

# **KROZ MINSKO POLJE PREDUZETNIŠTVA**

**ZORAN ŠOLAJA**







## PREDUZETNIŠTVO – UVOD

Staviti naslov, pa skakati u vis kako bi ga dostigao nekako mi nije interesantno, a nemam ni ideju za naslov već samo želju da sa Vama podelim razmišljanja o preduzetništvu.

Kapitalizam je poput nikada završenog nebodera.

Stalno se gradi i stremi visinama kojima se ne vidi kraj, ali kada dune olujni krizni vetar najviše se ljulja gore, a temelji su stabilni.

Te temelje čini preduzetništvo.

Kada se sruši kuća ostaju temelji kao osnov novog početka, kao stabilnost i postojanost. Globalizacija je uspavala preduzetništvo, jer cilj nije da ljudi imaju ideju. Cilj je da postanu izvršioc i jednostavnih operacija, više kao asistenti mašinama i robotima.

Kroz istoriju, a to ću kasnije detaljnije elaborirati, upravo je preduzetnička ideja doprinela da ljudi učine do tada nemoguće – da materijalizuju svoje ideje.

Kada dobro jedete osećate se ugodno, ali kada uspete da realizujete svoju poslovnu ideju osećate se moćno, srećno, zadovoljno, korisno i dodajete u taj koktel još osećanja po vašoj želji.

Zato se danas i pitamo, zasto bogati ljudi imaju najduži radni dan?

Odgovor je da igraju utakmicu sa drugima i samim sobom, a ta utakmica sa sobom nikada se ne završava i u tome je draž.

Sa mnogima od Vas koji budete čitali ovu knjigu se nikada neću videti, ali ću Vas kroz knjigu uvek nesto pitati i konsultovati, a kada se sretnemo u gradu ne libite se da mi kažete sve u brk (koji cu puštati jednom nedeljno... kad idem u grad).

Evo i prvog pitanja: mislite li da svetu treba prosečnost?

Moj odgovor je NE, jer onda ne bi bilo civilizacijskog napretka, a budimo realni... ne biste se ni udali ni oženili, jer ko se još venčao sa nekim ko nije „baš taj“, „jedina prava“, „najbolji“ i tome slično... ali pazite u većini slučajeva samo nama, jer drugi ne razumeju uvek naš ukus... i to je u redu.

To se zove različitost.

Znači, svet ne trpi prosek već bebu prate kako „napreduje“ i jedino u porodilištu ima pravo biti u proseku, a sve kasnije do 5-og folklor, solfeđa i stranog jezika u 9 uveče govori o potrebi da se pobegne od proseka.

To je ljudska priroda i to nas odvaja od životinja, jer se lastavice ne zaleću same na jug da bi ispale „fajeri“ već je sve programirano u svim tim letačkim lepoticama odavno, još od kada je gavran „pocrnio“ što kaze naša poslovice, pa da spomenemo i njega jer je I on deo „životinjskog vazduhoplovstva“ koji je isti kroz vekove.

Pre samo tridesetak godina, ako ste imali fakultet i znali pola svetskog jezika uz malo strpljenja na konkursu... imali biste obezbedjenu stabilnu buducnost i život, ne bogat već stabilan.

Kako je danas, znate i sami...koliko god stranih jezika znate - jedan vam fali, sve veštine koje imate morate dopunjavati i osvežavati.

Svet je u petoj brzini a sedišta su rezervisana samo za one koji znaju.

A ostali?

Pa, na prvoj krivini...

Morate raditi na sebi stalno, jer je to preduslov za dobijanje ideje ili biti u 5% najbogatijih pa ćete platiti drugim ljudima da Vam daju ideje.

Primeticete da nisam dao definiciju preduzetništva zato sto je neću izmisliti sam, a meni se najviše sviđa da je to materijalizacija ideje.

Pređimo na prvi deo koji nazivam:

## **PREDUZETNIČKA IDEJA**

Svaka ideja koja zapljusne vas mozak ne mora biti preduzetnička, ali ako je materijalizujete tj. ako od nje napravite posao onda znajte da se u vama rodio preduzetnik i ja vam na tome iskreno čestitam.

Kao što kod bolesti uvek mislimo da se to dogodi nekom drugom, ali nije tako.

Za privatni biznis koji se rađa kad ideja dobije svoju logičnu utemeljenost morate imati jaku želju, greška je reci da se čovek rađa za to.

Vidite, ako želite raditi nesto u sopstvenoj režiji vi ćete to i ostvariti, ali morate biti uporni i učiti jer škola kao formalno i neformalno obrazovanje rađa održiviju ideju.

Primetićete da neobrazovaniji ljudi brže odustaju...imaju „kraći fitilj“, ali da me pogrešno ne shvatite - ne mislim da čovek koji nije završio fakultet nema šanse, ali mora biti u toku i mora znati nešto o onome što bi pokrenuo.



Čist primer - za uspešnu turističku agenciju ne treba vam fakultet, ali znanje više stranih jezika mnogo pomaže jer morate komunicirati, kako sa turistima tako i sa poslovnim partnerima koji neće uvek biti iz vaše zemlje. Što više znate manje ćete plaćati tuđe znanje, a time ćete smanjiti troškove koji su osnov održivosti vašeg posla u prve 3 godine, a naravno i kasnije.

Ideju nemojte nužno tražiti sami...više ljudi - više ideja.

Ne libite se konsultovati rodbinu i prijatelje.

Najuspešnija mala i srednja preduzeća upravo su porodične firme.

Ima u tome više razloga:

- Smatra se da kad radite za porodičnu firmu imate veći stepen finansijske odgovornosti
- Više ćete sebe uneti u posao.  
Studije kažu da su ljudi i do 50% spremniji raditi vikendom za porodičnu firmu nego za firmu sa drugim vlasnikom.
- Međuljudski odnosi su mnogo bolji, a konflikti koji se isplivaju na površinu imaju manje dramatičan završetak.
- Vaše ideje kao zaposlenog imaju bolju šansu za realizaciju nego kada radite u tuđoj firmi.

Ovo su neki od razloga koji idu u prilog realizaciji preduzetničke ideje kroz porodični biznis.

U početku su skoro sve firme bile dominantno porodične ali nekada ideja traži veći prostor, a nekada traži drugu državu.

Setite se mnogih naših ljudi koji su svoje ideje realizovali u nekoj drugoj državi pošto su tamo imali veće razumevanje i podršku.

Ideju danas možete podržati i konkurisanjem za sredstva iz evropskih fondova koji ovakve ideje svesrdno podržavaju, ali i mnoga domaće akcije koje shvataju značaj preduzetništva za razvoj države, smanjenje nezaposlenosti, razvoj nerazvijenih područja, zaposlenja mladih.

Uz to ide i smanjenje kriminala, jer siromaštvo produkuje stopu kriminala, koji regrutuje kriminalce iz redova upravo siromašnih i nezaposlenih lica.

Ideja ne mora nužno biti odmah dobitna, a retko će to odmah i biti.

Ona će sa sazrevanjem vaših želja i mogućnosti pratiti vaše reakcije.

Pazite na sledeće vrlo bitne momente:

Svaka ideja se mora razraditi.

To što vam je „okupiralo“ mozak nije još ideja već impuls - „strujni udar“ koji vas je naterao da mislite o tome.

Ideje trpe velike promene, to vidite i sami po proizvodima oko nas.

Teško da je u prvim modelima Mercedesa navigacija nekome padala na pamet.

Ideju je potrebno znati prezentovati.

Sad opet dolazimo do obrazovanja i izrade kvalitetnog biznis plana, gde će neko ko ulazi u finansijsku pomoć realizaciji vaše ideje, morati da zna koliko je ona održiva.

Nekada prosto nije vreme za vašu ideju, ali će ono kad-tad doći.

Nemojte očajavati ako ste neshvaćeni, teško da ćete u početku i biti.

Razrađivanjem postojeće ideje desiće vam se i sijaset drugih rešenja, a možda će se pojaviti i potpuno nova ideja.

Nikada, ali nikada ne odustajte od svoje ideje dokle god i malo mislite da je izvodljiva. Osećaj da ste nešto ostvarili sami je sjajan, zato preduzetnici uz sav rizik koji preduzetništvo nosi – nikada ne odustajte.

Kažu da je Coca Cola prve godine prodala samo 25 flaša, ali nisu odustali !

Čujte... rizik je preći i ulicu u dinamičnijim gradovima, zato ne odustajte.

Ideju vremenom podelite sa drugim ljudima, zato bih se sada bavio ljudskim resursima.

## LJUDSKI RESURSI



Kada formirate svoju firmu ne treba ići u kafanu, jer razloga za slavlje nema, već ima puno razloga za učenje, jer ste tada nova riba u moru ajkula. Učiti treba iz knjiga, literature, tuđih iskustava i sve će to pomoći da manje učite na svojim greškama što je najskuplja školarina.

Vi ste bokser u prvoj rundi, a naspram sebe imateiskusne boksera...šta je cilj? Ostati na nogama, jer ste novi u poslu a potencijalna ste smetnja, opasnost konkurenciji koja nije blagonaklona. Obrazujući sebe postaćete imuni na prazne priče koje vas mogu odvesti na put bez povratka - u propast firme. Radite na sebi i ne dozvolite da vas zamajavaju praznim pričama, da na zapadu - iz kojeg po pravilu „dušebrižnici“ uvek dolaze, ne treba škola. Mali savet za proveru...

Na internetu imate i inostrane konkurse pa pogledajte sami koje reference traže. Više se traži nego u našoj zemlji, a ako ćete raditi manuelne poslove tu već sistem žonglera - „pokaži šta znaš“ vredi.

Velike korporacije osnivaju svoje fakultete.

Prvi je pre pedesetak godina osnovao MekDonalds i nazivaju se korporativnim univerzitetima.

Vreme „ako si brz na pištolju, a nećeš u Komanče - postao si šerif“ je prošlo.

Vlasnici kompanija bogatstvo daju za školovanje dece.

Zašto, ako to na „zapadu“ ne treba?

Radite na sebi i zbog druge faze, faze širenja posla.

Čestitam, sada Vi zapošljavate, ali ako nemate dovoljno obrazovanja kako ćete proceniti tuđe?

Da li ćete svoj kapital dati na upravljanje nekome ko Vam nije jasan, ali Vas manipuliše pričom krijući se iza diplome ili veštine koju Vi nemate?

Kako ćete mu odrediti poslove da ostvaruje radni učinak i opravdava platu?

Ok, čuli smo da IT menadžera „plaćaju 1000 evra“, i 'ajmo sada nateži deo: recite šta će odraditi za platu?

Ne zaboravite nikada, ekonomija je nauka.

Imate mini MBA programe do godinu dana, ok...nećete uzeti Nobela sa tim, ali Vam niko neće uzeti budućnost, jer ćete znati bar osnove prepoznavanja opasnosti po Vaš biznis.

## **Zapošljavanje novih ljudi**

Kada zapošljavate nove ljude ne ulazite u stereotipe testiranja i ankete koje nisu potrebne, jer ćete dobiti da za prijem vozača nemate odgovor na važno pitanje: da li je imao saobraćajnih nezgoda ili da primetite sklonost ka alkoholu jer ste ga uredno testirali na kompjutere?!!

Tražiti mu „tečni“engleski“, sa kojim će se susretati kad pusti radio u dostavnom kombiju?

Svaki čovek ima i svoje dostojanstvo...tako mu i priđite. To što je nezaposlen, ne znači da ne vredi.

Poštujte kandidata čak i ako ga nećete primiti, jer će i to biti pozitivna reklama za Vas.

Testiranje ako ga i sprovodite ne bi smelo da bude preteško, jer se svako naravno želi dopasti i ja se pitam da li na pitanje:„da li često pobesnite“ neko ikada odgovori sa DA.

Sastavni deo zapošljavanja novih ljudi je intervju.

Izbegavajte 100 krugova za kasirku, jer ćete ispasti neozbiljni.

Predočite svoje poslovne planove i gde Vi vidite tu osobu i njene kvalitete.



Jedno od pitanja koje se često pominje u razgovorima za posao je:

“Šta biste promenili kod nas”?

To pitajte top menadžera koji treba da otvori posao i uveća profit, a ne čoveka koji će raditi za 250 evra, jer je besmisleno.

Na razgovore za prijem dodajte prvi i poštujujte vreme kandidata.

