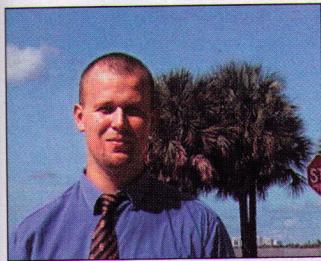


# Jan Vaňhara: „Mám dost velkou výdrž hledat opravdu dobré argumenty.“



Je mu 29 let. Stál u zrodu u projektu Fazole.cz. Se svou firmou Eastbiz.com se věnuje prodeji softwaru pro barterové burzy ve Spojených Státech.

**1** V pozadí kariéry mnoha úspěšných lidí jsou dobré nápady, které byly dotazeny až k realizaci. Prozradíte nám, jaký nápad stál na startu té vaší?

Snažím se využít každou příležitost a minimálně jedna věc z deseti vždy vyjde. Takže je to hlavně neustálé zkoušení, vymýšlení a práce na několika věcech najednou. Díky internetu je dnes podnikání mnohem jednodušší. Většina projektů se dá začít velmi snadno s malými náklady

a velmi rychle. Internet považuji za zlom ve své kariéře, protože umožňuje okamžitě využívat příležitosti a podnikat z jakéhokoliv místa kdekoli na celém světě. Takto jsme mohli jednoduše začít z ČR prodávat software v USA s firmou Eastbiz.com a následně rok poté z USA rozjet projekt zaměřený pro Českou republiku.

**2** Říká se, že každý má nejraději své nápady. Co děláte vy, když chcete prosadit vlastní názor?

Mám dost velkou výdrž hledat a přicházet s argumenty dokud nenajdu ty pravé pro přesvědčení druhé strany. Ale nejde jen o to, kdo má v určité věci pravdu a kdo ne. Spíše jde o to, čeho chcete dosáhnout, a podle těchto cílů si určuji, jestli stojí za to ztrácet čas přesvědčováním nebo ne. Někdy se stává, že když druhou stranu přesvědčíte o tom, že máte pravdu vy, tak to paradoxně obchod pokazí. Takže je velmi důležité být v určitých situacích hodně velkorysý a sledovat hlavně konečný cíl, kterého chci dosáhnout.


**3** Někdo nazývá své chyby zkušenostmi. Jakých největších chyb jste se v práci dopustil a jak byste se jich dnes vyvaroval?

Největšími chybami bylo očekávání, že všichni moji spolupracovníci nebo i obchodní partneři budou pokaždé jednat racionálně a otevřeně tak, jak sami sebe ze začátku deklarují. Proto dnes mnohem více přemýšlím nad tím, jaké má kdo skutečné motivace a proč určité věci dělá nebo bude dělat a jak se to liší od toho, co říká.

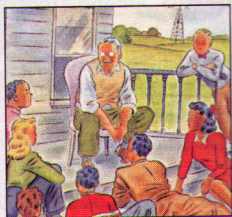
**4** I když škatulkování mnohdy nefunguje, existuje typ lidí, na který si dáváte pozor?

Na ty, co lžou a pak ještě těm lížím sami věří.

**5** Kdybyste teď měl začít od nuly, co byste změnil nebo udělal jinak?

Dělal bych vše zhruba stejně. Když mám pocit, že něco jde dělat lépe, bez obav dělám radikální změny ze dne na den. 

## CO SE VÁM BUDE HODIT PŘI JEDNÁNÍ S ANGLIČANEM



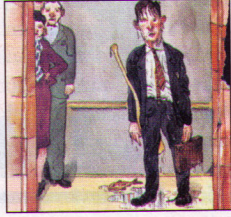
### NELEPTE SE NA NĚJ

Prislovečná britská zdvořilost a rezervovanost opravdu nejsou jen mýtem. Jakékoliv citové projevy či hlasité slovní vyjádření provázené živou gestikulací jsou všeobecně považovány za nepatřičné, v obchodním styku pak za zcela nepřijatelné. Při rozhovoru musí účastníci dodržovat velkou vzdálenost a jakákoliv snaha přiblížit se je považována za neomalenosť. I při veřejném projevu pohledné britský obchodník partnerovi do očí jen velmi zřídka, protože civění je bráno jako projev neuváženosti.



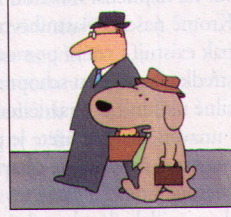
### NETLAČTE NA PILU

Dochvilnost je základní podmínkou úspěchu obchodního jednání. Když však uzavíráte obchodní smlouvu, vezměte v úvahu, že Angličané se rozhodují pomaleji. Nesnažte se rozhodnutí uspišit, váš partner by se mohl urazit a vaši nabídku odmítnout. Během jednání můžete být často pozváni do restaurace na obchodní oběd. Během oběda vyčkejte, až váš anglický kolega sám nastolí téma vašeho společného obchodu. Sami o něm nezačínajte, mohli byste být považováni za nezdoříváka.



### DEJTE POZOR NA VZHLED

V anglickém obchodním prostředí je kladen velký důraz na seriózní vzhled. U obou pohlaví se vyžaduje konzervativní oblečení. Móda nemá na obchodním jednání co dělat a může být považována dokonce za frivolní. Kvalitní oblečení, které nosíte už několik let, je zcela vhodné, muži by měli nechat doma pruhovanou vázanku, neboť ta je součástí uniformy vojenských pluků. V kravatě se vzorem, který připomíná vojenský, budete působit dojmem afektovaného výstředníka.

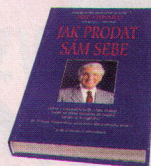


### NEBUĎTE MOC DŮVĚRNÍ

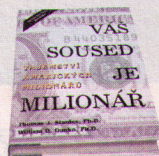
V novějších průmyslových odvětvích se začíná vžívat oslovování křestním jménem, je však nutné počkat, až vám to váš obchodní partner nabídne. Máte-li svolení používat při oslovení křestního jména, dejte pozor, abyste je během rozhovoru neopakovali často. Během zdvořilostní konverzace mějte na paměti, že není vhodné ptát se na osobní záležitosti, jako je místo narození, náboženské přesvědčení nebo cokoliv, byť jen vzdáleně osobního. Zvolte raději bezpečné téma.

# TOP 5

nejlepších manažerských knih...



**JAK PRODAT SÁM SEBE, JOE GIRARD**  
Kniha, která vás provede všemi základními personálními trhy a poradí, můžete během krátké doby zvýšit svou cenu.



**VÁS SOUSED JE MILIONÁŘ**  
Zapomeňte na závisť, kolektivní autorů se ve vás nepokouší vzbudit nejhorší pud, ale chce, abyste si i vy sáhli na bohatství. Několik příběhů vás třeba navede na správnou cestu.



**KAM SE PODĚL MŮJ SÝR**  
Zatím vám dělalo problémy vyrovnat se se změnami ve vašem životě. Zkuste si přečíst knihu Spencera Johnsona a každou změnu přivítat jako možnost k postupu.



**JAK PLAVAT SE ŽRALOKY, HARVEY MACKAY**  
Vaše kariéra je jeden velký boj, klíčová není žádná pravidla a neplatí v ní dohody, proto vám nezbyvá než nahlédnout podlé taktiky, jak se zbavit škodlivých kurentů...



**JAK BÝT LASKAVÝM A EFEKTIVNÍM POLICISTOU**  
Možná to není práce vašich snů, dají se tím také vydělávat peníze, vědět, jak na to...