

Biblioteka  
**SAMOUSAVRŠAVANJE**

*Urednik*  
Borislav Pantić

*Naslov originala*  
Michael E. Gerber  
“The E-Myth Revisited”

Copyright © 2007 by Michael E. Gerber  
Copyright © 2010 za srpsko izdanje Čarobna knjiga

Published by arrangement with HarperCollins Publishers

ISBN 978-86-7702-151-1

Nijedan deo ove publikacije, kao ni publikacija u celini, ne sme se reprodukovati, umnožavati, preštamovati niti u bilo kojoj drugoj formi i bilo kojim drugim sredstvom prenositi ili distribuirati bez odobrenja izdavača.

Sva prava za objavljivanje ove knjige zadržavaju autor i izdavač prema odredbama Zakona o autorskim pravima.

Čarobna knjiga  
Beograd 2010.

MAJKL E. GERBER

# MIT O PREDUZETNIŠTVU

*Zašto većina malih privatnih firmi ne uspeva  
i šta učiniti u vezi s tim*

*Prevela*  
Vera Krmpot



Mome ocu,  
voleo bih da je tu

## SADRŽAJ

|   |     |
|---|-----|
| Zahvalnica  | 9   |
| Predgovor   | 11  |
| Uvod  | 15  |
| <br>  |     |
| Deo I: Mit o preduzetništvu i male firme u Americi            | 19  |
| Poglavlje 1. Mit o preduzetništvu                             | 20  |
| Poglavlje 2. Preduzetnik, Menadžer i Tehničar                 | 27  |
| Poglavlje 3. Detinjstvo: Faza Tehničara                       | 37  |
| Poglavlje 4. Adolescencija: Potražite pomoć                   | 44  |
| Poglavlje 5. Izvan granica zone udobnosti                     | 50  |
| Poglavlje 6. Zrelost: Gledište jednog Preduzetnika            | 62  |
| <br>  |     |
| Deo II: Revolucija Ključ u ruke: Novi pogled na biznis        | 69  |
| Poglavlje 7. Revolucija Ključ u ruke                          | 70  |
| Poglavlje 8. Prototip franšize                                | 78  |
| Poglavlje 9. Radite <i>na</i> svom biznisu, ne <i>u</i> njemu | 83  |
| <br>  |     |
| Deo III: Izgraditi uspešan mali biznis                        | 95  |
| Poglavlje 10. Proces razvoja biznisa                          | 96  |
| Poglavlje 11. Vaš program razvoja biznisa                     | 107 |
| Poglavlje 12. Vaš primarni cilj                               | 109 |
| Poglavlje 13. Vaš strateški cilj                              | 118 |
| Poglavlje 14. Vaša organizaciona strategija                   | 130 |
| Poglavlje 15. Vaša strategija menadžmenta                     | 145 |
| Poglavlje 16. Vaša strategija kadrova                         | 152 |
| Poglavlje 17. Vaša marketinška strategija                     | 167 |
| Poglavlje 18. Vaša sistemska strategija                       | 179 |
| Poglavlje 19. Pismo Sari                                      | 194 |
| <br>  |     |
| Epilog: Vratiti snove u američki mali biznis                  | 198 |
| <br>  |     |
| Nakon svega: Učiniti prvi korak                               | 205 |
| O autoru  | 207 |

## ZAHVALNICA

Želeo bih da izrazim svoju najdublju zahvalnost velikom broju ljudi sa kojima sam saradivao u izradi ideja datih u ovoj knjizi, kao i zahvalnost za podršku koja je bila potrebna da se knjiga završi.

Ileni Gerber, mojoj supruzi, partnerki i urednici, bez čijeg snažnog osećanja svrshodnosti, posvećenosti istini i ljubavi prema poslu – u našoj firmi, kao i u celokupnom životu koji delimo, ni ova knjiga, ni ova firma, niti naš brak ne bi bili mogući.

Šani, Kim, Hilari, Semu i Aleks Oliviji, mojoj deci, koja su mi dala više nego što su primila, na sve one načine koje samo otac zna.

Svim mojim saradnicima u firmi *E-mit worldvaid*<sup>1</sup>, sadašnjim i prošlim, čija je posvećenost idejama ove knjige, kao i posvećenost jedno drugom i našim klijentima, učinila da reči dobiju značenje kroz stvarni život, čak i kada se činilo da je to nemoguće i da ne postoji razlog za to.