Teško da ćete izgledati ozbiljno ako kasnite a tražite „evropsku radnu disciplinu“. Zapamtite, čoveka upoznajte kroz rad.

Veliki broj kandidata na razgovor za posao dolaze pod stresom i tremom, pa im ne otežavajte ionako težak dan sa „strašnim“ pitanjima.

Razuman rok za odgovor je 5 dana.

Obavestite svakog kandidata i ohrabrite onog za koga se niste odlučili – bićete veliki i sebi i njemu.

Kada obavljate izbor kandidata rukovodite se stručnošću istog.

Pazite, studije pokazuju da su žene koje imaju decu odgovornije na poslu.

Ne odbacujte „over 50“ radnike, trebaće Vam iskustvo jer ne raspisujete konkurs za desetbojca ili NBA igrača da Vam trebaju „do 30 godina“ radnici.

Postoje starci sa 30 i mladići sa 50 godina, sve je u energiji koja treba da pokrene motivaciju.

Ne motivišite samo novcem...na razvijenom zapadu je “in” plaćeno putovanje za porodicu, plaćeno fakultetsko obrazovanje za decu, saučestvovanje u troškovima Vašeg dodatnog obrazovanja.

„Starbaks“, nešto kao „Kosta kafe“ - samo veće, plaća svojim zaposlenima MBA studije bez obaveze da to kroz godine rada vrate kompaniji.

Procena je da je to signal zaposlenima da kompanija misli o njima i omogućava ljudima koji nisu u mogućnosti da podignu nivo obrazovanja, to dobiju od svoje firme.

Tako se zida POVERENJE I POŠTOVANJE.

Tako radnik firmu stavlja u srce - kao mesto koje brine o njemu i porodici.

Firma dobija obrazovaniju radnu snagu, jer neobrazovana je jeftina ali joj nećete dati da pravi novi BMW jer to i ne zna.

Taj stereotip - „što jeftinije to bolje“ nevažeći je za razvijene zemlje.

Dakle... testirajte i intervjuišite kandidate, odredite probni rad koji morate platiti, jer bacite samo mali pogled na kalendar u Vašem mobilnom i shvatićete da je vreme robovlasništva prošlo.

U našoj zemlji je mnogo ljudi koji rade „na crno“ bez socijalnog i penzionog osiguranja kod „gazda“ koji su puni priča o zapadu, gde bi dobili ogromne kazne što tako postupaju sa zaposlenima.

Nemojte misliti da se dobar glas o Vama kao korektnom poslodavcu neće širiti munjevito, a kao lošem još i brže.

Upravo će Vaši postupci odredjivati da li ćete postati „magnet“ ili „zaobilaznica“ za radnu snagu.

Ja sam skroz smetnuo sa uma da ste Vi već zaradili prvi novac...veći !

To nije razlog da Vam kapilari krenu pucati po tržišnim centrima i ne žurite svima objaviti kako više niste „siromašni“, jer će Vas takvi potezi lepom uzicom vezati za „SIROMAŠNI MRSKI PERIOD“ koji će Vam klaparati kao konzerve za autom „upravo venčanih“, samo što će Vama na čelu pisati „upravo naglo obogaćeni“.

Sara Džesika Parker sa 90 miliona dolara na računu deci kupuje polovnu robu. Zašto?

Pitajte je kad u Njujorku naletite na ženu u podzemnoj železnici.

Skromnost je odlika velikih ljudi.

Lepo je biti na vrhu... tamo sunce lepše sija ,ali su i munje jače !!!

## NEŠTO O MUNJAMA

Ako loše postavite koncept svog poslovanja prva „munja“ će doći u odsustvu prihoda u prvih 6 meseci.

Tada je već alarmantno i morate videti gde grešite, jer ulazite u zonu gubitka gde će Vas troškovi „pregaziti“.

Koje su moguće greške?



- Loš izbor proizvoda
- Neadekvatne (uglavnom visoke) cene
- Loša lokacija
- Radno vreme koje ne odgovara potrošačima
- Greške osoblja

Ima još razloga, ali ću da se odlučim za ove i da krenem sa objašnjenjem.

## **Loš izbor proizvoda**

Ima ga previše na tržištu...ima ga jeftinijeg...ima ga „kineskog“, sve u svemu dolazi do prezasićenja.

Pazite da po selima ne nudite viski i domaće kobasice, jer im prvo ne treba a drugog i sami imaju.

Ovo je malo banalno objašnjenje, ali ukazuje na grešku da ste izbegli fazu „istraživanja tržišta“.

Vi ste „istražili“ svoje želje i mogućnosti, ali niste to uskladili sa potrebom tržišta.

Pre otpočinjanja poslovne aktivnosti uvek odredite ciljnu grupu, pa je upoznajte i onda kreirajte svoju ponudu.

Kineska ekonomija je doživela svoju eksploziju onog trenutka kada su shvatili da je u svetu više siromašnih nego bogatih i krenuli su da prave proizvode niskog kvaliteta, ali za svačiji džep.

Zamislite koliko je trebalo biti jak pa priznati sebi da se gubi trka sa drugim razvijenim zemljama, da se neće proizvoditi visokokvalitetni proizvodi, e tu je trebalo biti veliki. Shvatite da je milion dolara od prodaje Zimbabveu bolje nego izvoz od 10.000 dolara u Švajcarsku.

To je krucijalni, epohalni zaokret koji je stvorio zemlju „otpornu“ na svetsku krizu.

Budite i vi takvi, prodavali luk ili kozmetiku računajući samo rezultat, i nemojte biti sujetni i prepotentni jer ćete izgubiti prihod.

Ako narod voli „narodnu muziku“ nemojte mu forsirati Mocarta...vrlo jednostavno.

## **Neadekvatne cene**

Skup je Rols Rojs, on to mora biti ili nije Rols Rojs.

Skup je kavijar da mi suze na oči krenu, ne znam zašto ali mora biti, skupi su dijamanti.

Što je nešto skuplje manje ga i gledate, i uopšte se ne pitate da li treba biti jeftinije jer ovo su izuzeci, a mi plovimo u nekim na početku našeg biznisa drugim vodama.

Odgovor je - istraživanje tržišta, što podrazumeva upoznavanje sa cenama konkurenata i mogućnostima apsorpcije Vaših cena od strane potrošača.

Taj proces zahteva vreme i morate biti strpljivi.

Postavite sebi plan obilaska konkurencije, koristite iskustva drugih i preko interneta. Možda vam nije poznat podatak, ali MekDonalds nije izmislio hamburgere već ih je unapred spremao i pakovao.

To je doprinelo da zajedno sa brzom uslugom, produženim radnim vremenom i još mnogo, mnogo čistoće koja je nedostajala mestima koja su se zvala restoranima, da naprave svetski uspeh.

Ne očekujte revolucionarne poteze, za početak budite u igri.  
Niska cena kao „pređenje“ kupcu može ukazivati na loš kvalitet i zapamtite vi ćete imati svojih 5 minuta za ispitivanje kod kupaca, zato samo oprezno.

## **Loša lokacija**

Srbija je Balkan... a na Balkanu se sve dešava u centru grada, to bi negde trebalo imati na umu.

Centar označava prestiž, finansijsku snagu i poslovni uspeh tako da vas lokacija vašeg biznisa u mnogo čemu limitira.

Naravno da ovo ne predstavlja univerzalno pravilo za sve.

Svojim kvalitetom ćete privući goste u kafanu koja je van grada, ali tolerancija u našoj zemlji ide kao i udaljenost aerodrome... do 20 km.

Jedna od većih grešaka može biti hirovita kupovina poslovnog prostora uz moto „uvek ću ga moći izdati“.

Preпустите taj gaf nekom drugom, a vi birajte lokaciju.

Ne mogu sada da elaboriram svaki biznis ponaosob, ali generalni savet je - ne brzajte.

Gazde lokala će se truditi da vas ubede kako su oni „razradili“ lokal, a da je vaše samo da nastavite. To je neistina, jer svako ko dobro radi ne izdaje lokal.

Vi svojim dolaskom menjajte stereotipe vezane za to mesto i ukoliko ozbiljno radite, ako je i bilo negativnih konotacija one će same nestati.

Postojeće samo vreme koje teče od vas.

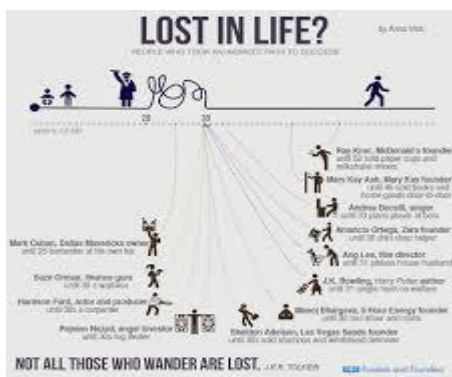
Obratite pažnju na parking prostor koji je neophodan i koji je ekstremno važan u funkcionisanju vašeg poslovnog prostora.

Nepostojanje parkinga ili mali parking prostor onemogućavaće i rad i snabdevanje, usporavaće posao i odbijaće kupce ma koliko vi atraktivni bili.

Ukoliko ste na periferiji u dogovoru sa lokalnom samoupravom i sa njihovom dozvolom postavite putokaze do vas.

Neka budu što originalniji i neka budu vidljivi jer će to eliminisati nedostatak atraktivnije lokacije.

## RADNO VREME KOJE NE ODGOVARA POTROŠAČIMA



E, ovde smo na klizavom terenu jer radno vreme značajno utiče na prihode i na Vaše pozicioniranje u odnosu na konkurenciju. I najlenji ljudi vole da vide vredne ljude, čudno ali istinito. Dužina rada označava spremnost, ozbiljnost, posvećenost i želju za trajanjem. Radno vreme neka bude što duže, koliko vam dopuštaju ljudski resursi i vaša organizacija. Prava kuća u kojoj živite mora vam postati „druga kuća“, jednostavno morate biti stalno na poslu i samo tako ćete uspeti.

„Poslove vodim iz kafane“ i ostale gluposti ne primenjujte, budite rešeni da dišete vazduh sa vašim novim „čedom“, vašom firmom.

Nekada vikend zna prihodovati novaca kao cela nedelja, jer mnogi ugostiteljski objekti rade vikend plus četvrtak i petak, što znači da kada drugi odmaraju vi najbolje radite.

Radno vreme utiče na odanost potrošača koji će steći naviku dolaska kod vas, jer vi radite „uvek“.

Prilagoditi se potrebama potrošača je glavni motiv rada i spremnost da se menjate i vi lično.

Otvoriti sat ranije od drugih može preokrenuti prihode u jutarnjem „matineu“ i do 50%. Vi budite ti koji će deci prodati užinu za školu, roditeljima doručak za posao, a bakama i dekama novine „za uz kafu“.

Stariji ljudi ustaju ranije što zbog ranijeg odlaska na spavanje, ali i zbog nemogućnosti da dugo spavaju usled godina i bolesti.

Naši stariji sugradjani su ljudi rituala i tačne satnice.

Imaju programiran ritam ishrane, odlaska kod lekara, šetnje i druženja, što znači da zbog te izuzetno disciplinovane populacije trebate ranije početi sa radom.

U mnogim zemljama, posebno turističkim postoji i dvokratni radni dan (koji kod nas nije zaživeo) i odvija se smenski tako da radnja, radionica, prodavnica ili salon ne trpi.

Znate, nekada je izumeti parnu lokomotivu bilo genijalno delo ali sada je niko neće kupiti.

Znači svet se menja, okruženje diktira nove poslove i vi pratite radno vreme drugih ljudi.

Nema više puno poslova „od sedam do tri“, tako da i radnje više ne mogu biti zatvorene u 20 časova jer se pomera vreme ručka, večere i okupljanja porodice. Svako ko radi duže – što naravno iziskuje i porast troškova, kako režijskih tako i u vezi zapošljavanja dodatne radne snage, uvek na kraju zaradi više od konkurencije.

### III DEO

#### STARI ZANATI



„Zanat je zlato“ ili moderna verzija „zanat je zakon“ govori nam mnogo o preduzetničkoj prošlosti našeg naroda.

Još je „Crni Gruja“ bio trgovac svinjama u popularnoj seriji, a od realnih likova naravno Miloš Veliki (ovo da ispoštujem starije Beograđane koji tako nazivaju jednu od glavnih beogradskih arterija).

Pogledajmo još malo u kinematografiju pa ćemo primetiti da se Prle i Tihi van otvorenog prostora uglavnom sastaju u pekari, radionici, časovničarskoj radnji i slično.

