

Zpětná vazba na pracovní výkony – to je reference. Personalisté se shodují, že **doporučení předkládaná při pohovoru** rozhodně nejsou přežitkem a v přijímacím řízení mohou přinést body.

SPOLEHLIVÝ PRACANT OVĚŘENO bývalým šéfem

lastře to není žádáno

lastře to není žádáno no-
vinka. I před takovými tří-
cetiletými tady velmi dobré
fungoval systém pracovní-
ních doporučení. „Jen

měl podobu dohazování míst přes
známé na základě jejich ústní
přímluvy a zaručení se za pracovní-
ka,“ dodává Pavel Hájek, ředitel spo-
lečnosti Refine provozující web za-
měněný na shromažďování referen-
cí. „Dnes může doporučení před-
chozího zaměstnavatele sehrát vý-
znamnou, či dokonce rozhodující
roli v závěrečné fázi výběrového ří-
zení, kdy se volí mezi několika
málo uchazeče, kteří jsou často

schopnostmi téměř výrovnat. Nemí
pravda, že doporučení dává
jen přímý nadřízený. Může se stát,
že vztahy mezi zaměstnancem a za-
městnavatelem nejsou na konci prav-
covního vztahu ideální, a tudíž se
může dojít k neshodám mezi podří-
zenými a nadřízenými...“

Kdo může referenci poskytnout?
Referenci tak může poskytnout
obchodní partner, klient, spolupra-
cevník, podřízený, kdožkoliv, kdo se
souhodnotí. Stačí několik slov, dvě
věty shrnující hlavní dovednosti
pracovníka či dojmy ze spoluprá-
ce.

Doporučení však může napsat
možně i trener či spotuhráč
ci, protože problém může být v pů-
vodním zaměstnavatele.“

Oponuje jí Ivan Balogh z Plzeň-
ského Pracdroje: „Pokud uchazeč
poskytne referenze sám, svědčí to
o otevřenosti jeho jednání.“ Zlatou
střední cestou je proto uvést v živo-
topise kontakty na několik lidí, již
hodnocení v případě potřeby doda-
jí.

Když už uchazeče se svým CV rov-
nou předloží i doporučení, musí
počítat s tím, že si je personalista
ověří – nejčastěji telefonicky. „Pra-
ze náležíte (a samozřejmě ne vy-

me se na schopnosti žadatele, na
profesní zdatnosti a na charaktero-
vé rysy projevující se při práci,“
upřesňuje Alice Hamidová z Mercury
Group.

S referencemi se dále intenzivně
pracuje hlavně ve větších, často
nadnárodných firmách. „V západní
Evropě se doporučení a celý výbě-
rový proces využívá mnohem syste-
matičtěji, i v menších firmách,“

říká Jiří Halbrštát, marketingový
manažer ManpowerGroup.

Rovnou do životopisu,
Zda se mají doporučení přiložit k ži-
votopisu, nebo jestliže stačí poskyt-
nout na vyžádání, na tom se perso-
nalisté neshodnou. Záleží na poža-
davcích konkrétní firmy.

„Podle mého názoru stačí refe-
rence dodať, až když si o ně poten-
ciální zaměstnávatele řekne,“ myslí
si Barbora Tomšovská ze společ-
nosti Touchdown Czech Republic.

„Pokud je uchazeč odmítně poskyt-
nout, o něčem to vypovídá, ale sa-
možně záleží na konkrétní situa-
ci, protože problém může být v pů-
vodním zaměstnavatele.“

Oponuje jí Ivan Balogh z Plzeň-
ského Pracdroje: „Pokud uchazeč
poskytne referenze sám, svědčí to
o otevřenosti jeho jednání.“ Zlatou
střední cestou je proto uvést v živo-
topise kontakty na několik lidí, již
hodnocení v případě potřeby doda-
jí.

Když už uchazeče se svým CV rov-
nou předloží i doporučení, musí
počítat s tím, že si je personalista
ověří – nejčastěji telefonicky. „Pra-
ze náležíte (a samozřejmě ne vy-

myšleně) vysvětliti špatné referen-
ce, personalista se u pohovoru jistě
bude ptát. Když vám zaměstnavatel odmítně
doporučení dát, vězte, že máte ze zá-
kona nárok na takzvaný posudek
o pracovní činnosti. Jak však upozor-
ňuje Kateřina Cempříková ze společ-
nosti Schneider Electric, nejde
o ekvivalent reference. Na tu zákonn-
í nárok v podstatě neexistuje.

Hledajte si internet – a něj
Facebook

Málokdo si při žádání o práci uvě-
domuje, že referencie i lehce dosa-
zitelný on-line výstup ze sociálních
sítí. Není tajemství, že pracovníci
HR oddělení si uchazeče na inter-
netu prověřují.