Svim onim hiljadama naših klijenata tokom godina koji su nam ukazali poverenje i od kojih smo, u tom procesu, naučili barem onoliko koliko su oni naučili od nas o tome kako kvalitetom prevazići nedostatke.

Za Nensi i Boba Drajfusa, čiji su me mudrost, ljubav i velikodušan duh dotakli i više nego što oni to znaju.

Za Virdžiniju Smit u *Harper biznisu*, čije me je brižno, mudro prijateljstvo spaslo u najtežim trenucima pisanja i čija mi je nežna, otvorena i radoznala priroda omogućila da budem to što jesam kada sam to najmanje želeo, a sve to bez izvinjenja ili objašnjenja.

I, konačno, za sve moje čitaoce, koji i dalje s tako mnogo entuzijazma podržavaju moj rad.

Hvala vam svima.

---

<sup>1</sup> Engl. E-Myth Worldwide (Entrepreneurial-Myth Worldwide) – Mit o preduzetništvu globalno. (Prim. ur.)

## PREDGOVOR

Prošlo je petnaest godina od prvog izdanja *Mita o preduzetništvu*. Mnogo toga se dogodilo u međuvremenu – u mojoj porodici, u mojoj firmi, u mom životu. Mnogo divnih stvari, mnogo dobrih stvari, mnogo bolnih stvari. I, ako je tačno ono što kaže Don Huan u *Pričama o moći*, da je „osnovna razlika između običnog čoveka i ratnika u tome što ratnik sve posmatra kao izazov, a običan čovek kao blagoslov ili kletvu”, onda sam ja samo običan čovek kao i svi drugi, a, tek povremeno, uzdizao sam se do statusa ratnika, onda kada je Gospod nalazio za shodno da mi podari tu moć.

U ovih petnaest godina prošao sam zamalo kroz finansijski i poslovni krah, kao i kroz neverovatne pobjede; tokom šesnaestogodišnjeg braka izgradio sam izvrstan partnerski odnos sa mojom suprugom Ilejn, postao sam otac dvoje divne dece, Sema i Aleks Olivije (ukupno ih je sada pet, između devet i trideset osam godina starosti), stekao sam onaj povlašćeni status kada čovek postane deka zahvaljujući mojoj ćerki Kim i mome zetu Džonu, koji su nam, kao blagoslov, podarili Saru, Elaju, Nou, Hanu i Isaiju, putovao sam širom sveta i razgovarao sa stotinama hiljada vlasnika malih privatnih firmi u Australiji, Kanadi, Španiji, Novom Zelandu, Japanu, Portoriku, Meksiku, Indoneziji i, naravno, u skoro svakom većem gradu u Sjedinjenim Američkim Državama. I, kroz sve to, sa zahvalnošću sam primao безусловnu podršku i pažnju mnogih čije sam živote na neki način dotakao i čiji se put ukrstio sa mojim.

Ukratko, sve ove godine bile su prepune uzbuđenja, izazova, frustracija, umora, zaostajanja, dosade, prosvetljenja, nagrada, i, kada se sve sabere, bilo bi to mnogo za svakoga, a pogotovo za momka mojih godina koji ima običaj da ide glavom kroz zid a da ne vodi računa kakve to posledice ima po glavne delove njegovog tela.

Ova knjiga je, dakle, proizvod prethodnih petnaest godina, kao što je i rezultat onih petnaest godina pre toga. Skoro tačno osam godina pre nego što je štampan *Mit o preduzetništvu*, ja sam osnovao našu firmu *E-mit*, a

ona je dala energiju i iskustvo za stavove koje sam podelio sa čitaocima ove knjige i sa vama koji ćete je upravo pročitati.

Od kada se štampa *Mit o preduzetništvu*, mnogi moji čitaoci, kao i mnogi naši klijenti, vlasnici privatnih firmi, molili su me da pojasnim određene stavove tako da oni mogu bolje da ih primene u svojim poslovima. Ova knjiga odgovara na mnoga pitanja koja su tokom godina proistekla iz *Mita o preduzetništvu*, nudeći i novim i prethodnim čitaocima mogućnost da pridju svom poslu s obnovljenom snagom i izoštranim umom, i sve to kroz prošireno iskustvo principa iz *Mita o preduzetništvu*.