Ovo nam govori o otpornosti tih malih biznisa na sve političko ekonomske potrese.

Završetkom drugog svetskog rata pod uticajem „mode“ sa istoka sve što nije bilo radničko je postajalo reakcionarno.

Tu počinje ubijanje srpskog preduzetništva i stvaranje potrebe da svi idemo u fabrike, da ostvarujemo periodične planove i da ne pomišljamo da se bavimo svojim porodično održivim biznisom.

Upravo male radnje su stvorile veće, a veće su stvarale ktitore i dobročinitelje jer kad pogledamo stara zdanja samo u Knez Mihajlovoj ulici primetićete da su to zadužbine preduzetnika iz tog doba svome narodu.

Nestajanje i utapanje u industrijsku proizvodnju koja nije iznedrila nijedan brend sa istoka dovela je do toga da i narod počinje da „uspavljuje“ svoje ideje i kreativnost jer to nije imao gde plasirati.

Naravno, kako uvek i biva posle „lude kafanske noći“ dolazi mamurno jutro i na vrata kuca realnost, kriza i nemaština.

Onda se setimo značaja preduzetništva za zapošljavanje mladih ljudi, za održivu ekonomiju, za rasterećenje budžeta i punjenje istog.

Kog čoveka iz razvijenog zapada ćete videti da detetu kupuje kola i ostavlja kuće na sprat?

Da li će smatrati roditeljskom dužnošću obezbediti mu sve i sigurnost za još par kolena posle svih?

Svi bi Vam se na ovo pitanje nasmejali i odgovorili negativno.

Najveća sreća je ostaviti posao i radne navike, jer firma će saziati kuće, doneti večeru na sto, platiti mora i zimovanja i obezbediti budućnost.

Ko će živeti u kući ako nema posla... i nije li kuća tamo gde je posao?

Najbolji primer je istočni deo Srbije, čitava sela sa kućama koje su „OSKAR ZA KIČ“ svaka od njih, gde su sve statue Kleopatre, Cezara i naravno Ramzesa oživele.

Ima tu replika bečke zgrade gde stoluje gradonačelnik, pa do kuća posle kojih moler mora uzeti bolovanje.

Ko živi u njima?

Dežurni „sekjurit“ je baba koja neće u Beč, deda je već davno u grobnici sa najnovijom plazmom i nameštajem... i niko više.

Kuće sazidane da se „deca ne muču“, a deca odmore provode po francuskim i španskim obalama daleko od postojbine njihovih roditelja.

Ostavite deci radne navike i posao ako možete, neka ne rade za drugog i neka zavise od sebe.

I kad su se rodila niste Vi udahnuli nego oni.

Dajte im šansu da ne zavise od Vas, da budu slobodni jer ste prolazni i mnogo ih još čeka kad Vas ne bude.

Nema tog novca koji se neće potrošiti ako se ne aktivira kroz posao.

Siguran sam da ne poznajete nijednog čoveka koji je živeo isključivo od nasleđenog novca, jer sistem poreza, „virus dokonosti“ i ostali „pomagači“ učine da se taj novac jako brzo istopi.

Danas nije „popularno“ biti obućar, krojač, poslastičar i da ne nabrajam dalje, a zašto?

Zato što je 50 godina socijalizma učinilo da se ljudi počnu stideti što rade, pa onda imamo skandalozno izjednačavanje vrednog čoveka sa „budalom“, ili je u najboljem slučaju glup i jadan.

ln je postalo „snaći se“ a to u prevodu znači doći do brzih i velikih para.

Tako se postavljaju nove moralne skale i njih lako dostižu ljudi za koje ne smete ni pitati kako su se obogatili.

U siromašnoj državi sramota je biti nesiromašan, sramota je biti bogat jer se ne može normalnim putem zaraditi veliki novac.

Takav šljam obesmišljava sistem školstva, mladi ne vide budućnost u radu kad kriminal iz jedne „centrifuge“ postaje vladajući društveni postulat.

Zanati nestaju pod naletom tržišnih i stambeno-poslovnih kompleksa.

Najbolje lokacije u gradu imale su naše zanatlije za svoje radnje, a upravo su to mete današnjih „sposobnih“ biznismena.

Retko koje škole imaju takve smerove, centri za obrazovanje odraslih (bivši narodni univerziteti) čuvaju još samo obrise nekih obuka pred totalno gašenje, a svima treba krojač, pekar, frizer i dobar majstor.

Naježim se kao ekonomista kad vidim da se u ruralnim i nedovoljno razvijenim područjima Srbije otvaraju „n –ti“ menadžment fakulteti, kad u zemlji koja ima preduslov jedino za proizvodnju visokokvalitetne zdrave hrane kao brenda nije „in“ upisati poljoprivredni fakultet.

Kao ekonomista znam da prestajem biti to, ako smo svi to i da moja struka povezuje i olakšava privredna kretanja, a ne postoji sama zbog sebe.

E, kad sam se ovako ljudski iskukao red je da se spomene i kako se baviti tzv. „starim zanatima“, a i zašto?

Prvi bi razlog bio što nemate konkurenciju, jer ne primećujete baš puno krojačkih salona, zar ne?

A potrebni su jer nismo baš toliko bogati da zarad male popravke moramo kupovati novu stvar.

Zapamtite da i najbogatiji ljudi šiju odela, jer ne žele da nose brendiranu robu sa unificiranim etiketama.

Mala su i inicijalna ulaganja, bar manja nego kod bombastične pogon proizvodnje. Radnju ćete brzo otvoriti ne zaviseći puno od druge radne snage, osim Vas.

Radno vreme je ono što odbija, jer se morate saživeti sa radnjom, a to se kosi sa onim „hoću sad i hoću sve“.

Bez uloženog vremena nema stabilnog posla, to je prosto tako u svemu.

Obrazovanje koje Vam je potrebno možete uspešno dobiti u centru za obrazovanje odraslih, malo truda i evo Vam prekvalifikacije.

Ovo je naročito bitno u teškim tranzicionim vremenima kada se od Vas prosto zahteva da menjate način života i karijeru...i hej pa zar to nije i normalno na zapadu? Naravno da jeste, a i osvežiće Vas kad se emotivno oprostite od bivšeg posla koji više ne postoji.

Rizik postoji, ali on je prisutan svugde i to je vazduh koji ćete doživotno udisati jer život je borba do poslednje sekunde i tako mu pristupite.

Na početku ste novog izazova slomljeni od stresa što ste izgubili prethodni posao ili niste nikada radili u struci.

Život Vam se tu ne završava i sve Vaše kvalitete i znanja nosite sa sobom, samo usvajate i neka nova.



Zar Čola nije jedan od retkih pevača koji je završio fakultet?

Da li bi bio mlad i nasmejan, a uvek je mlad i nasmejan da mu je karijera pošla u „samostalni komercijalni referent“ - smeru?

On je kao ekonomista odigrao na ono što mu je omogućilo bolju egzistenciju, da li se pokajao pitajte ga posle koncerta umesto autograma, ali ja mislim da nije.

Primer nije jedini, ali da ne bi hvalio džabe reference naših pevača ovo navodim kao meni upečatljiv primer.

Vama niko ne brani da pevate u svojoj radnji i Čoline pesme, a ako ste svojom krivicom izgubili posao neka prva stvar koju ćete otpevati bude „Glavo luda“.

Šalu na stranu, turbulentna vremena su stvorila preduzetnike i to vrlo uspešne i to iz različitih oblasti, jer ljudi su prosto tražili egzistenciju za sebe i svoju porodicu.

Jednom kad započnete svoju avanturu, sa dna nevidljivim liftom idete gore i možete uključiti i svoje ukućane u posao što je priznaćete fantastična stvar, naročito za njih. Biro rada Vam je kao bajka...

znate da postoji ali u njega ne verujete i zato se oslonite na svoje sposobnosti (ono sa kljusetom mi se ne sviđa, jer šta je siroto kljuse krivo da se na njega oslanjate kad ste u krizi).

Razglasite i svojim prijateljima da ste pokrenuli novi biznis i probajte prve mušterije naći upravo preko njih i flajerima...tonama flajera, vičite, radite šta hoćete ali morate se oglašavati - za Vas se mora čuti.

Tamo gde kupujete hranu ostavljajte flajere ili bilo koji drugi propagandno-reklamni materijal.

Nemojte odustajati - odlepljivaće ga klinici, gradsko zelenilo, kiša i ko sve ne, ali Vi budite hobotnički brzi i uporni i isplatiće Vam se.

## IV DEO

### „ SA 20 DOLARA U AMERIKU“

Svi smo slušali čuvenu rečenicu od naših ali i drugih ljudi širom sveta koji su uspeli, da su u Ameriku došli sa 20 dolara.

Bukvalno svi, proverite i sami, tvrde da su došli i uspeli sa 20 dolara?!?

Ovo mi izgleda, kao da se u Ameriku u ta davna doba od pre 50 i 100 godina i nije moglo ući ako se ima više.

Da li je baš tako?

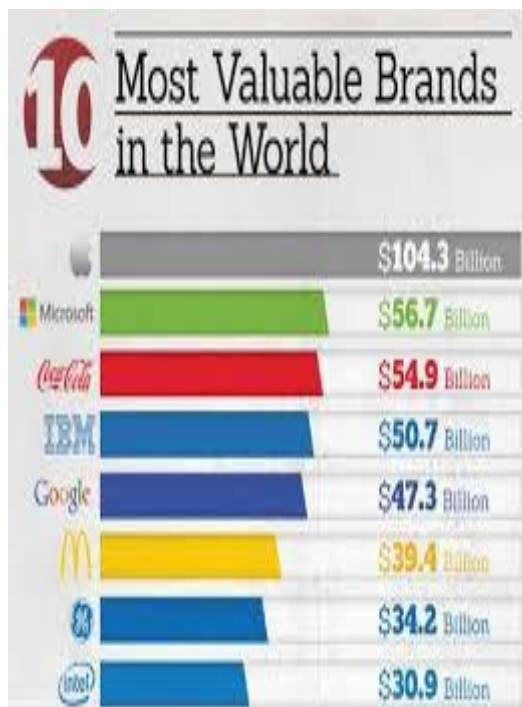
Ubeđen sam da nije, jer većina naše ekonomske emigracije koja je išla „truhom za kruhom“, a usput nisu baš išli po kruh pošto su samo njega i imali u starom kraju, dolazila je kod rodbine i zemljaka.

Malo je bilo puta u nepoznato... bilo je, ali o tome se ne piše puno.

Krenuti i uspeti sa 20 dolara delovalo je poluspartanski, više “macho” i nadasve hrabro.

Ok, da nam sad neko od tajkuna kaže krenuli smo sa 20 evra biste li mu verovali, ja mislim da ne?!?

Za odlazak u drugu, „stranu“ zemlju treba naravno mnogo hrabrosti, truda ali i znanja.



Tu se suočavamo sa pričama naših „gastarbajtera“, koji nas ubeđuju da je upravo „preko“ sve „med i mleko“.

Prednost uređene države je svakako prednost, ali ako se i odlučite otići razvijajte veštine i znanja koja će Vam omogućiti da postanete više od radnika, tako da možete ostvariti egzistenciju koja će nadmašiti Vaše mogućnosti ovde.

Morate pobediti domaću radnu snagu sa veštinama koje će biti bar na nivou domaćeg radnika.

Susretaćete se sa nepoverenjem, antagonizmima i sa predrasudama, jer ste Vi mali „reprezentativac“ svoje zemlje.

Biće Vam teško ali morate biti uporni.

Nas u tom slučaju spašava urođeni inat, jer ko sme da se vrati u zavičaj i proglase ga „nesposobnim“.

To će uticati da se pronađu skrivene snage i izdrži sve, a odatle potiče i jedan od glavnih faktora uspeha - „spremnost na poniženje“.

Neću raditi kao komunalni radnik kod nas, ali ću „roniti“ bečkom kanalizacijom bez problema - jer me niko ne vidi.

Kući sam „faca“ jer radim preko i ništa mi nije teško.

Kad zaradim novac kupiću sve... od kuće do mesta u društvu, postaću ekonomski analitičar prve klase u lokalnoj kafani, a na porodičnim proslavama omiljen lik.

Sve ja to pozdravljam, ali da li znate puno ljudi koji su pokrenuli svoj biznis u svojoj zemlji?