Komu by se zdalo, že nejčastěji
není zdrojem informací bývá Face-
book, byl by možná překvapený.
Nejen ten. Stále se najde mnoho
lidí, kteří zabezpečují svých profi-
lé podceňují a dovolují i cizím li-
stům divat se na fotky z pátečního
tahu po barech. Personalisté však
clfí v první řadě na profesní sociál-
ní sít LinkedIn, jejíž oblíba u čes-
kých uživatelů neustále roste. „Dá
se hořit o jakési sociální rekla-
mě, osobní marketing, prezen-
tování sebe sama,“ říká Pavel Hájek.
„Bohužel, lidé se často neumějí
prodát. Například hrají několik let
závodní volejbal, ale nenapadne
je, že je to relevantní téma pro přijí-
mací pohovor. Chověk je schopný
fungovat v týmu, plnit určitou funk-
ci, spolupracovat, to je pro persona-
listy cenná informace.“

Nelá Vojvodová
Autorka je spolupracovnicí redakce

ANKETA
Přihlížíte při náboru
pracovníků k doporučením?

Ivan Balogh
ředitel odd. lidského kapitálu, pře-
ský Pracdroj

Martin Velplacha
manažer HR marketingu,
ČSOB

Ani usnadňují nám
rozhodování

Nejpřijemnější reference, jakou
jsme obdrželi: jediná negativní
věc, kterou si bývalý zaměstnava-
tel dokázal vybavit, byla, že
dany zaměstnancem z jeho firmy
odešel. Pak už to byl jen samá
chvála. Taková informace nám
rozehodněně samozřejmě výraz-
ně usnadní. V případě, že má
uchazeč v CV uvedenou společ-
nost z nějaké exotické země, tak
si ji prověřujeme i po internetu.

U některých postů
chceme dvě nezávislé
reference

Ato, referencie využíváme při ob-
sazování vytípovaných pozic.
Standardně využádeme se sou-
hlasem kandidáta dvě nezávislé
reference. Ověřují se až u finá-
lích uchazečů. Každý žájemce
o práci by měl mít doporučení
pripravené pro případ, že je spo-
lečnost, kam se hlaší, bude vyža-
dat. Ideální jsou reference od
bývalého zaměstnávatele.

Ovšem kolegové z předchozí
práce musí být informováni
o možnosti, že je bude kontaktovo-
vat personalista s touto žádostí.

Veronika Ščívová
Recruitment Speci-
alist, Unilever ČR

Ani osobní reference
nezaručí kvality
kandidáta

Reference využíváme jen málo, ne-
bot to není důležitý faktor při roz-
hodování o přijetí kandidáta. Ne-
čekaváme tedy, že je uchazeč bu-
dou přikládat přímo do žádosti

o zaměstnání. V případě, že by
chom tyto údaje potřebovali, po-
zadáme o ně dodatečně. Mám jed-
nu zábavnou zkušenosť – při dota-
zu na charakterové vlastnosti kan-
diáda mi předchozí zaměstnava-
tel sdělil: „Je hrozně velký, vysoký
a strašně rád jí!“

Ani osobní reference však nedoká-
zou vždy zaručit, že má dotyčný
potřebné znalosti a dovednosti.
Občas se nám stává, že je výkres
len v tom nejlepším světle a my
ještě ve zkusební hodnotě zjistíme, že
jeho znalosti jsou na nižší úrovni,
než jsme očekávali.

Kateřina Cempříková
HR manager,
Schneider Electric

Bere meje s odstupem,
někdy nemusí být
pravidlivá

Pokud je referent důvěry-
hodný, pak ano. Jinak jsou neče-
la relevantním vstupem do vybě-
rového řízení. Někdy se s nimi „ob-
chodusí“, jindy jsou ovlivněny
vztahem mezi kandidátem a tím,
kdo je podává. My se dostáváme
k informaci o uchazeči i tak, že
procházíme sociální sítě, hledáme
odkazy. Když už si o doporučení
samí zavoláme, bereme je jen jako
jednu z částí mozaiky uchazeče
profili.

Šárka Lhlinová
spolumajitelka
firmy Asiana
Letuška CZ

Užitečné odkazy
www.hledampraci.cz
rady o referencích a pro psaní
životopisu a o případném dopisu

www.refine.cz
referenci, rady ohledně
doporučení

www.osobní-marketing.com
jak si budovat osobní reklamu
a využívat sociální sítě

www.linkedin.com
sociální sít, která umožňuje
získat důležité profesní kontakty

www.hledampraci.cz
rady o referencích a pro psaní
životopisu a o případném dopisu

www.refine.cz
referenci, rady ohledně
doporučení

www.osobní-marketing.com
jak si budovat osobní reklamu
a využívat sociální sítě

www.linkedin.com
sociální sít, která umožňuje
získat důležité profesní kontakty

www.hledampraci.cz
rady o referencích a pro psaní
životopisu a o případném dopisu

www.refine.cz
referenci, rady ohledně
doporučení

www.osobní-marketing.com
jak si budovat osobní reklamu
a využívat sociální sítě

www.linkedin.com
sociální sít, která umožňuje
získat důležité profesní kontakty