U tom cilju, pokušao sam da odgovorim na najvažnija pitanja koja su mi postavljena u vezi s principima koji se razmatraju u ovoj knjizi, i to kroz aktivan dijalog sa divnom ženom po imenu Sara (ovo nije njeno pravo ime), s kojom sam proveo mnogo vremena prošle godine. Sarino iskustvo u biznisu, njeno strpljenje, inteligencija i strast pomogli su mi da se posvetim izazovnim pitanjima naših klijenata, vlasnika privatnih firmi, prilikom reorganizacije njihovih pogleda i njihovih preduzeća. Upravo kao odgovor na Sarine frustracije i na njenu vrlo ličnu molbu, rešio sam da razjasnim čitaocu stavove *Mita o preduzetništvu*. Nadam se da će Sara i njena pitanja i vama biti podjednako interesantni koliko su bili meni.

Ali pre nego što vas upoznam sa Sarom, želeo bih da sa vama podelim nekoliko misli o malim privatnim firmama i o ljudima koji su njihovi vlasnici.

Često su mi postavljali pitanje: „Šta je to što vlasnici izvanrednih firmi znaju a što mi ostali ne znamo?”

Nasuprot onome što se veruje, moje iskustvo mi je pokazalo da su neki ljudi izuzetno dobri u poslu ne zbog toga šta znaju, već zbog nezasite potrebe da saznaju još više.

Problem kod većine firmi koje propadaju a koje sam video nije u tome što njihovi vlasnici ne znaju dovoljno o finansiranju, marketingu, menadžmentu i vođenju poslova – oni to i ne znaju, ali to se lako može naučiti – već u tome što oni troše svoje vreme i energiju kako bi odbranili ono što misle da znaju. Najveći biznismeni koje sam upoznao odlučni su u nameri da stvari urade baš kako treba, koliko god to da košta.

A kada kažem da stvari treba uraditi onako kako treba, pritom ne mislim samo na firmu.

Mislim na to da postoji nešto što motiviše, neka vizija, neki viši cilj kojem će stav „uraditi stvari kako treba” poslužiti.

To je etička činjenica, moralni princip, univerzalna istina.



To ne znači da će oni koje ja smatram izuzetnim u komunikaciji ovu činjenicu preneti baš na taj način. Mnogi od njih to i ne mogu. Čak i kada bi hteli, oni prosto nemaju reči za to. Ali, u svakom slučaju, princip je i dalje isti. Možete ga videti u njihovim očima, možete ga osetiti kako pulsira u njihovim telima i čuti u tonu njihovog glasa.

S druge strane, kada zanemarimo tu potragu za „nečim višim”, najbolji od najboljih koje znam prizemni su ljudi. Oni su opsednuto posvećeni detaljima, pragmatični, s obe noge na zemlji, i poznaju maglovitu stvarnost svakodnevnog života. Oni znaju da razlog propadanja biznisa ne leži u nekom neuhvatljivom, principijelnom pitanju, već u stvarima koje se tiču svakog pojedinog detalja firme – u telefoniranju, u odnosima između stranke i prodavca, u doku s kojeg se otprema roba, u blagajni.

I tako oni najbolji koje poznajem izgleda imaju neko intuitivno razumevanje činjenice da se za postizanje nekog višeg cilja sva pažnja mora usredsrediti na masu onih naizgled nevažnih i dosadnih stvari koje čine svaki posao (a i svaki život).

Te beskrajno dosadne i naporene stvarčice koje, kada se urade onako kako treba, uz pravu dozu pažnje i namere, daju jednu posebnu suštinu, jedan poseban kvalitet, što najbolje firme koje poznajete odvaja od njihove osrednje konkurencije, čiji se vlasnici zadovoljavaju time da prosto preguraju dan.

Da, jednostavna istina o velikim preduzetnicima koje znam leži u tome da oni poseduju istinsku svest o tome koliko snažan uticaj na ceo svet može imati to što smo stvari uradili baš onako kako treba.

Tom shvatanju je posvećena ova knjiga.

Ova knjiga je vodič za one koji na razvoj jednog uspešnog posla gledaju kao na neprestano ispitivanje, na jednu stalnu istragu, jedan aktivan stav prema svetu sila, unutar i izvan nas, sila koje istinske detektive među nama neprekidno zadivljuju i privlače svojom zastrašujućom raznovrsnošću, iznenađenjima bez kraja i kompleksnošću koja se ne može ni izreći.

Iako deluje očigledno, ova fascinacija razvojem jedne izuzetno uspešne firme nije isto što i fascinacija uspehom.