Ja iskreno ne, znam da se kupuju nekretnine, te da se svoj jezik zaboravi brzo i

da se razočaranje pojavi kad se egotrip napuni tuđim pogledima divljenja.

Prema mom beznačajnom mišljenju iskoristite rad u inostranstvu za akumuliranje novca, učite stalno poput naših prijatelja Kineza i nastojte sve to preneti ovde. Zaradićete više, doći će i kuća i stan i nemojte da Vas neko drugi „štiklira“.

To što ste uspeli u drugoj zemlji je fenomenalno i nemojte tražiti potvrdu od „zemljaka“, jer oni ne znaju za vaše radne nedelje i praznike, ne znaju da strani gazda ne poznaje Slavu i litiju, ne znaju da ste na skeli bili dok su Vam deca slavila rođendan i bila bolesna.

Budite ponosni na sebe i učinite sve da Vaša deca ne prolaze kroz istu priču, muku i poniženja.

Priče: „tako sam i ja počeo“ i „neka se kali“ su promašene i to nikada ne bi dovelo do civilizacijskog skoka, jer bismo se svi još uvek u nekim pećinama „kalili“.

Opet, izbacite te naše razmažene finese sa kupovinom kola kao drugom krajnošću i razbacivanje novcem.

Pošaljite ih na škole jer razvijene zemlje imaju i razvijene škole zar ne?

Sa državljanstvom koje imaju i diplomom koju Vi niste imali, sa boljim izgovorom od Vas imaju šanse da brže uspeju od Vas.

Vaše iskustvo će biti presudno da ne „padaju“ na istim preprekama kao Vi.

Samo Vas molim, ako mu se gradi kuća u Majlovcu odakle ste, neka je sagradi sam i neka tamo živi, jer trošiti novac na nekretninu koja se ne koristi i ne donosi prihod je utopijsko zarobljavanje.

Nema potrebe za tim i uputite svoje dete da postane svoj gazda - neka postane uspešan preduzetnik.

Sa znanjem i kapitalom uspeće u svakoj zemlji, čak i ako se odluči na biznis ovde biće interesantan jer mi uvek od postanka ameba mislimo da su amebe iz inostranstva „pametnije“ i bolje.

Zašto se ovde nalazi mnogo stranih banaka,

neke od njih u matičnim državama predstavljaju „slučajnost“, a ovde „razbijaju“? Odgovor je: moderni su brate (i sestro), nov naziv, nova energija i postaju „in“ sa svim uslovima kreditiranja koje bi u matičnim zemljama naišle na bojkot.

Budite i Vi „parče sveta“ kod nas i imaćete šansu da zaradite više nego u zemlji u koju ste otišli da radite.

Samo morate raditi kao što ste radili „preko“. Narod voli novitete, još ako ste ozbiljniji i profesionalniji od konkurencije... eto uspeha. Radite u Vašoj zemlji... ona ima Vas, a Vi svoju zemlju.

Sav taj novac neće kupiti vaše korene i neće Vas odvojiti od svoje zemlje.

Ukoliko se odlučite za rad i život u inostranstvu onda zavolite i „novi kraj“, jer će Vam emocije i novčanik biti rastrzani u stalnim eventualnim dolascima i odlascima.

Gde se denulo onih 20 dolara?

Otišlo na hamburger, koka kolu i cigarete (ako pušite što ne preporučujem), u tom dimu je negde i ta priča o 20 dolara.

Spremite se da pobedite sebe u najboljem izdanju i uspećete u Americi.

Good luck!!!!

## DRESS CODE, „BRAĆA“, I SPLAVOVI

Pokazivnje svog uspeha i „kupovina“ pozicije u društvu često su glavni razlog nestanka Vaše firme sa „radara“ uspešnih firmi.  
Ne pokazujte svoje uvećane prihode svima na ulici.

Zašto privlačiti pažnju teatralnim trošenjima i razbacivanjima?  
Time šaljete poruku onima koji ne „navijaju“ za Vas da ste razvili svoj biznis.

U srednjem veku cehovski privatnici su bili obučeni bolje od radnika, ali se niko nije oblačio u kraljeve haljine da bi pokazao kako je ušao u svet „nedodirljivih“.

Bill Gates nikoga nije fascinirao svojim odelom, niti jurnjavom da kupi ono najskuplje. To ćete videti kod repera iz Bronxa koji će Vam pružiti osmeh sa zlatnim zubima, istetovirati svoju životnu priču na podlaktici, fatalnu ženu na torzu i anđele po leđima. Postati hodajuća novogodišnja jelka je nepotrebni „iskorak“ u Vašem dress codu. Svedene boje, jednostavne linije i pokušaj da ne glumite pokretni bilbord učiniće Vas još ozbiljnijim.

Vaše ponašanje, okruženje i socijalni kontakti sada postaju vidljivi i pazite da time ne učinite štetu Vašem poslu i ličnosti uopšte.

Pojaviće se i „braća“ - ljudi koji će svoj po pravilu promašeni nivo probati nivelisati preko Vas, a Vama će samo nanositi štetu.

Čitate novine: „Viđen u društvu sumljivih tipova“, „Povezan sa klanovima“ itd...itd. Nećete povećati prihod, ali ćete zato na rashodnoj strani dobiti „pijavice“ čije hirove ćete plaćati i sve manje ćete trčati u firmu da je razvijate jer će Vam se ona pretvoriti u bankomat za ispunjavanje želja „braći“.

Pojavljivanje na mestima koja okupljaju tu „braća trade“ ekipu učiniće Vas kompromitovanim i bez ikakvog razvoja.

Kreću splavovi, provod koji stranci kod nas obožavaju i po čemu smo top destinacija noćnog provoda u Evropi.

Da se razumemo...ja ih obožavam, ideja koja je pozicionirala srpski glavni grad na poziciju „rečne Ibice“ mi jako prija.

Međutim, provod do ranih jutarnjih časova postavlja pitanje funkcionalnosti u radu narednog dana.

Neispavanost se vidi i „bledoliki“ umorni izraz lica primetiće Vaši poslovni partneri, a sklonost ka pijančenju primetiće svi.

Boemija i u starom Beogradu nije bila povezana sa galonima alkohola kojim treba zalivati organizam, nego na lepom, u m e r e n o m ponašanju i konzumiranju kako hrane tako i pića.

Vama treba mozak koji rađa nove ideje, rešava probleme i ima solidnu „memorijsku karticu“.

Posle iscrpljujućeg provoda, a svaki koji traje do jutra to i jeste bićete smanjene radne sposobnosti.

Pokušaj da postanete „urbana legenda“ obično se završava drastičnim smanjenjem konta u banci, gubljenjem osećaja za nove poduhvate i zanemarivanje tekućih obaveza.

Prostora za ekspresno trošenje novca nemate i videćete da se „reflektori“ koji su upereni u Vaše trošenje gase kad potrošite sav novac, prebacuju se na drugog „jakog privatnika“ koji će besomučnim naručivanjem i čašćavanjem krčiti put sebi na vrh kafanske „Forbes“ liste.

To je sindrom kocke koja je pošast današnjih poslovnih ljudi, gde godišnje prihode treba da sačuva: Totenhem protiv Fulama "iz iksa u keca".

O svojim noćnim izlascima ćete maštati dok treba da radite, a „braća“ će Vam postati senke i od posla vrlo brzo neće biti ništa.

Kako na primer dobavljača ubediti da uredno izmirujete svoje obaveze, kad „svi“ znaju da ste se „posvetili“ kocki.

Gubićete poverenje ljudi, zaposleni će strepeti za svoje plate i bežati kod ozbiljnijih poslodavaca, jer ne mogu pratiti utakmice „Primere“ da bi platili svoje račune i nahranili svoju decu.

Top menadžeri će Vas zaobilaziti i Vi postajete „loša referenca“, a nema potrebe za tim.

Ja navijam za Vas i nemojte me razočarati... kad nestane novca osetićete samoću u najhladnijem delu.

Postaćete „ignor prijatelj“.

Ma, to Vama ne treba, jel da?

Nahranite neko dete sa nesrećnom sudbinom, pomozite ljudima kojima je sudbina teška, platite nečiju operaciju...spasite nečiji život i postaćete prava „urbana legenda“ i Vama i tim ljudima doveka.

## PREDUZETNIK JE ISTO ŠTO I MENADŽER?

Stativa... nije isto !!!

U današnje vreme gde čovek koji odgleda dve emisije o ekonomiji i ima prijatelja „jakog čoveka“, daje sebi za pravo banalizovati ekonomsku nauku napraviće ovakvo izjednačavanje.

Menadžeri imaju izražene organizacione veštine i poslovna znanja, a manji broj njih ima iza sebe inovativna i „revolucionarna“ rešenja.

Efikasnost poslovnog sistema je ono što ih interesuje.

Otuda njihova sposobnost da preduzetnička ideja uspe, jer su menadžeri operativni deo u materijalizaciji ideje.

Preduzetnik se izjednačava sa menadžerskom pozicijom u fazi „rađanja“ novog preduzeća i njegovom ranom razvoju.

Kasnije sa porastom poslovnih aktivnosti, njihovom diversifikacijom, rastom preduzeća koje ne može kvalitetno voditi jedan čovek, posao vođenja preduzeća preuzimaju menadžeri.

Organizacija poslovanja postaje kompleksna i neophodnost zapošljavanja novih ljudi je neminovnost.

Mala digresija...Indija kao zemlja koja ima ogromne resurse u znatnoj meri neiskorištene i zajedno sa Brazilom predstavlja „sprinter ekonomiju“ današnjeg sveta organizuje masovno „ekonomsko opismenjavanje“ stanovništva kroz mini MBA programe, executive programe tzv. EMBA i sl.

Potrebno je doedukovati 40 miliona menadžera koji će propratiti rast indijske ekonomije.

Sama ta činjenica ovde govori da je poslovna aktivnost postala kompleksnija, do nivoa u kome je preduzetnici više ne mogu pratiti.

Vlasnik koji u početku ima ulogu i menadžera više ne može aktivno učestvovati u poslovanju preduzeća i onda angažuje menadžera.

Isto tako, zaboravljaju se i brkaju pojmovi inovator (izumitelj) i preduzetnik.

Da li ste negde pročitali da je Nikola Tesla učestvovao u proizvodnji i prodaji svojih genijalnih pronalazaka?

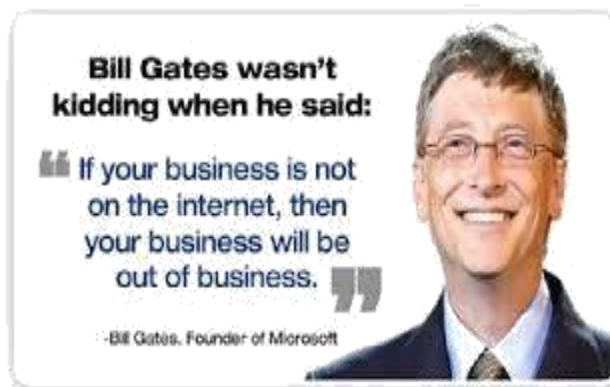
Naravno da nije.

On, jedan od najvećih umova sveta nije pravio dizajn autića na daljinsko upravljanje, učestvovao u njihovom reklamiranju i određivao „akcije“ i sniženja.

Nije komercijalizovao inovaciju na tržištu, jer cilj njegovih naučnih dostignuća je bilo doprineti da se na svetu pojavi izum, a njegovo oblikovanje i validaciju na tržištu vršili su preduzetnici, a kasnije - danas pogotovo „okean“ menadžera.

Paris Hilton kao naslednica "Hilton" korporacije ne odlučuje o poslovnim poduhvatima ovog, jednog od najjačih hotelskih lanaca na svetu.

To rade upravni odbori, bord direktora i naravno „top menadžeri“.



Ako bi preduzeće poistovetili sa jednim danom onda“ buđenje i jutro“ pripadaju inovatoru i preduzetniku, dok već „pre ručka“ na scenu nastupaju menadžeri koji dalje učvršćuju preduzeće.

Njihov značaj je ogroman i jedna od „caka“ zbog čega je kapitalizam pobedio ostala uređenja jeste što je od vrsnih menadžera stvorio nove vlasnike, pa tako ubrizgava „svežu krv“ u kapitalistički organizam.

Ukoliko ste vrhunski menadžer doživete tu „caku“ - ponudiće Vam se partnerska pozicija u firmi, što znači da ćete dobiti mali broj akcija i “HEJ !!!” postaćete manjinski vlasnik.

