, neb, jak rovněž říkávala babička, „*žadnej strom neroste do nebe*“, a možná i Vy si tiše přiznáte, že každý je omezen svou vlastní omezeností, a že tak dlouho se hrách na stěnu hází, až po nás potopa.

„Manažeři jsou zajímavý fenomén. Jsou dobře placení, mají obrovský vliv a značný nedostatek selského rozumu.“

Henry Mintzberg (přední myslitel na poli managementu s pověstí obrazoborce, který v oboru zpochybnil či vyvrátil mnoho zavedených názorů a konceptů.)

Poznámka autora: Jeden z mých oblíbených citátů. Jen se jím prosím nenechte zviklat.

12. Závěrem

Věřím, že Vám text, který jste měli možnost ZDARMA! přečíst a začít se jím řídit, pomůže k Vaším „úspěchům“. Pokud se však „úspěch“ nedostaví, budete se muset více snažit. Nebo, v tom nejhorším případě, se pokorně sklonit, zamyslet a začít jinak? Bude to pohříchu cesta delší, výrazně pracnější a nebude Vám okamžitě přinášet benefity, ale věřte mi, ta – i když ne vždy se dostavivší satisfakce - za to stojí. A nejspíš Vám ta cesta ke skutečnému úspěchu bude trvat déle.

Pokud se Vám onen vytoužený všemi obdivovaný „úspěch“ na samém Vašem vrcholu opravdu dostaví, to bude nespravedlivé radosti a pýchy!!. Avšak tu potřebnou jistotu, tu víru v konečné vítězství, pokud se nebudete pečlivě držet výše uvedených zásad, Vám nikdo nedá. (snad jenom HODNĚ dobře přeplacený kouč, ale to je už jiná knížka)

Pokud se chcete rychle stát těmi „úspěšnými“, pak nabídek publikací, poradenství pro Vaše dovednosti, poradců, koučů a jiných věrozvěstů je na trhu velký výběr. Určitě budou Vaše prostředky, nejlépe ty firemní, nebo státní, správnou investicí pro Vaši „úspěšnost“.

Poznámka 1:

Jestliže Vaše oči vidí tento text, a to i v případě, že jste viděli rovněž všechna písmenka od první stránky, snad jste pochopili.

Jestliže nikoli, rozhodně se netrapte, to přece vůbec nevádí. Můžete si vše přečíst ještě jednou. Třeba jste se jen nesoustředili. „*Musíte se víc snažit, pane správče*“¹³

¹³ Zdroj: Film *Postřihy*, 1980, podle novely Bohumila Hrabala, režie Jiří Menzel

Poznámka 2:

Pokud Vás tato publikace zaujala, případně Vám udělala radost, a měli byste zájem ji ohodnotit, vyberte si, prosím, nějakou skutečně dobročinnou organizaci – nikoli výše zmiňovaný typ neziskovky -, a předejte jim zamýšlený obnos. Nebo přispějte na Národní potravinovou sbírku. Případně kupte nějakému bezdomovci jídlo a přímo mu ho dejte (peníze nejsou ten nejlepší nápad). Udělá Vám to snad radost, to hnutí „NEDĚKUJ, POŠLI TO DÁL“ má něco do sebe. Jenom Vás prosím: necpěte peníze neziskovým organizacím, které se zabývají činnostmi, které nepomáhají PŘÍMO lidem nebo zvířatům. Nedej Bože těm, jejichž aktivity směřují přímo proti principům naší civilizace.

Děkuji Vám za všechny potřebné.

Poznámka 3:

Pro Vás, kdo jste se rozhodli neřídít se výše popsanými zásadami, a určitě jste již mnoho „úspěšných“ ve svém okolí zaznamenali, prosím, alespoň jim nepomáhejte. Protože věřte, že:

*„Má-li zlo triumfovat, potřebuje jedině – aby slušní lidé nedělali nic.“
„Nikdo nedělá větší chybu než ten, kdo nedělá nic v domnění, že to málo, co udělat může nemá smysl.“*

Edmund Burke, britský politik a filosof (1729 – 1797)

*„Člověk není rozumná bytost, která má emoce,
ale emocionální bytost, která občas myslí.“*

*„Být v této době chronickým optimistou, je buď vyjádření
nedostatečného množství informací, nebo lež.“*

*František Koukolík (neuropatolog,
spisovatel a publicista)*

Důrazná poznámka: Vřele doporučuji výstupy jeho práce.

13. Nabídka nakonec

A pokud byste měli zájem se dovědět o tom, jak to ve firmách nefunguje, přečtěte si naši knihu, kterou jsme s kolegou napsali především pro sebe.



Kniha je k dostání ve všech dobrých knižních e-shopech v České republice a na Slovensku taktiež. A pokud byste měli zájem vydat knihu v písemné podobě, zatím je jen v podobě elektronické, dejte mi, prosím, vědět. Rozhodně se domluvíme.

Více o autorovi na www.nbqc.cz.



NBQC
north bohemia quality center

...pro Vás, efektivně[©]

www.nbqc.cz