Posebno ne uspehom onakvim kakvim ga mi obično zamišljamo – s krajnjom tačkom u kojoj, kada smo je jednom dosegli, možemo reći: „Uspeo sam!” Naime, iskustvo me je naučilo da se završne tačke jednog uspešnog biznisa u momentu zamene novim početnim tačkama.

A ova knjiga nije o završecima, već o počecima, o igri bez kraja, o divnom i uzbudljivom procesu, o kontinuiranom razvoju naših čula, naše

svesti, naše ljudskosti, a to se dešava isključivo kada ste prisutni u svakom datom trenutku, kada obraćate pažnju na ono što se dešava.

Verujem da nam naš posao pruža svojevrsno ogledalo u kojem možemo da vidimo sebe onakve kakvi smo, da vidimo šta je ono što stvarno znamo a šta ne, da sagledamo sebe iskreno, direktno i upravo ovoga časa.

Ja verujem da naš posao može postati uzbudljiva metafora za način na koji sagledavamo svoj život.

Mudar čovek jednom reče: „Upoznaj samoga sebe.” Uz ovo poštovanja vredno pravilo, korisno za svakog preduzetnika koji je krenuo putem razvoja, mogu samo da dodam: „Srećan put i sve najbolje!”

Mogao bih, takođe, da dodam i nekoliko korisnih reči jednog mudrog čoveka, Antonija Grinbenka, koji reče u *Knjizi opstanka*: „Da biste preživeli u nemogućoj situaciji, nisu vam potrebni refleksi vozača Formule jedan, nisu vam potrebni mišići Herkula, niti Ajnštajnov um. Morate samo da znate šta treba da uradite.”

Prijatno čitanje.

Majkl E. Gerber  
Santa Rosa, Kalifornija  
Jun 2001.

## UVOD

*Mislim da u svakom biznisu možda postoji neko ko polako ludi.*

Džozef Heler

*Nešto se desilo*

Ako ste vlasnik firme, ili želite da postanete njen vlasnik, ova knjiga je napisana za vas.

Ona predstavlja hiljade sati rada koje smo u protekle dvadeset i četiri godine uložili u firmu *E-mit*.

Ona ilustruje uverenja stvorena i dokazana našim iskustvom sa hiljadama vlasnika malih firmi sa kojima smo saradivali.

To je uverenje koje tvrdi da male firme u Sjedinjenim Američkim Državama ne obavljaju posao, posao obavljaju njihovi vlasnici.

A takođe smo otkrili i da vlasnici malih firmi u ovoj zemlji rade mnogo više nego što bi trebalo, s obzirom na rezultat koji dobijaju.

I zaista, problem nije to što vlasnici malih firmi u ovoj zemlji ne rade, problem je što rade pogrešno.

Rezultat toga je da većina njihovih preduzeća završava u haosu – tim firmama se ne može upravljati, njihovi rezultati se ne mogu predvideti, a ne donose ni zaradu.

Pogledajte samo cifre.

U Sjedinjenim Američkim Državama firme se osnivaju i propadaju zaprepašujućom brzinom. Svake godine više od milion ljudi u ovoj zemlji osnuje neku vrstu firme. Statistika kaže da će do kraja prve godine najmanje četrdeset posto njih propasti.<sup>2</sup>

U toku pet godina, više od osamdeset procenata njih (800.000) propadne.

Ostatak loših vesti kaže da ni ukoliko ste vlasnik male firme koja je uspela da preživi pet ili više godina ne možete predahnuti. Naime, više od

---

<sup>2</sup> Izvor: Ministarstvo ekonomije.

osamdeset posto malih firmi koje prežive prvih pet godina propadnu u drugih pet.

Zašto je to tako?

Zašto toliko mnogo ljudi ulazi u posao samo da bi propali?

Koju lekciju ne nauče?

Zašto je, iako danas postoji pregršt informacija o tome kako biti uspешan u malom biznisu, zapravo tako malo ljudi uspешno?

Ova knjiga odgovara na ta pitanja.

Ovde se radi o četiri izuzetne ideje koje će vam, ako ih razumete i primite k srcu, pružiti moć da stvorite izuzetno uzbudljivu malu firmu koja će vam doneti rezultate.

Ukoliko ignorirate ove ideje, vi ćete se verovatno pridružiti hiljadama onih koji svake godine sipaju svoju energiju i kapital, i svoj život, u pokretanje malog biznisa i njegovo propadanje, ili onim mnogobrojnim drugim ljudima koji se godinama muče da bi naprosto preživeli.