To znači da se iz redova radničke klase približavate Vašim snovima i na najsigurniji način obezbeđujete svojoj porodici egzistenciju.

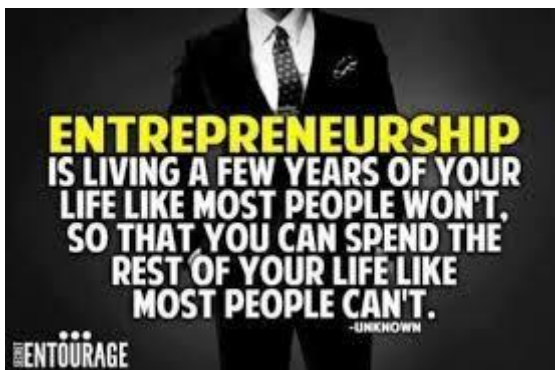
Nećete strepeti kad u novinama pročitate da se vrše smanjenja u kompaniji, jer Vi više niste višak... Vi ste rešenje pošto ste dobili najbolju moguću satisfakciju za Vaš trud.

To je jedan od nokdauna u kome je socijalizam pao, zato što vredne ljude nije prepoznavao i uvek ih je nivelisao na ravan proseka.

Vidite da menadžer i preduzetnik nisu isto... kažite to i drugima.

## V DEO

### TIGAR ILI DOBRI MEDA



Šef se rađa ili se stvara?

Naravno, moj odgovor je da se „stvara“ kroz godine iskustva i nezaobilaznog pročitano tuđeg iskustva tj. obrazovanja.

Genetske predispozicije uzmete uslovno, jer ne znači da dobar vojskovođa mora imati i sina oficira (danas i ćerku), zar ne?

Danas je to socijalna veština koja se može i naučiti kroz razne oblike poslovnih treninga.

Socijalno razumevanje i osetljivost su presudni za uspešnog rukovodioca koji mora biti prihvaćen od zaposlenih, jer rezultat prave timski, a ne kao posledica straha ili prinude.



Često se šefovima daju natprirodne moći, pa se stavljaju na mesto koje im ne pripada.

Zašto bi konsultovao šefa za rezultat predstojećeg derbija?

Bolje je pitati Miku vozača koji je bio fudbaler.

Uspešan šef najmanje pominje funkciju ili je uopšte ne pominje, dok nesposoban ima tu reč u svakoj rečenici.

## **TIGAR**

Šef koji je sve što servirkin muž nikada neće biti, to je čovek-posao i pitate se često da li je svet postojao i pre njega.

Često menja saradnike i postavlja se poput gurua neke sekte.

Ne čuje niti dopušta kritiku od bilo koga, a upoznaćete ga tek ako ga smene.

Tada ćete upoznati ranjivost i osećajnost koju niste primetili pre, a i "ex-šef" će sada po prvi put upoznati i Vas.

Nemojte ga tada grditi, budite frajer pa uradite to dok je na "tronu"...znam da je teško, ali probajte – okrepljujuće je.

Vratimo se tigru kad je u „formi“, dakle statistika je ono što ga interesuje i prebacivanje plana...ono što je nekad bilo „mlečni put“ sada mora biti prebačeno i tu kraja nema.

Njega ne interesuje da li imate porodicu i na pojam duše ne reaguje, a svaku osetljivost proglašava slabošću.

U slučaju njegove iznenadne smrti zaposleni se osećaju da su preležali kugu, u slučaju odlaska iz preduzeća i nevernici počinju da veruju da Bog postoji.

Na duže staze, „odnarođeni“ šefovi dobijaju i izmišljene osobine pa u tom krugu mistike cveta metastaza loših međuljudskih odnosa.

Kod njih se napreduje putem ulizivanja i potkazivanja i okruženi su „informerima“ koji produkuju i izmišljaju afere, a naš tigar strahovladom drži atmosferu nabubrele tenzije - stalno.

Nemojte biti takav rukovodilac...budite čovek i ostaćete zapamćeni, a tiranina prati samo prezir.

## **DOBRI MEDA**

Ljudina i „duša“ od čoveka, čovek koga svi vole i uvek ga prati jedno veliko ALI, to ga stiže kad dođu teška vremena po firmu, jer u popustljivosti se sve olabavljuje.

Vreme pesme i zabave se pamti, pušta se suza za propalom firmom koja je eto propala iznenada, a svi smo je voleli i "jednostavno smo ljudi za druga vremena". „Svet nas nije razumeo“ !!!

Rukovodioci koji su „kupci“ vaše naklonosti, po pravilu iza sebe nemaju ništa osim želje da budu rukovodioci.

Odlikuju se fantastičnim osmomartovskim proslavama i poklonima, Deda Mraz se „iskilavi“ noseći poklone za Novu godinu, a što zna da peva... pa to je čudo jedno!

Niste došli na posao da biste se zabavili - već zaradili.

Niste tu da biste dopunili baterije, za to služi dežurni „punjač“ porodica i vaše organizovanje slobodnog vremena.

Posao nije mesto gde ćete nadoknaditi sve propuštene izlaske iz mladosti, uključujući i zaljubljanja.

Čim osetite da Vam je posao postao mesto za zabavu odmah počnite da tražite drugi, jer i „Titanik“ je tonuo uz muziku broskog orkestra.

Realnih novaca za proslave i vremena namenjenog za to imaju samo najjača preduzeća - što bi rekli „stipse“, jer mi idemo po kafanama, a oni nikada.

Druga stvar, rukovodilac mora imati distancu u odnosu prema zaposlenom.

Poštovanje i distancu, jer sa gubljenjem distance - gubi i autoritet,

Grozim se od rečenice modernih predavača koji kažu: „Ja sam sa učenicima drugar“.

To je nepotrebno, neprirodno i kontraproduktivno.

Zaposleni će osećati sigurnost ukoliko postoji upravo zdrava poslovna distance, jer sve drugo će im uliti nepoverenje u Vas koji u rukama držite egzistenciju njih i njihovih porodica.

Firme koje su doživele bankrot su svoju „snagu“ često dokazivale u nepotrebnom trošenju novca i imale „omiljene“ rukovodioce.

Na kraju ostane „sva moja pesma je od bola...“

Budite gospodin, oslonac, uzor i samo tako ćete uspeti u radu.

## VI DEO

### ORGANIZACIJA DANA



Vi ste „svoj gazda“, što znači da ne provlačite karticu kroz aparatić, nemate potrebu da kupujete cigarete portiru, niti da maniom agenta 007 upadate nekim skrivenim putevima na radno mesto.

Sami ste svoj bič i savest, budilnik i pravilnik, a to ste i hteli... da raspolažete svojim vremenom.

Taj osećaj slobode i jeste glavni otkucaj kapitalističkog bila, to je ono što ga čini tako živim... taj privid apsolutne slobode.

Naravno da morate da pratite poslovni ritam dana, da budete tačni i profesionalni, te da imate na umu da veliki sistem, čak i ako i pogreši u novu epizodu uvek može krenuti sa novim rukovodstvom, redizanim imenom i ostalim „cakama“ koje prave barijeru između loših poslovnih poteza i zaborava.

Imenom i prezimenom Vi takvu privilegiju nemate, zato morate biti ozbiljni i profesionalni.

Čitajući „životopise“ tajkuna koji su se u magli obogatili pa sad iznose svoje „magične“ metode rada „na sunce“, primećujem da nisu spavali još od osnovne škole, da piju samo sokove i jedu voće, da voze bicikle, „preziru“ raskoš, ne zaboravljaju rodni kraj, i da r a d e minimum 24 sata.

Vreme provedeno na poslu treba da bude e f i k a s n o, što znači da možete sedeti ceo dan i ako taj dan nije bio funkcionalan i efikasan u poslovnom smislu onda ste badava struju trošili.

Kinematografija je čudo, gledali ste znam filmove gde se igra golf u kancelariji, telefonira iz džakuzija takođe u sklopu kancelarije, igra se tenis po ceo dan sa poslovnim partnerima.

Zar administracija po celom svetu ne sedi po ceo dan, a kuknjava na neefikasnost se čuje do meseca?

Šta će pekar u pekari ako je noć i ne proizvodi hleb?

Smišlja strategiju?

Čeka ideju?

Drži pod kontrolom zaposlene?

Pa upravo je takav vid kontrole uvod u ono što se može nazvati forma, a ne suština. Tu prepoznajemo ljude koji se strahovito iscrpljuju boravkom na poslu i onda Vas ja pitam: zašto šetate po gradu?

Zašto idete u pozorište ili bioskop?

Čemu odlazak na more, planinu, drugi grad?

Menjamo slike i tako postajemo pogodniji za nastanak novih ideja jer ne zaboravite da je forma je „sestra od tetke“ rutine, a kad dođe rutina onda više niste „rasadnik ideja“ već „automatski pilot“ koji će ustaljenom trasom posao pretvoriti u odrađivanje.

Morate pratiti sebe jer najbolje poznajete svoje potrebe i navike.

Organizacija dana treba da poboljša Vašu učinkovitost za 30 posto više nego da radite za drugog.

Vi ste taj koji sebi daje zadatke, donosi rešenja i kreira dan.

Loše navike treba zaboraviti I neka odu u album gde ste Vi „urbana legenda“ gradskog života sa svime što to nosi.

To znači da Vaša lokomotiva definitivno na ovoj stanici Vašeg života mora ostaviti neke vagon.

Za ishranu stvarno ne znam... npr. kako se čovek pretvara u vegetarijanca za manje od mesec dana, ali znam da ne trebate da radite ono što ne valja a to je da preskačete obroke i „zatrpavate“ ih kojekakvim toplim napicima.

Ukoliko primetite da ste jako ubrzani, da teško uveče zaspate, da Vam lupa srce i preznojavate se znajte da se „mašina“ pregrijala i da tu neće pomoći „vikend u Beču za dvoje“ (ni za troje verujte mi).

To je znak da grešite u vašem poslovnom rasporedu i da morate da negde smanjite Vaše preterane aktivnosti.

Prvo treba uraditi ono najteže - rešiti se nerealnih ciljeva.

Pratite koliko Vas je posao kojim ste započeli promenio i obratite pažnju na broj novih navika i hobija koje pre niste imali.

Tu leži i odgovor o smanjenju vremena koje trošite bez potrebe.

Drugo, ukoliko ne stižete sve a to ne može ni Supermen, znači da bi trebali razmisliti o zapošljavanju dodatne radne snage ili angažovanju agencije koje će poslove koje Vam odnose vreme brže i efikasnije rešiti.

Treće, promenite dnevnu rutinu... npr. krećite se drugim putem do posla, neka prvo što ćete popiti ujutro bude čaj a ne kafa, pomerite vreme i mesto ručka.

Sve ono što možete menjati u dnevnoj rutini promenite i već sutra ćete se osećati bolje i svežije, a samim tim i raspoloženije za nove ideje.

## **RADITI ILI RENTIRATI**

Donald Trump vlasnik globalne Trump imperije nema dilemu: „Kupite nekretninu i izdajte je“ poruka je ovog „vulkana preduzetništva“.

Deluje malo poražavajuće jer od uspešnih preduzetnika očekujem savete kako se zatrcati na prvi sprat, kako jesti prvi put u 5 popodne, kako praviti selfije sa svojim psom, s v e očekujem, ali ovako „otkačinjane“ sigurno ne i to od Donalda... ccc !!!!

