

Predgovor

Prošlo je gotovo osam godina od prvog izdanja knjige „*Mit o preduzetništvu*“. Za mene itekako burnih. Dogodilo mi se mnogo toga: u porodici, preduzeću, celokupnom životu. Puno čudesnih, dobrih i bolnih stvari. Ako je istina ono što Don Žuan kaže u „*Pričama o moći*“ da je „razlika između običnog čoveka i borca u tome što borac u svemu vidi izazov a običan čovek blagoslov ili prokletstvo“, onda ni ja, slično većini ljudi, nisam bez greha jer sam običan čovek. Ali takav, da se ponekad – kada me Bog udostoji snage – radom uzdignem do borbene ravni. Za ovih osam godina preživeo sam mnogo – bio sam blizu bankrotstva – ali je bilo i neverovatnih pobeda. Sklopio sam divan brak sa Ajlin, koja mi je podarila dva izuzetna deteta: Sema i Aleks Oliviju. (Trenutno imam već petoro dece, i malih i velikih, od dve do tridesetjedne godine.) Zahvaljujući kćerki Kim i zetu Džonu, postao sam srećan deda: podarili su mi dvoje unučadi – Saru i Elija. Proputovao sam svet, stotinama i stotinama preduzetnika širom sveta održao predavanja – u Australiji, Kanadi, Španiji, na Novom Zelandu, u Japanu, Porto Riku, Meksiku, Indoneziji i, naravno, u gotovo svakom većem američkom gradu. Svuda gde sam boravio, poklonjena mi je pažnja.

Ovih osam godina donelo mi je mnogo radosti, priznanja, izazova ali isto toliko i tuge, patnji, čamotinje i gorkih lekcija. Bila su to teška vremena, naročito za čoveka poput mene, koji sam u stanju da idm glavom kroz zid bez obzira na moguće posledice.

Moja knjiga proizvod je upravo ovih osam burnih godina a, dakako, i prethodnih osam. Naše preduzeće „GERBER Biznis Development Korporejšn“ („GERBER Business Development Corporation“) formirano je skoro osam godina pre prvog izdanja „*Mita o preduzetništvu*“. Njegovo funkcionisanje dalo je materijal i iskustvo, neophodne za knjigu. Zahvaljujući tome, mogao sam da pišem tako, da čitaoci oseću da se knjiga njima obraća i prikazuje njihova iskustva i probleme.

Šta me je podstaklo da napišemo drugo, suštinski prerađeno izdanje? Otkako se pojavio „Mit o preduzetništvu“, veliki broj čitalaca i klijenata obratio mi se sa molbom da preciziram pojedine teorijske delove kako bi ih mogli uspešnije primeniti u sopstvenom preduzetništvu. Pokušao sam tome da udovoljim. Voleo bih da knjiga pomogne čitaocima da, nakon proučavanja njenih ideja i teorija, uz pomoć obnovljene snage i optimizma, prionu i svoju delatnost dovedu do procvata.

Trudio sam se da na kraju svakog poglavlja odgovorim na najvažnija pitanja koja su mi čitaoci postavljali u vezi tema. Za to sam upotrebio formu dijaloga. Moj sagovornik je predivna žena, koju oslovljavam: „Sara“. (To joj nije pravo ime.) Imao sam sreće da sa njom provedem kraći period tokom prošle godine. Sarino poslovno iskustvo, strpljenje, inteligencija i ushćenost knjigom, pomogli su da doprem do tema koje su osnov suštinskog preoblikovanja poslovanja i poslovne filozofije preduzetnika. Preko Sarinih izrečenih bojazni i pitanja, pokušavam da dam odgovore na dileme koje čitaoci i moji klijenti imaju dok čitaju „Mit o preduzetništvu“. Nadam se da će Sarina ličnost i njena pitanja izazvati barem onoliko simpatija poštovanog čitaoca koliko su moje, svojevremeno.

Ali, pre priče o susretu sa Sarom, voleo bih da izložim nekoliko razmišljanja o maloj privredi i malim privrednicima.

Mnogo puta su me pitali: „Šta je ono, što uspešni preduzetnici znaju a ostali ne znaju?“ Moj odgovor uvek je bio: „Mnogo toga.“ Međutim, iskustva koja sam prikupio o malim privrednicima, pokazala su da nije zbog „mnogo toga“ većina istaknutih preduzeća takva.

Nasuprot popularnom verovanju, uspešni preduzetnici nisu zato uspešni, što mnogo znaju, već zato što u njima postoji neumorna težnja da znaju više.

Obrnimo stvar: analizirajući neuspešna preduzeća, shvatio sam da kod većine nije bio problem nedovoljno znanje o finansijama, marketingu, menadžmentu, poslovanju. Činjenica je da nisu znali dovoljno. Ali sve to se lako može naučiti.