IDEJA br. 1: Postoji mit u ovoj zemlji – ja ga zovem Mit o preduzetništvu – koji kaže da male privatne firme osnivaju preduzetnici koji rizikuju svoj kapital da bi ostvarili profit. To jednostavno nije istina. Pravi razlozi zbog kojih ljudi započinju mali biznis nema skoro nikakve veze sa preduzetništvom. Zapravo, to verovanje u Mit o preduzetništvu je najvažniji uzrok današnjeg propadanja ogromnog broja malih firmi. Razumevanje Mita o preduzetništvu i primena tog shvatanja na stvaranje i razvoj male firme može biti tajna koja vodi do uspeha bilo kog posla.

IDEJA br. 2: Jedna prava revolucija odvija se danas među malim američkim firmama. Ja to zovem revolucijom Ključ u ruke. Ona ne samo da menja način na koji se bavimo poslom u ovoj zemlji i širom sveta već menja i sastav ljudi koji ulaze u biznis, način na koji se oni bave biznisom i stepen verovatnoće da će opstati.

IDEJA br. 3: U srcu revolucije Ključ u ruke nalazi se dinamičan proces koji mi u preduzeću *E-mit* nazivamo Proces razvoja biznisa. Kada se on sistematizuje i primeni od strane vlasnika male firme, Proces razvoja biznisa ima moć da transformiše bilo koju malu firmu u neverovatno efikasnu organizaciju. Naše iskustvo nas je naučilo da, kada mala firma inkorporira ovaj proces u svaku svoju aktivnost i upotrebi je kako bi kontrolisala svoju sudbinu, ovo preduzeće ostaje mlado i cveta. Kada mala firma zanemaruje

ovaj proces, kao što većina, nažalost, i radi, ona sebe osuđuje na upravljanje putem srećnog slučaja, na stagnaciju i, na kraju, na propast. Posledice su neizbežne.

IDEJA br. 4: Proces razvoja biznisa može na sistematičan način primeniti vlasnik bilo koje male firme po metodi „korak po korak”, koja podrazumeva primenu sistema Ključ u ruke u obavljanju poslova tog preduzeća. Ovaj proces tada postaje jedan predvidiv način za dobijanje rezultata i vitalnosti svake male firme čiji je vlasnik spreman da joj posveti vreme i pažnju kako bi procvetala.

Od osnivanja preduzeća *E-mit*, pomogli smo vlasnicima preko 25.000 malih firmi da implementiraju naš Proces razvoja biznisa tako što su se učlanili u naš *E-Myth Mastery Program*<sup>TM</sup>. Više hiljada puta sam video kako je ovaj program doneo uspeh.

Usudio bih se da kažem da nijedna organizacija nema više iskustva u primeni revolucije Ključ u ruke i procesa razvoja biznisa u razvoju malih firmi nego što to imamo mi u preduzeću *E-mit*. I mada proces nije neki čarobni napitak i zahteva zaista mnogo rada, uvek je svrsishodan i jedini je način rada za koji znam da će vam pružiti potreban nivo kontrole da biste od vaše male firme dobili ono što želite. I, zaista, ovakav način rada će promeniti i vaš biznis i vaš život.

U ovoj knjizi se, stoga, radi o postizanju rezultata – a ne samo o teoretisanju kako nešto učiniti. Jer i vi i ja znamo da takve knjige ne donose rezultate. Ljudi donose rezultate.

A ono što dovodi do toga da ljudi postižu rezultate jeste ideja za koju vredi raditi, uz jasno razumevanje svega što treba uraditi.

Samo onda kada takva ideja postane čvrsto ukorenjena u vaš način razmišljanja i u vođenje poslova, samo tada teorija „kako to učiniti” dobija smisao.

U ovoj knjizi se radi o takvoj ideji – ideji koja kaže da vaš biznis nije ništa drugo do jasan odraz onoga što ste vi sami.

Ako je vaše razmišljanje trapavo, vaša firma će biti trapava.

Ako ste vi neorganizovani, vaš biznis će biti neorganizovan.

Ako ste vi pohlepni, vaši zaposleni će biti pohlepni, dajući vam mnogo manje sebe i tražeći uvek više.

Ako su ograničene informacije kojima raspolazete o onome šta treba obaviti u vašem poslu, vaš biznis će reflektovati ta ograničenja.