**PRIMERI TROŠKOVA ZA POKRETANJE  
MALOG I SREDNJEG PREDUZEĆA**



PEKARSKA RADNJA	
* POLJUPNI POKRETAJE	* PROJEKCIJSKI PLAN
* OPEKA	* POLJUPNI POKRETAJE
* POLJUPNI POKRETAJE	* POLJUPNI POKRETAJE
* POLJUPNI POKRETAJE	* POLJUPNI POKRETAJE
* POLJUPNI POKRETAJE	* POLJUPNI POKRETAJE
* POLJUPNI POKRETAJE	* POLJUPNI POKRETAJE
* POLJUPNI POKRETAJE	* POLJUPNI POKRETAJE
* POLJUPNI POKRETAJE	* POLJUPNI POKRETAJE
* POLJUPNI POKRETAJE	* POLJUPNI POKRETAJE
* POLJUPNI POKRETAJE	* POLJUPNI POKRETAJE

FRIZERSKI SALON	
* POLJUPNI POKRETAJE	* PROJEKCIJSKI PLAN
* OPEKA	* POLJUPNI POKRETAJE
* POLJUPNI POKRETAJE	* POLJUPNI POKRETAJE
* POLJUPNI POKRETAJE	* POLJUPNI POKRETAJE
* POLJUPNI POKRETAJE	* POLJUPNI POKRETAJE
* POLJUPNI POKRETAJE	* POLJUPNI POKRETAJE
* POLJUPNI POKRETAJE	* POLJUPNI POKRETAJE
* POLJUPNI POKRETAJE	* POLJUPNI POKRETAJE
* POLJUPNI POKRETAJE	* POLJUPNI POKRETAJE
* POLJUPNI POKRETAJE	* POLJUPNI POKRETAJE

RESTORANSKI USLUGI I PROMET	
* POLJUPNI POKRETAJE	* PROJEKCIJSKI PLAN
* OPEKA	* POLJUPNI POKRETAJE
* POLJUPNI POKRETAJE	* POLJUPNI POKRETAJE
* POLJUPNI POKRETAJE	* POLJUPNI POKRETAJE
* POLJUPNI POKRETAJE	* POLJUPNI POKRETAJE
* POLJUPNI POKRETAJE	* POLJUPNI POKRETAJE
* POLJUPNI POKRETAJE	* POLJUPNI POKRETAJE
* POLJUPNI POKRETAJE	* POLJUPNI POKRETAJE
* POLJUPNI POKRETAJE	* POLJUPNI POKRETAJE
* POLJUPNI POKRETAJE	* POLJUPNI POKRETAJE

Ja se uvek pređem pa mislim da će neko od tih “mega privrednika” dati bar objašnjenje kako je ostvario poslovni uspeh i uvek se razočaram, naravno to me brzo i prođe kad shvatim da pola tog novca nastaje u nekim „mladalačkim nestašlucima“, pa pitam sebe da li sam spreman na to.

Naravno da nisam jer mi ne treba (a ni Vama ne treba) retrovizor dok šetamo gradom, crne naočare u operi, vojska bodigardova i sl. (da mi neko ne uzme „logaritamske tablice“ iz kojih sam učio, postao pametan, vredan na nekog pretka sam već bio i opla evo uspeha) ???.

Shvatim onda da Donald ne laže, on samo smatra da ogromna većina ljudi ima male prohteve jer potrebe se razvijaju sa rastom prihoda pa onda vidite novokomponovanu „elitu“ kako istu grimasu imaju kad im vade zub i kad moraju da „odsluže“ pozorišnu predstavu da bi bili viđeni (čitaj – slikani).

„Mali“ čovek nije tako podložan na stres koji veliki biznis nosi (a i mali biznis u nestabilnim uslovima), tako da je zadovoljniji sa manjim ali sigurnim приходima.

Pametnim poslovnim potezima Vi ćete možda zaraditi milion za dve godine ili 20 godina u zavisnosti kako se prepoznate u biznis okeanu ali sa rentiranjem imaćete stabilne prihode sa manjim rizikom i moći ćete popunjavati dodatne potrebe, ali nema penzionisanja od toga.

Nećete držati predavanja na fakultetima kao gostujući „mag“, neće Vas biti na televizijskim okruglim stolovima gde ćete „oduvati“ sve od analitičara do akademika, nećete imati popularnost jer se za Vas neće ni znati... ali ćete dobijati novac kojim ćete školovati decu, plaćaćete račune rasterećeni stresa i živeti bolje.

Da li će Vam kao rentijeru biti dosadno i možda ćete misliti da je bolje da radite pa samim tim dobijete šansu da nešto promenite i ostavite više u svakom smislu, e to je pitanje za svakog od nas.

Pred drugi svetski rat jedan od top unosnih poslova u Beogradu je bilo rentijerstvo i bogati trgovci koji su bili poslovno najaktivniji i glavni finansijski oslonac tadašnjeg društva veliki deo svog novca odvajali su za kupovanje i rentiranje nekretnina.

Taj biznis „treće dobi“ je trebao da im posle napete i dinamične karijere obezbedi neku aktivnost u starosti, a i dodatni prihod.

U socijalizmu, zbog „komatoznog stanja“ privatnog vlasništva taj način ostvarivanja prihoda je zamro ali ne i nestao jer onda počinje aktiviranje magičnih ideja pa se izdaju vešeraji, podrumi, garaže i ostala za stanovanje „privedena“ mesta.

Na crno - bez prihoda državi i bez prava bilo koje strane, jer je sve u znatnoj meri bilo (a i danas je) zakonski neregulisano i pošto država ne prepoznaje dobit ili što bi se moderno reklo benefit za sebe, tako odsustvuje i adekvatna zakonska regulativa.

Značajan deo prihoda država tako gubi, stanodavci ili kako sebe vole feudo nazivom „gazda“ zvati, nemaju rešenja kada „sestra iz unutrašnjosti“ koja je došla sa dve napunjene sobe stvarima i ogromnim zamrzivačem (samo na dan-dva, da se odmori) odluči da neće plaćati rentu ili oštetiti unajmljeni prostor.

Sa druge strane kad Vas „stric“ kome plaćate 250 evra ucenjuje podizanjem na 400 jer mu treba novi auto i preti da će Vas i Vašu porodicu izbaciti na ulicu, a Vi nemate ugovor kojim bi branili Vaše pravo na boravak tu, govori da je ta sfera totalno neregulisana.

Vlasništvo, odnosno konačno „parkiranje“ kapitala koji ulažete u „biznis arenu“ svugde u svetu se radi kada opadne poslovna sposobnost, znači kada ostarite i više se ne dokazujete sebi i drugima.

Kapitalizam ne trpi zaustavljanje kapitala dokle god ima snage i ideje da ga uvećate, jer zaustavljanje kretanja kapitala zaustavlja i civilizacijski napredak koji se u kapitalizmu uže vezuje za novac pošto se njime sve vrednuje.

Kapitalistička država oporezuje sve što je neaktivno i to su ti „elektro-šokovi“ kojima se „budi“ uspavani kapital.

Sve mora da bude usmereno ka uvećanju kapitala jer iz uvećanog kapitala i država servisira svoje potrebe koje nisu male, od odbrane do organizacije života u celini na prostoru koji država monetarno kontroliše, jer zapamtite: dokle god dopire valuta dotle i ta država ima uticaja.

Zato ukoliko sve izražavamo i kupujemo u tuđoj valuti time iskazujemo nepoverenje u sopstvenu valutu i državu.

Gde ćete većeg poraza od ovoga?

Poverenje prvo počinje poverenjem u vlastitu valutu.

Država će ojačati i kad auto kupite u domaćoj valuti i kada se stan iznajmljuje u domaćoj valuti.

Malo Vam ovo zvuči čudno, ali samo ste nenaviknuti i to je sve.

Sada se susrećemo i sa psihološkim aspektima cele priče: ulagati i raditi ili rentirati, a to Vi morate otkriti u sebi.

- Uspešan rentijer teško dokazuje da je uopšte rentijer... a kamoli uspešan (to znači, da iz rente nakon 10 godina može da kupi novu nekretninu).

- Rentijerstvo je nešto što će Vas teško preporučiti ozbiljnim “ekonomski sposobnim” ljudima.
- Nećete moći kupiti najnoviji model mercedesa.
- Nećete držati predavanje u privrednim komorama.

Ako se možete izboriti sa time onda ćete biti uspešan rentijer, ovako „izduvajte“ se u oblastima koje Vas interesuju, a ovo pred penziju... jer „vjetar se vezat ne može“ što kaže „Crvena jabuka“.

Šta ćemo sa Donaldom sa početka priče...Donaldom Trampom?

Pa ništa, i opet imamo dva odgovora:

- 1) provalio nas je i
- 2) baš me briga.

Što bi rekao Forrest Gump: „To je sve što bih rekao o tome“.

## NARAVNO DA IMAM PRIMER



I to originalan od osobe koju znam, neprepišan... znači iz prve ruke.

Dame i gospodo dozvolite da Vas upoznam sa Jasminkom. Rođena je u gradu u Lici, u bivšoj Jugoslaviji kao veselo i vrlo aktivno dete. Sa slika je možete čuti kako trči i smeje se uvek.

Po prirodi kreativac, iako jedinica vrlo druželjubiva i nesebična. Ajmo odmah notu ubrzanja... pa preskačem petice i školske priredbe.

Desio se rat devedesetih i kraj naše Jasminke poznat kao „mala Kalifornija“ i „mala Rusija“ (opla... ekipa podeljena kao u „3 karte za Holivud“) zahvata ratni požar.

Za Jasminku nema tv-a, časopisa, slatkiša i “banalnih stvari” kao što su struja, sapun i ono najvažnije - nema mira.

4 godine škola je redukovana, uče deca između sirena, u mislima sa očevima koji brane njihove živote od „branitelja“?!?

Ponosan i tih narod, sa populacijom statistički najobrazovanijom u ex YU.

Jasminka, „kriva“ što postoji sa porodicom prelazi u Srbiju.

U jednom danu...u jednoj noći morate ostaviti dom, detinjstvo, pretke, poneti skafander usled leta i svoj mali dnevnik.

Iščupani mali svet i smeđe okice koje kreću u trku sa vremenom, jer zveri dolaze.

Nastavlja Jasminka školovanje u Novom Sadu živeći kod tetke u potkrovlju i šta se dešava?

U jednoj od najjačih ekonomskih škola u državi biva odličan učenik.

Jasminka je, nisam Vam napomenuo i veliki zaljubljenik u nemački jezik, odličan matematičar i košarkašica koja je mogla biti reprezentativac.

Kuda na fakultet?

Nemački gde je srce ili ekonomija gde je praktični racio?

Upisuje ekonomiju, a nemačkom obećava da ga neće zaboraviti i mada je upisala i nemački jezik mora mu reći "aufiderzen".

Na studijama se aktivno uključuje u narodnooslobodilačku borbu...

uuups... ovo je za neku drugu drugaricu Ličanku, a ona i nije studirala

...eee... drugarica Jovanka, ali o njoj drugi put, možda, kada se dotaknem ljudskih resursa i self marketinga.

Jasminka završava studije ekonomije poput pranja kose... brzo i bez strasti, a pritom je snalaze gubici mame i bake, osoba koje su itekako zaslužne u zidanju njenog čvrstog karaktera.

Nije se propila, nije se „prodala“ i nije našla dobru „priliku“ jer je nije ni tražila, ali je usavršavala jezik i sav slobodan novac usmeravala u lično obrazovanje i usavršavanje kako jezika, nemačkog naravno...(čuj njega "kog jezika?") i kompjuterskih veština.

Kad sam je upoznao poput ilegalca, nisam ni znao koliko zna, a zna mnogo... plus mamina i bakina kulinarska akademija - što je čini kompletnom ženom.

Šta je sa karijerom?

U zemlji koja je konstantno slepa i kratkovidna za kvalitetne ljude, bez stranačkog ausvajsa, sa čistom dušom i izgrađenim moralom teško se dobija dobro mesto.

Postala je profesor na zameni, predavala 14 ekonomskih predmeta, a matematiku i nemački pride.

Ajd' predaj vraže matematiku kod direktorke koja je matematičar... ja ne bih mogao, al sam faca pa priznajem.

Kako to biva u zemlji koja trotinetom želi na eu autoput, nakon svega ovoga trenutno za Jasminku nema posla.

Ali ima poštovanje od svih ljudi sa kojima je radila, starih i mladih profesora i to je satisfakcija koja nema cenu.

Znate...da se poigramo rečenicama, rekao bih daje to kao da mašinski inženjer bira balerine u nacionalnom tetru.

Jasminka ostaje bez posla sa dvoje dece i lepim suprugom.



Uz negovanje i podizanje dece, opsluživanje lepog supruga koji je baš voli najviše na svetu, znam... rekao mi je, dolazi na ideju da sa svojim lepim suprugom drži časove.

Uplaćivaće sebi penziono i držaće časove matematike i nemačkog jezika.

Sa lepim suprugom lepi flajere na svako slobodno mesto, oglašava se na svim oglašivačima, sve aktivnosti kreću sa traženjem posla već u 5 ujutro.

I TAKO SVAKI DAN !!!!!

U 30 kvadrata sa porodicom, bez odvojene kuhinje i terase, znači sa „svim“ potrebnim uslovima za spremanje časova.