Problem je bio to, što svoje vreme nisu usmerili na osposobljavanje, već na zaštitu onoga što su mislili da znaju. Nasuprot tome, najbolji poslovni ljudi su spremni da, po bilo koju cenu, nauče da rade onako kako treba.

Kada kažem „da rade onako kako treba“, ne mislim isključivo na preduzetništvo.

Pod tim podrazumevam postojanje „poretka višeg reda” – vizije, uzvišenog cilja – čijem ostvarivanju treba da služe „poslovi urađeni na odgovarajući način.”

Postoji moralno svedočanstvo, moralni princip, sveopšta istina.

Ne kažem time da izuzetni preduzetnici ovo formulišu tako. Mnogi to nisu u stanju. Čak i ako su mu skloni, ne nalaze odgovarajuće reči. I pored toga, to nešto živi u njima. Oslikava im se u očima, zrači u pojavi, odzvanja u govoru.

S druge strane, iako ovi ljudi uvek tragaju za „nekim poretkom višeg reda”, najbolji među njima su neverovatno trezvni. Gotovo egzaltirano se drže činjenica, izuzetno su praktični, obema nogama čvrsto stoje na zemlji i nikada ne kidaju vezu sa „prljavom” stvarnošću. Oni, naime, znaju da preduzeća ne propadaju zbog toga što nisu u stanju da lete na nekoj vrsti uzvišene, principijelne ravni. U porama osećaju da sve zavisi od sitnica, detalja: telefona, odnosa između prodavaca i kupaca, magacina, rada blagajne i ostalih „trica i kućina”.

Čini se da su oni veliki, koje poznajem, instinktivno nadošli na to da je dostizanje viših ciljeva moguće samo na jedan način: ukoliko svoju pažnju usmere na, na pravi pogled nebitne i dosadne detalje koji, zajednički, stvaraju celinu preduzeća (i njihov celokupan život).

Specifična esencija, koja je osobina svakog uspešnog preduzetništva, sastoji se od sitnih, često dosadnih, malih stvari – obavljenih uz odgovarajuću stručnost, sa odgovarajućom pažnjom i odgovarajućom istrajnošću. To ih razlikuje od preduzeća čiji se vlasnici zadovoljavaju preživljavanjem i time da će se nekako promigoljiti kroz sve.

Da, među obeležjima izuzetnih poslovnih ljudi, ovo je najvažnije: očarava ih taj, zaista frapantan efekat, kojim sitni, ali precizno i sa stručnošću obavljeni poslovi, mogu uticati na svet.

Upravo toj čaroliji posvetio sam knjigu.

Ona je putokaz ljudima koji stvaranje uspešnog preduzetništva vide onakvim kakvo je ono u stvarnosti: neprekidno traganje, stalna borba i saradnja sa snagama oko i unutar nas, koje svojom neverovatnom promenljivošću, beskrajnomo neobičnošću i neizrecivom složnošću, iz dana u dan zadržavaju one među nama, koji su istinski pregaoci.

Iako se čini identičnim, to divljanje, ta čudesnost, koju osećamo u toku stvaranja uspešnog preduzeća, nije isto što i čarolija uspeha.

Bar, nije uspeh onoga, na šta, u osnovi, mislimo. To je uspeh sličan prekidanju vrpce na cilju, kada možemo reći: „Uradio sam!!!”

Iskustvo me je naučilo da je finiš dobrog preduzeća, istovremeno start za nove etape.

Ova knjiga ne govori o finišima već o startovima, o nikada završenoj igri, o divnim i srceradujućim počecima i nastavcima, neprekidnom napredovanju našeg razmišljanja i sveukupne ličnosti, istinskom ljudskom opstanku, čije izviranje potiče od življenja u svagdašnjim momentima, budnog oseta svega što se oko nas dešava, od toga da svakim delićem sebe proživimo, iskusimo stvarnost.

Ubeđen sam da nam preduzetništvo, kao ogledalo, pokazuje ko smo, šta znamo, za šta smo sposobni. Ono će nam dati verodostojnu, direktnu i trenutnu sliku o nama samima.

Pokazaću da preduzetništvo zaista može biti „pravi put“, za kojim mnogi od nas tragaju u životu.

Kako reče jedan mudrac: „Upoznaj samog sebe!“ Ovoj izreci, vrednoj pažnje, mogu dodati, za preduzetnike koji tek kreću otkrivačkim putem: srećan put i mnogo sreće!

Dopunio bih ovo poučnim rečima drugog mudrog čoveka. U knjizi Antonija Grinbanka, pod naslovom „*Buk ov Servajvel*“ („*The Book of Survival*“) pročitao sam sledeće: „Da bismo se uhvatili u koštac sa bezizlaznom situacijom, nisu nam potrebni refleksi pobednika Gran-prija, Herkulesovi mišići ili Ajnštajnova pamet. Potrebno nam je samo da uvek znamo šta treba učiniti.“

Prijatno čitanje!

Majkl E. Gerber
Pételuma, Kalifornija
jul 1994.