Stoga, ako vaš biznis treba da se promeni, a mora se menjati stalno ne bi li cvetao, prvo morate vi da se promenite. Ako vi niste

voljni da se menjate, vaš biznis nikada neće moći da vam pruži ono što želite.

Prva promena koja se mora desiti vezana je za vaše shvatanje toga šta je zapravo biznis i šta je potrebno da bi bio uspešan.

Kada jednom u potpunosti shvatite odnos koji svaki vlasnik mora da ima sa svojom firmom ako želi da ona uspe, uveravam vas da će i vaš biznis i vaš život poprimiti novu vitalnost i novo značenje.

Shvatićete zašto toliko ljudi ne uspeva da ostvari ono što želi u svom poslu.

Uvidećete skoro magične mogućnosti koje stoje na raspolaganju svakome ko pokreće malu firmu na pravi način, uz istinsko razumevanje i neophodne alate.

Ja sam to već hiljadu puta gledao, u svakoj mogućoj vrsti biznisa i sa ljudima koji nisu imali pojma o poslu koji počinju.

Moja želja je da se, kada završite čitanje ove knjige, to isto desi i vama.

**DEO I**

**Mit o preduzetništvu  
i male firme u Americi**

# 1. MIT O PREDUZETNIŠTVU

*Opijaju se radom tako da ne vide kako stvari zaista stoje.*

Oldus Haksli

Mit o preduzetništvu je u ovoj zemlji duboko ukorenjen i poseduje jednu herojsku notu.

Zamislite tipičnog preduzetnika i u glavi vam se javlja slika Herkula: usamljeni muškarac ili žena, šibani vetrom, protiv sila prirode, hrabro se suprotstavljaju nepremostivim preprekama, uspinju se uz okomite litice – i sve to samo da bi stvorili sopstveni biznis.

Ova legenda odiše plemenitim osećanjima, podseća na nadljudske napore, na potpunu predanost idealima većim i od samog života.

Međutim, iako postoje i takvi ljudi, moje iskustvo kaže da su oni veoma retki.

Od hiljada i hiljada biznismena koje sam imao priliku da upoznam u protekle dve decenije, veoma malo njih su bili *pravi* preduzetnici kada sam ih sreo.

Kod većine njih vizija je maltene bila nestala.

Nagon za uspinjanjem pretvorio se u strah od visine.

Okomite litice postale su mesta za koja se grčevito drže umesto da se penju.

Na iscrpljenost smo nailazili često, na oduševljenost retko.

Ali zar nisu svi oni ranije bili preduzetnici? Na kraju krajeva, oni jesu pokrenuli sopstveni biznis. Mora da je postojao neki san koji ih je vukao da preuzmu takav rizik.

Ako je tako, gde je sada taj san? Zašto je izbledeo?

Gde je onaj preduzetnik koji je osnovao privatni posao?

Odgovor je jednostavan: *preduzetnik je postojao samo na trenutak.*

To je trajalo samo jednu sekundu.

A onda je nestalo. U većini slučajeva, zauvek.



Ako je preduzetnik i preživeo, bio je to samo mit koji je izrastao iz pogrešnog razumevanja onoga šta se i zašto odvija u biznisu.

To pogrešno razumevanje skupo nas je koštalo u ovoj zemlji – više nego što možemo i da zamislimo – koštalo nas je izgubljenih resursa, propuštenih prilika i upropaštenih života.

Taj mit, to nerazumevanje, ja nazivam Mit o preduzetništvu.

A taj mit svoje korene ima u romantičnom uverenju ove zemlje da privatni posao započinju preduzetnici, iako to uglavnom nije slučaj.

Pa ko onda osniva mali biznis u Americi?

I zašto?

## Preduzetnički napad

Da bismo razumeli Mit o preduzetništvu i to suštinsko pogrešno razumevanje, hajde da poblizhe pogledamo jednu osobu koja ulazi u biznis. Ne nakon što uđe u posao, već pre toga.

A, usput, gde ste vi bili pre nego što ste započeli svoj biznis? I, ako razmišljate o tome da postanete privatnik, gde ste sada?

Ako ste slični većini ljudi koje znam, radili ste za nekoga drugog.

Šta ste radili?

Verovatno tehničku vrstu posla, kao skoro svi koji ulaze u biznis.

Bili ste ili stolar, ili mehaničar, ili mašinski radnik.

