

Slovníček

- **Ajt'ák**
odborník, který vyřeší problém, který vůbec neexistoval, způsobem, kterému nikdo nerozumí
- **Atraktivní pekyč**
Balíček výhod k platu. Zamilovaný výraz lidí z ejčár, kteří se jeho nadužíváním v náborových inzerátech snaží zastříti skutečnost, že nedostanete zrovna moc keš. V praxi má atraktivní pekyč nejčastěji podobu stravenek Gastroturky.
- **Autsorsing**
Pitva firmy zaživa. Nucený výsek fungujícího oddělení a jeho nahrazení externí partičkou šéfových kamarádů, kteří budou dělat tu samou práci, jen trochu draž a pomaleji.
- **Badžet**
Rozpočet. Musí to být ta nejmenší věc na světě, protože ať už přijdete s jakýmkoli nápadem, do badžetu se nikdy nic nevejde.
- **Benefit**
výhoda. Prakticky všechno, co si firma na zákazníky vymyslí, dovede marketing podat jako benefit. Setkal jsem se např. s „benefitem zaslání čtvrtletních výpisů za pouhých 30 Kč“ (dřív byly zdarma).
- **Brejnstorming**
Bouře mozků. Módní výraz pro mítink, během něhož jeden borec stojí u flipčartu a vyzývá ostatní ke kreativitě s tím, že žádný nápad není špatný, zatímco skupinka jeho kolegů ho opakovaně usvědčuje ze lži.
- **Byzy**
Vytížený. Správný člověk v ofisu si neustále stěžuje, že je totálně byzy. Na druhou stranu kdyby nebyl byzy, tak by z něj byl lúizr, což je ještě horší. Vzniká tak začarovaný kruh, který ukončí až milosrdný infarkt někdy kolem roku 2050.
- **Čelinž**
Výzva. Přátelské označení pro evidentně nesplnitelný úkol, který vám zadal váš manažer. No a protože tomu hajzlíkovi nemůžete říct do očí, že byste ho i s tím jeho rozmarem nejradši poslali někam, řeknete prostě jen, že je to tak trochu čelinž.
- **Dedlajn**
Okamžik, kdy začínáme na projektu OPRAVDU pracovat.
- **Ejčár (HR)**
Lidské zdroje. Jediné oddělení, které bere práci snad ještě ležérněji než marketing. Přesto vám v ejčár nikdy nezvednou telefon ani neodpoví hned na e-mail - oblítat všechny kadeřnice a solárka totiž stojí hodně času.
- **Embíej (MBA)**
ceněná listina s razítkem prestižní americké univerzity, kterou získáme např. víkendovým dojížděním do Čelákovice nebo do Legerovy ulice v Praze. Listina propůjčuje svému nositeli nadpřirozené schopnosti, zejména bezprecedentní kluzkost a umění pronikat zezadu do trávicích traktů nejvyššího managementu.
- **Hardware**
ta část počítače, do které můžete kopnout, když přestane fungovat software
- **Hedhantr**
lovec lebek; člověk, který žije z úspěchu jiných. Záludnější a lépe placená obdoba kanibalů z tichomořských ostrovů, kam ostatně úspěšní hedhantri často létají na dovolenou.