Tada kreće Jasminkina borba za porodicu, da pomogne u savladavanju svakodnevnih finansijskih prepreka.

Jeste ušli nekad u stan da držite čas?

Ne, nemojte mi govoriti o parama, jeste li nekada nekoga konkretno nečemu za 60 minuta naučili?

Ja nisam, bar ne pod pritiskom rezultata.

Jel' se to nama Jasminka polako profiliše u preduzetnika, pobednika koji funkcioniše pod stresom?

Ko je rekao da, u pravu je, Mirko još jedno ne i nema čitanja više jel' jasno?

Kreću ideje...zašto ne prijaviti se u školu stranih jezika... i počinje da radi u jednoj „čarobnoj“ u kojoj je vlasnik - "ljubi ga majka" tako pogubljen da više ne zna koliko kome duguje.

Odličan primer kako ne treba raditi.

To shvata i Jasminka i uskoro dobija poziv za jednu od najjačih škola u državi, regionalni edukativni centar sa poljem delovanja u 3 države ex YU.

Ekonomista postaje najbolji profesor nemačkog jezika!

Nešto što je bilo ljubav i hobi se materijalizovalo i veština je postala posao.

Jasminka je na sledećem nivou gde planira otvaranje sličnog centra u budućnosti, sa lepim suprugom koji je voli, da...teške trenutke u njenom životu nije imao snage da napiše, jer su teški, ali ih zna i nisu za pisanje.

Kroz velike muke je prošla Jasminka i pobedila je!

Probajte i Vi... i šta kažete za primer?

Meni je najbolji, jedino ostaje frka da se Jasminka neće ljutiti.

## TAČNOST KAO MERA NIVOA KULTURE



Poštovanje tuđeg vremena, obaveza, vremena odmora i sl. odaje na višestruk način sliku o Vama.

Ajmo ovako... zapitajte se kakva su osećanja u Vama prisutna dok čekate?

Ne mora to nužno biti čovek, može i bus i voz, avion, plata.

Složit ćete se da je dužina čekanja direktno povezana sa aktiviranjem osećaja besa, razočaranja, nemoći i isfrustriranosti.

Za funkcionisanje Vas kao poslovne osobe jako je bitna tačnost.

Time šaljete poruku da ste ozbiljni i postavljate primer ponašanja svojim zaposlenima jer je nelogično očekivati tačnost ako Vi niste tačni.

Mentalitet jugoistočne Evrope je u znatnoj meri obeležen turskom vladavinom i tada je tačnost bila znak da ste u istom rangu sa onim sa kojim se srećete, pa je bilo "in" kasniti.

Svi su čekali sultane i vezire, koji su uvek u formi velikih „baja“ dolazili dok su ih podanici već iznemogli jedva na nogama sačekivali.

To je davalo osećaj superiornosti jer kontrolom vremena, a posebno slobodnog vremena u znatnoj meri možete poniziti čoveka.

Zato se u razvijenim i progresivnim zemljama tačnost usađivala i usađuje se od malih nogu.

Tačnost označava organizaciju i discipline, a to zajedno znači odmak od neozbiljnosti i to možete sami primetiti.

Stari evropski narodi Vas uvek asociraju upravo na tačnost i disciplinu.

Naši gastarbajteri su uvek prenosili iskustva sa posla koja su počinjala pričama o organizaciji vremena.

Danas je svet ubrzan i ne postoji šansa da sa poslovnim partnerima iz razvijenih zemalja „glumite“ Sulejmana Veličanstvenog koji sam određuje vreme.

Sa vremenom nema igre jer efikasno korišćenje vremena, kako radno aktivnog tako i slobodnog može uticati na krajnji rezultat.

Dok ste studirali, ako jeste, tada ste uvideli da je put uspešnog studiranja u stvari realizacija organizacije vremena.

Tačnost u plaćanju Vam određuje bonuse koje možete dobiti, jer ukoliko kasnite Vi postajete problem, a kada se problem reši on postaje zaborav.

U vreme kada nema „zidanja marži“ do besvesti jer se konkurencija svakog dana bori kvalitetom i cenama, upravo tačnost obezbeđuje da ostavite utisak dobrog i poželjnog poslovnog partnera.

U porodici imate one što dolaze na vreme i one koji prave „suprise“ dolazak, naravno da domaćini gledaju da izbegnu takve goste.

Nedolazak na vreme je izraz dubokog nepoštovanja ličnosti, i jedna je od većih neverbalnih uvreda.

Danas se nedolazak na vreme na posao ne može prosto zamisliti čak i kod onih smanje uspešnih.

Sindikata radnika, ukoliko pokreće smenu menadžmenta odmah posle eventualne krivične odgovornosti stavlja odsustvo i kašnjenje na posao.

Zamislite radnike koji dolaze u 6 ujutro, a direktor kada se „nalala“.

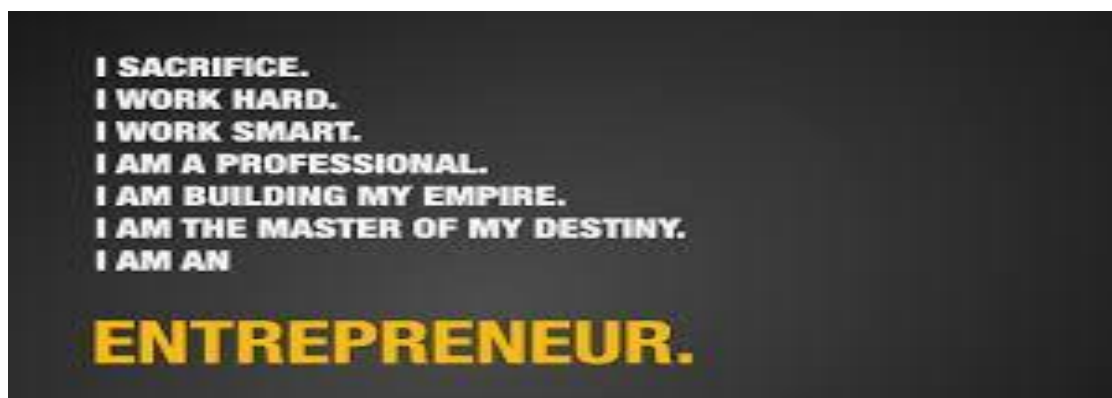
Šta je to nego neodgovornost, i tako sami sebi možete urušiti teško stečeni autritet.

Ne verujete?

Pa prošetajte nekada „malo drugačiji“ po naselju i videćete da će to postati Vaša odrednica...„a to je onaj što se tada napio“.

Pazite, nisu svi pijanci samo pijanci već su i inženjeri, advokati, profesori...znači društveno visokopozicionirani ljudi, ali pošto se „bave“ društveno neprihvatljivim „sportom“ onda svi imaju isti „dres“!

## **SAMOZAPOŠLJAVANJE I BIZNIS**



Dva pojma koja se jako eksploatišu, a nisu isto i upravo će Vam to reći svaki zanatlija koji samostalno obavlja svoju delatnost.

Biznis podrazumeva veliko ulaganje i veliki obrt kapitala, a uglavnom je povezan sa

ljudima koji imaju kapital i „inicijalnu kapislu“...njeno veličanstvo - informaciju. Informacija gde će se graditi autoput, turističko naselje, moderan stambeno-poslovni kompleks značiće mogućnost višestruke zarade.

Otvorili ste radnju u njoj zapošljavate manje od 10 ljudi, inicijalno ulaganje kapitala je manje od 50000 eura i Vi se statistički vodite kao osoba koja se samozapošljava.

Radnja kao takva bi trebala imati sve od države u smislu logistike, fiskalnog „maženja“ u prvim godinama, a ne poreskog „snajpera“ kao i svu logističku pomoć „cehovskih“ organizacija.

Da li je tako?

Zapad da, istok ne... da skratimo priču.

Ogromna greška naših, a i „malih privrednika“ u svetu je da njih oko 98% u razvoju posla konsultuje svoju neposrednu okolinu.

Pazite, ako mene zaboli zub i najbliži mi je vulkanizer, stvarno ne znam da li je upitno njega konsultovati.

Morate konsultovati struku!

Ima jedna poražavajuća informacija od profesora sa ekonomskog fakulteta koji je predajući strateške predmete o malim i srednjim preduzećima doživeo razočaranje da ode u penziju a da mu nikada na vrata nije zakucao nijedan mali privrednik da zatraži savet bilo koje vrste.

Istraživanje u „Ekonomistu“ pokazuje da samo 10% ljudi prihvata literaturu kao pomoć pri otvaranju sopstvenog posla, pri tome istraživanje je obuhvatilo populaciju bez ikakvog ekonomskog znanja.

Poražavajuće, zar ne?

Indija kao galopirajuća ekonomija, na Gandi Univerzitetu i Univerzitetu u Madrasu zajedničkim snagama stvara mini MBA program u cilju ekonomskog opismenjavanja nacije, jer im u narednom desetogodišnjem periodu treba 40 miliona menadžera.

Ajmo još malo na tu divnu statistiku... samo 2% početnika - „rookija“ je spremno da u startu svoje poslovne aktivnosti konsultuje nekog stručnog, a 90% ima sindrom „urođenog ekonomskog znanja“.

Samo 10% ljudi hoće da uči i finale je da na postoji 2-5% bogatih ljudi u svetu biznisa.

Hoćete da Vam pozajmim knjigu da malo pročitate o nečemu što ne znate?

Ma, neee...Molim, molim...sve je ok !!!

**SOCIJALNA OSETLJIVOST I ODGOVORNOST PREMA ZAJEDNICI**



Morate priznati da naslov izgleda vrh, a evo o čemu razmišljam. Razmišljam o kapetan Miši Atanasijeviću koji je zgradu na Studentskom trgu u Beogradu ostavio svom „otečestvu“, u prevodu - svima nama.

Da pitamo čak i ljude koji tamo rade: ko je on bio? ... verujem da bi dobili šture ili nikakve podatke.

Da li bi mnogo toga u našoj zemlji bilo drugačije da nije bilo takvih ljudi?

Naravno, jer tada je bilo normalno a ne moderno da deo svog bogatstva ostavite svom narodu i budućim generacijama.

Neko je ostavio zgradu, neko deo grada, neko napravio zoo vrt, a mnogi su ostavili svoje živote da bi nama bilo bolje.

U Islamu kojem ne pripadam ali ga poštujem, imate zahtev koji se stavlja pred svakog vernika da 10% svog godišnjeg prihoda daje u što bi danas rekli “humanitarne svrhe” - da se gladni nahrane, za nezbrinutu decu i sl.

Pokažite svoju humanost na način da ćete učiniti nekome puno od vašeg malo, jer i Hrist se plaši za duše bogataša govoreći da će “lakše proći kamila kroz iglenu ušicu, nego bogataš u Raj”.

Zašto je odvajkada opominjanje na ljudskost u poslovnim aktivnostima prisutno? Zato što je i tada i sada primećeno da se čovek pod uticajem novca osamljuje i menja, postaje paranoičan, nepoverljiv, depresivan i destruktivan.

Vera, kao način da se „zver“ u čoveku obuzda i drži pod kontrolom je eto u različitim konfesijama ukazivala i ukazuje na ljudsku dimenziju koju gubimo a moramo je sačuvati.

Beg od siromaštva često dovodi do ideja koje su izvrsne i u svojoj realizaciji menja status čoveka iz „siromašnog“ u „bogatog“, a to onda vuče ljubomornu želju da se zauvek „obriše“ taj nepopularni deo života i onda pljas, na scenu stupa izvitoperenost.

Novac postaje osnov dominacije, ponižavanja i derogiranja ličnosti.

“Vrediš onoliko koliko zarađuješ”... je jedna od glavnih maxima koja treba da nas pretvori u mašine za pravljenje novca.

To nije tačno!

Eto, ja imam dve ćerke koje ne zarađuju novac, a njihovo postojanje uz postojanje moje supruge čini mi tri stuba – tri oslonca moga života.

Nema tih para koliko vredi ljubav moje žene i ona je obeležila moj život.