Bili ste ili knjigovođa ili majstor za popravke, administrativni radnik ili frizer, brica ili programer, doktor ili tehničar, grafički radnik ili računovođa, dizajner enterijera ili vodoinstalater, ili prodavac.

Ali gde god da ste bili, obavljali ste tehnički posao.

I bili ste, verovatno, proketo dobri u tome.

Međutim, obavljali ste to za nekoga drugog.

Onda, jednoga dana, iz ko zna kog razloga, nešto se dogodilo. Možda su to bili vremenski uslovi, rođendan, ili je vaše dete maturiralo u školi. Možda je razlog bio platni listić jednog petka popodne, ili poprek pogled vašeg šefa, pogled koji vam prosto nije legao. Možda je to bio osećaj da vaš nadređeni zapravo nije cenio vaš doprinos poslovnom uspehu njegove firme.

Moglo je da bude bilo šta, ali razlog je i nebitan. Međutim, jednoga dana, iz nekog nepoznatog razloga, vi ste iznenada dobili preduzetnički napad. I od tog dana pa nadalje vaš život nikada više neće biti isti.

U vašoj glavi to je zvučalo otprilike ovako: „Zašto ja ovo radim? Zašto ja radim za ovog tipa? Dođavola, pa ja znam o ovom poslu koliko i on. Da nije mene, on ne bi ni imao ovaj biznis. Bilo koji tupan može voditi posao. A ja upravo radim za jednog takvog.”

Od onog trenutka kada ste stvarno obratili pažnju na glasove u svojoj glavi i kada ste to stvarno uzeli k srcu, od tog trenutka je vaša sudbina zapečaćena.

Uzbuđenje oko presecanja pupčane vrpce postalo je vaš stalni pratilac.

Pomisao na nezavisnost pratila vas je svuda.

Zamisao da budete sopstveni šef, da radite ono što vi želite, da pevušite svoju pesmu, postala je opsesija.

Kada vas je jednom pogodio preduzetnički napad, za vas više nije bilo spasa.

Niste mogli da ga se otarasite.

*Morali* ste da započnete svoj biznis.

## Fatalna pretpostavka

U raljama preduzetničkog napada koji vas je zadesio, pali ste kao žrtva najsmrtonosnije pretpostavke koju bilo ko može da ima o započinjanju biznisa.

To je pretpostavka svih tehničkih lica koja se i sama upuštaju u privatni posao, pretpostavka koja će odrediti put razvoja tog posla – od velikog otvaranja do samog propadanja, istog onog trenutka kada je i nastao.

Ta fatalna pretpostavka glasi: *ako čovek razume tehničku stranu biznisa, razume i sam biznis koji se bavi tehničkim stvarima.*

A ta pretpostavka je fatalna jednostavno zato što nije tačna.

Zapravo, ona je ključni uzrok propadanja većine malih firmi!

Tehnička strana biznisa i biznis koji se bavi tehničkim poslom dve su potpuno različite stvari!

Međutim, tehničko lice koje započinje biznis ovo ne vidi.

Za tehničko lice koje je obuzeo preduzetnički napad biznis nije biznis, već mesto gde čovek ide na posao.

I tako stolar, ili električar, ili vodoinstalater postaje vlasnik firme.

Brica otvori salon.

Tehničar otvori radnju za usluge tehničke prirode.

Frizer otvori frizerski salon.  
Inženjer postane podugovarač.  
Muzičar otvori muzičku radnju.

I svi oni veruju da ih to što razumeju tehničku stranu posla istog trenutka kvalifikuje da vode biznis koji se bavi tim poslom.

A to jednostavno nije tačno!

U stvari, umesto da bude njihova najveća prednost, to što poznaju tehničku stranu posla postaje njihov najveći opterećujući faktor.

Naime, da tehničko lice ne poznaje tehničku stranu posla, ono bi moralo da je nauči.

Ono bi bilo primorano da nauči kako da svoj posao učini uspešnim, umesto da taj posao obavlja samo.

Prava tragedija je ovo: kada tehničar podlegne raljama fatalne pretpostavke, biznis koji je trebalo da ga oslobodi dirinčenja za nekoga drugog zapravo je od njega stvorio roba.

Iznenada, posao koji je dobro obavljao postaje samo posao koji zna dobro uz još desetine drugih poslova koje ne zna kako da uradi.

Iako je preduzetnički napad bio razlog za osnivanje firme, tehničar je taj koji dolazi na posao.