- **Imič**
Nejdůležitější majetek každého člověka v ofisu. Imič je třeba pěstovat tím, že chodíme v kůl botách, hodně mluvíme o sobotním golfu v Mariánkách, a když voláme mamince, jestli už nám vyprala prádlo, jdeme raději na chodbu.
- **Kerír menedžment**
Jistota, že pokud z firmy neodejdete, budete až do šedesáti dřepět na stejné židli a plat se vám bude zvyšovat o 0,25 procenta ročně.
- **Keš**
Prachy. Jediná, a tedy i nejušlechtilejší pohnutka k práci v korporaci. Keš se o víkendech směňuje ve vybraných podnicích za elegantní světíčky a elektronické hračky, čímž vzniká už kolem 25. dne v měsíci silná motivace zůstat u firmy a pracovat dál.
- **Konzultant**
Člověk, který v kariéře dospěl do bodu, kdy už má tolik známých, že nemusí pracovat a stačí mu jen plkat v podnicích svých přátel. Největší přínos konzultantů spočívá v tom, že když někde dorazí, lidé ve firmě se proti nim spojí jako proti společnému nepříteli, a v podniku tak znovu zavládne lepší atmosféra.
- **Korporace**
Forma sociálního násilí, kterou zákony a vlády tolerují, protože odvádí pěkné daně a přes den koncentruje spoustu arogantních lidí, kteří by jinak dělali nepříjemnou atmosféru na ulici.
- **Kosty**
Náklady. Katování kostů je první rozhodnutí, ke kterému ve své genialitě dospěje každý nový sílou. V dalších letech se kosty zase nenápadně šplhají nahoru, ale o tom se nemluví, dokud nepřijde jiný sílou, který je bude katovat.
- **Krismes**
Hlavní roční období v marketingu. Začíná v září, ideálně hned po velkém svátku bektůskůl. Během krismesu se lončuje spousta ořů a promo stíhá promo. Jsme tak byzy, že kolikrát nestíháme ani pořádný lanč.
- **Kůl**
Univerzální pozitivní výraz. Kůl člověk se pozná podle toho, že má kůl džíny, pořádá kůl akce a vůbec vede kůl život. Nad 30 let je možné být kůl, ale už to leze dost do peněz a výsledky jsou diskutabilní. Nad 40 let už na stav kůlovitosti není možné pomýšlet.
- **Lončovat**
Spustit nějaký proudžekt, promo či produkt. Třeba když starou známou sušenku napatláme z jedné strany marmoškou a zároveň snížíme váhu o 25 gramů, můžeme říct, že jsme právě lončili nový produkt Happy Active Kids With Fruits.
- **Lúzr**
Člověk, který není jako my a naši kamarádi. Častým znakem je, že ještě nejedl v Hergetově cihelně, byl málo v Thajsku a vůbec tak nějak zaostává.
- **Marketing**
Skupina halasících lidiček, kteří jsou ambiciózní, ale nechťelo se jim studovat obtížnou školu.
- **Midl menedžment**
Střední menažerie. Lidé, kteří mají tak vysoké splátky na hypotéku, že pro svou kariéru musí udělat cokoli - bez ohledu na páteř a centrální nervovou soustavu.
- **Mítink**
Porada. Kus vorku bez surfování, často spojený s posloucháním cizích prezošek a především kreslením kytíček, autíček a obličejíků do poznámkového bloku.

- **Prezoška**
Budovatelské nadšení a smělá sci-fi převedená do podoby slajdů. V mnoha firmách jediný způsob, jak něco odkomunikovat šéfům.
- **SAP**
ultimativní test kvality vaší firmy. Podnik, který přežil zavádění SAPu, přežije už naprosto všechno.
- **Sejls**
prodejní oddělení. Někdy nazývané marketing bez diplomu. Sejls je útočištěm lidí, kteří o produktu nevědí lautr nic, ale spoléhají na to, že to nějak okecají.
- **sííou (CEO)**
generální ředitel. Člověk, který je buď naprosto geniální, nebo měl v životě pekelnou kliku. Vzhledem k neschopnosti většiny sííou pochopit ovládání faxu (neřkuli komplexnějších systémů) bývá druhá možnost pravděpodobnější.
- **Soljúšn**
Řešení. Prodávat zboží nebo nabízet služby už není in, teď je třeba poskytnout komplexní soljúšn. Třeba minerálka je komplexní soljúšn žízně a tak podobně.
- **Spam**
Nevyžádaná pošta nejčastěji od lidí, kteří si myslí, že na velikosti záleží. Nejvýznamnější položka firemní korespondence vůbec. Pokud naše společnost sama rozesílá spam, neříká se mu spam, ale ímejlový ňúsletr.
- **Technolodži/ajtý**
Oddělení IS/IT. Spolu s financemi jediné oddělení, jehož členové opravdu studovali. Odhaduje se, že až čtyři pětiny seznamovacích inzerátů a dvě třetiny diskusí na netu tvoří členové IS/IT, což vysvětluje i chronicky nízkou produktivitu tohoto oddělení.
- **Tým**
Sada dynamických floutků, kteří přemýšlejí, jak svou práci dynamicky přesunout na jiné týmmembry.
- **Veb**
Idnes.cz či Lidovky.cz, místa, kam si chodíme na 2-3 hodinky denně odpočinout od vorku. Veb bystří naše smysly tím, že nás nutí bleskově překlikávat okna, jakmile se objeví šéf.

- Umělá inteligence je proti přirozené blbosti úplné ořezávátko.
- Logicky myslící člověk je takovým pěkným protikladem k normálnímu světu.

Osm železných zákonů o zákaznících:

1. Zákazníkovi nikdy nezáleží na tom, kolik bude projekt stát, jde mu o to, kolik přitom ušetří.
2. Jestliže jsi úspěšně dokončil program, zákazník už o něj nebude stát.
3. Žádný zákazník neví, co vlastně chce.
4. Každý zákazník ví, co nechce.
5. Žádný zákazník nechce to, co už máš hotové.
6. Ani neví, co by chtěl místo toho.
7. Zákazník, který nejhůř platí, nejvíce reptá.
8. Nejvíce změn zákazník požaduje právě když byl produkt odevzdán. --