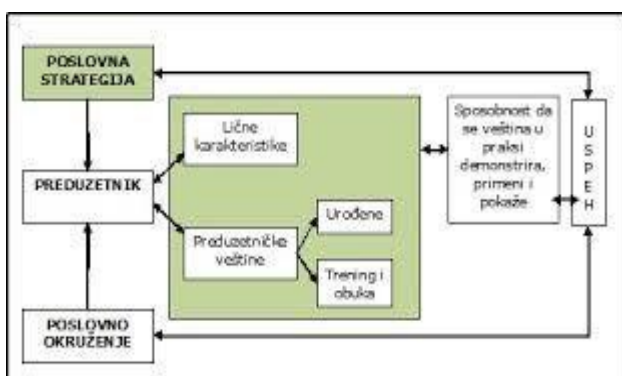
Dobrota, plemenitost i mir koje mi daje moj Mišur nemaju etiketu.

Donirajte nešto deci i videćete iskren osmeh, a toga nikad dosta... zar ne?

I još nešto, zapitajte se zašto deca nemaju imena po novcu nego po cveću, voću rekama?

Znam da znate odgovor... ma mogu se kladiti u to !

## MENTALITET KAO PREDNOST ILI KOČNICA



Mentalitet, običaji, jezik, pismo, „naš način života“... toliko smo o tome slušali pa se želim malo i time pozabaviti. Naš mentalitet nasleđujemo kad nas donesu iz bolnice, sobe ili štale u zavisnosti gde su nas rodili. Odmah tu naleti neka „sveznajuća“ baba koja ili ispušta krike terajući „zle sile“, mada ni te sile teško da mogu tako dostići te oktave.

Još se niste privikli da ne plivate u materici, a već ste dobili crveni končić koji Vas štiti od bolesti do „urokljivih pogleda“. Svejedno da li su Vam roditelji akademici ili radnici gradske čistoće, dobićete končić. Kad Vas krste, e onda ulazite u ritam obreda, običaja i nazvao bih to „ritam mase“.

Poštujem sva verska ubeđenja, ali odlaziti u ekstrem nije poželjno...a ni zapisano ako ćemo pravo.

Najmanje se poštuje kult rada i najmanje se o tome priča , o radu kao osnovnoj aktivnosti koja treba da obezbedi kako vaše, tako i živote budućih naraštaja.

„Spajanje imanja“, ili „ostavljanja imovine sinu“ (makar bio totalni kreten) uticalo je na to da opada radna sposobnost u generacijama koje se pojavljuju posle vrlo marljivih ljudi.

Takva aktivnost utiče i na opadanje rasta stanovništva jer se od 17. veka na prostoru ex YU masovno odustajalo od daljnijeg poroda kada bi se dobilo muško dete.

Mada su pucnji radosti odjekivali dvorištima obaveštavajući ostatak sela da se rodio „naslednik“,retko je ko u tom trenutku pomislio da je stigao novi kockar koji će u dve ruke pokera baciti dedovinu ili je prebaciti u likvidno „vinjak - agregatno stanje“.

Odatle počinje zaostajanje za u to vreme razvijenijim zemljama kojima je takav mentalitet i način shvatanja života stran.

Naslediti...zamenjuje stvoriti , kombinatorika...zamenjuje rad i sve to zajedno briše bilo kakve ideje o napretku, obrazovanju, radu i sticanju.

Sve je usmereno na čarobnu reč - „prepisivanje“ imanja, ključni momenat u kome Vas tuđi rad proglašava gazdom.

Teško novom gazdi koji nije naučio raditi i tu nastaje nervoza jer nema više rada koji je sve to stvorio.

Danas najbogatiji ljudi sveta šalju decu u spartanske internate sa oskudnim džeparcima, samo iz bojazni da im se dete ne pretvori u potrošača bez mozga, želja i plana.

Mnogi u tome ne uspeju i tada deca izlaz nalaze u igli i alkoholu.

„Neće se on mučiti kao ja“, čuli ste sto puta... pa je rešenje “odebiti ga”, i tako lišen prirodne potrebe za radom i samodokazivanjem bogati „pestolonaslednik“ rešenje nalazi u devijantnim pojavama.

Shvatanje protestantskog sveta je malo drugačije, jer Vi nemate „obavezu“ da detetu išta materijalno ostavljate već ga osposobljavate za život kroz rad i obrazovanje.

Pokazivanje drugima je odlika primitivizma.

Evo, proverite sami,...dođite na ručak u neku porodicu i dobićete normalni obrok ulepšan nekim kolačem ili tortom, a pojavite se kod domoročana on će „zveknuti“ slona za Vas, odrati tigra i peći vola nasred sela.

Dokazivanje moći, napretka i svega sličnog završava se ogovaranjem, zavidišću i ignorisanjem.

Živite svoj život jer Vam razna veselja i običaji mogu odneti i više od pola godišnjih prihoda, a sve sa ciljem da Vas tamo neko štiklira da ste u skladu sa „pravilima“.

„Valja se“, ajde da to čujete za rad, školu trud čistoću.

„Valja se“ recimo, da pazar ne nosite konobarima na ture dok dobavljači nisu plaćeni ili niste platili radnicima zaslužene plate.

Cilj bavljenja preduzetništvom jeste da svojoj deci ili drugim naslednicima ostavite posao, jer ako ostavite kuću niste ih obezbedili.

Doći će snaja ili zet, razmažena kao i Vaša deca... pogledaće kuću i reći će:

„Ljubavi ja ovde da živim? Ne dolazi u obzir“.

Svedoci smo masovnih migracija i velike gradove često i vrlo nerezonskih, a sve u formi „brisanja“ ruralnog porekla koje se jeltje najbolje obavlja u memljivim iznajmljenim stanovima velegrada.

Čitava armija radne snage odvojila se od svog prirodnog okruženja i umesto dece oni gaje automobile, a sve u cilju „dokazivanja“ uspešnog bega od posla na „tako dosadnom imanju“, i naravno da je „skok“ na viljuškar u nekom tržišnom centru velikoga grada baš „ozbiljan uspeh“ u životu.

Čekanje čvaraka i sira na autobuskim stanicama postaje jedini dodir sa zavičajem.

Naši preci nisu čekali platu, nisu imali drugog šefa sem sebe.

Čekala se kiša i živelo se za porodicu... da se prehrani i uveća.

Današnji ciljevi su ušuškani u samoću i konzumerizam kome nema kraja, poput narkomana kojima treba sve veće i veća doza da bi se osećali „lepo“.

Zarad karijera se žrtvuje lepota života, stvaranje novog života, a nijedan soko zbog divnog panoramskog leta iznad grada ne odustaje od stvaranja malih ptića.

Ovo moje retro razmišljanje je naravno out i pobeđeno je „akcijama“ u šoping molovima.

Život je jednostavan i svi ga shvate u zadnjim danima života, a poenta je shvatiti ga što ranije jer ćete kvalitetnije živeti.

Nemojte ulaziti u šablone da je sve što masa radi dobro. Ima puno gladne dece, nahranite ih bez pompe koja će to obesmisлити i gladne uvrediti... uradite nešto za napuštenu decu, poklonite nekome stipendiju i spasite život i njemu i njegovoj porodici.

Uradite spomenik sebi kroz dobra dela, jer će na kraju sve nestati i ostaće samo to.

Upravo ta Maslovljeva teorija o samopotvrđivanju u društvu i jeste vetar u leđa, ali je nekome i vetar koji će ih oboriti sa broda biznisa i rada.

Između egipatskog letovanja, skupog automobila i prestižnih „VIP“ žurki birajte novi život, malu bebu koja je najveće zlato koje ćete ikada videti a njeno odrastanje najveći zadatak koji se može ostvariti.

Cilj preduzetništva je obezbediti posao održiv sadašnjoj, a po mogućnosti i narednim generacijama.

Posao ne sme da postane trka za prevlast na tržištu, dominacija, „druga kuća“, i ono čega se najviše grozim – da mi posao postane život.

Život nije index na berzi niti će to ikada biti, kratak je i sadržajan ukoliko pobedite svoje komplekse, a to je jako teško i naravno ostvarljivo.

Kompleks vodi u „život za druge“ koji se uvek završava neslavno - nikada podrškom, već Vas zatrpava zavist i oholost okoline.

Mnogo je neokrećenih bolnica, dece koja na žalost čekaju operaciju jer nemaju sredstava i evo Vam divne prilike da saniranjem tuđe nesreće upoznate boljeg sebe, pravog sebe i osetite se plemenitim... a malo je trenutaka u životu bogatog čoveka u kome se može osetiti plemenitim.

Velika je moć žrtvovanja dela prihoda bez prisile u vidu poreza, jer je porez zadnja brana kojim država opominje svakog da je i društveno odgovorna osoba.

Odgovornost prema okruženju gde se živi je vrlo malo izražena, ali stvarno ne vidim puno dečijih igrališta koje doniraju velike kompanije... a trebalo bi, i to ne radi povrata poreza - već zbog povrata ljudskosti i osećaja prema građanima koji ih i čine bogatim.

Napišite na Vašem proizvodu koje akcije ste podržali i marketinški propratite pomoć nemoćnima i bolesnima, budite odgovorni ne tražite novac nego ga dajte i vratite Vam se... uvek se vrati sa kamatom ljubavi, zahvalnosti i dečijeg osmeha.

Gde ćete bolje ostvareni „profit“...



## EU FONDOVI

E, ovde dolazimo do „crvenila euroskeptika“ jer fondovi finansiraju Vas sa ciljem da zaposlite još nekog, da se iz državnog budžeta maknu izdvajanja koja imaju socijalnu komponentu I da izdvajanja budu isključivo razvojna.

Naravno treba se informisati o formama apliciranja za sredstva koja su više nego atraktivna, jer smo rekli da je taj novčani nesklad sa potencijalom vaše ideje u startu baš vidljiv.

Problemi koji se javljaju i u zemljama članicama su nepoštovanje rokova i forme aplikacije.

EU kao ekonomska zajednica je veoma birokratizovana i to morate pratiti, ali zato možete da dobijete snažan vetar u leđa u startu gde Vam je svaki vid olakšanja u finansijama sjajna vest.

Preduzetništvo je u uslovima krize opet, a dodao bih i uvek vrlo atraktivno.

Poslovi u tzv. državnoj službi će s vremenom prestati biti atraktivni...

pa čujte u ratnim filmovima iz 2 sv. rata najbolje je bilo biti mašinovođa, pod uslovom da „drug Crni“ ne odluči baš taj voz „degažirati“ podno oblaka.

Taj mašinovođa sa uniformom i uvek nekakvim šerpama je bio vrhunski prilika za zaposlenje, il poštar itd.

Neodrživo je finansirati sve izdatke van normalnih vezanih za socijalna davanja za najmlađe i penzionersku populaciju.

Gradite svoju ideju i probajte dobiti na „jačini“ uključivanjem većeg broj ljudi u ortački posao.

To će olakšati dobijanje sredstava, a Vama i raspolaganje njima jer dolazite u situaciju da morate uspeti.

Nisam spomenuo da su ta sredstva velika i za naše uslove teško obezbediva iz drugih izvora.

Izrada i prezentacija biznis plana sada dolaze do značaja, i „ajd’ ga crni sine“ nepismeno napiši, pa od novca neće biti ništa.

Ideja se brani izvesnošću i mogućnostima da sarađujete sa postojećom konkurencijom, jer ste i Vi i neposredni konkurenti „mali i srednji“ preduzetnici.

Uz sredstva ćete dobiti i „know-how“ iskustva iz branše iz drugih zemalja, a informišite se i sami jer dobar preduzetnik ide na sajmove, prati novitete, unapređuje i nikada se ne opušta ako želi uspeh.

Preduzetništvo je stil i ritam života koji morate usvojiti.

## MUŠKI ILI ŽENSKI POSAO

Posle „priznavanja“ prava ženama da imaju pantalone i muškarcima da mogu da se okrenu na modnoj pisti, ostala je predrasuda u oblasti biznisa i tu još ima „srednjeg veka“ u izobilju.

Nije mi jasno kako žena koja radi posao može da bude plaćena manje od muškarca koji je obavio isti posao.

Čitam... „dobije“ 4000 manje za istovetan posao.

Pa dobro, Klara Cetkin verovatno sa neba u čuđenju broji godine i ne može da veruje, a i ja se čudim kako je to uopšte moguće.

Diskriminacija je prisutna kao posledica neobrazovanosti i primitivizma koji ženu smatraju „delom pokućstva“ što je krajnje pogrešno, jer osim fizičke snage žene imaju velike prednosti kad je u pitanju analitičnost, istrajnost, profesionalizam i još mnogo drugih osobina koje ženu čine ravnopravnom.

Da budem iskren, pomogla je dosta i Angela Merkel sa svojim uticajem na društvena i ekonomska zbivanja u Evropi.