I odjednom se preduzetnički san pretvara u tehničku noćnu moru.

Vidi mladu ženu kako peče pite.

Vidi mladu ženu kako započinje biznis pečenja pita.

Vidi mladu ženu koja se pretvara u staricu.

Saru sam upoznao kada je u privatnom biznisu bila već tri godine. Rekla mi je: „Ovo su bile tri najduže godine moga života.”

Sarina firma se zove *Sve o pitama* (ovo nije stvarno ime njene firme).

Međutim, u Sarinom poslu se zapravo nije radilo o pitama – tu se radilo o radu. O radu koji je Sara obavljala. O radu koji je Sara nekada volela više nego bilo šta drugo. Ali tu se radi i o poslovima koje Sara nikada u životu nije radila.

„U stvari”, rekla mi je Sara, „ne samo da mrzim da radim sve ovo (raširila je ruke pokazujući na malu radnju u kojoj je stajala) već *mrzim* (skoro neprijateljski je naglasila ovu reč) – mrzim pečenje pita. Ne mogu da podnesem pite. Ne mogu da podnesem njihov miris. Ne mogu da podnesem ni da ih vidim.” I tada je počela da plače.

Sladak, svež miris pite širio se vazduhom.

Bilo je sedam sati ujutru i radnja *Sve o pitama* trebalo je da bude otvorena u narednih pola sata. Ali Sarine misli su bile negde drugde.

„Sada je sedam sati”, rekla je brišući oči keceljom kao da može da mi čita misli. „Znaš li ti da sam ja ovde od tri sata jutros? I da sam ustala u dva da bih stigla da se spremim? I da će, dok ja pripremim pite, otvorim radnju, poslužim mušterije, počistim, zatvorim radnju, obavim kupovinu, sredim kasu, odem u banku, večeram i spremim pite za sutra, biti već pola deset ili deset sati uveče? I kada obavim sve to, kada bi, zaboga, svaka normalna osoba rekla da je gotovo, ja ću tada morati da sednem i nađem način kako da sledećeg meseca platim kiriju?”

„A sve to (ponovo je nesigurno raširila ruke, kao da želi da naglasi sve što je već rekla) samo zato što su mi najbolji prijatelji rekli da sam luda ako ne otvorim pekaru jer sam prokleta dobra u tome. A, što je još gore, ja sam im poverovala! Videla sam to kao izlaz iz onog groznog posla koji sam tada radila. Videla sam to kao način da postanem slobodna, da radim posao koji volim i da to radim za sebe.”

Činilo se da će kanuti još jedna suza koju nisam želeo da prekinem. Tiho sam čekao šta će još reći.

Umesto toga, Sara je desnom nogom šutnula veliku crnu tepsiju ispred sebe.

„Prokletstvo”, eksplodirala je. „Prokletstvo, prokletstvo, prokletstvo!”

Da bi naglasila stvari, ponovo je šutnula tepsiju. A zatim se skljkala, duboko uzdahnula i obgrlila samu sebe, skoro očajnički.

„Šta sada da radim?”, reče skoro šapatom.

Znao sam da u stvari nije pitala mene, već sebe.

Sara se naslonila na zid i dugo je ostala tako zureći u svoja stopala. Veliki zidni sat je glasno otkucavao u praznoj radnji. Mogao sam da čujem kako automobili prolaze ulicom ispred radnje dok se grad budio. Sunce je pržilo kroz besprekorno čiste prozore, presijavajući se na hrastovom podu ispred pulta.

Video sam trunčice prašine u zraku svetla, lelujale su se kao da čekaju da Sara progovori.

Sara je bila u dugovima do guše.

Potrošila je sve što je imala, i više od toga, da bi stvorila ovu divnu radnjicu.

Podovi su bili od najbolje hrastovine.

Tepsije su bile najkvalitetnije moguće.

Izlozi su bili očaravajući.

Uložila je svoje srce u ovaj posao kao što ga je ulagala i u pite koje je pravila. Kao devojčica, zaljubila se u kuvanje, a mentor joj je bila njena tetka koja je živela sa njima tokom Sarinog odrastanja.

Tetka je za vreme Sarinog detinjstva punila njihovu kuhinju divnim, slatkim mirisom sveže ispečenih kolača i pita. Tetka ju je upoznala s magijom ovog procesa: mešenje testa, čišćenje rerne, posipanje brašnom, priprema tacni, pažljivo seckanje jabuka, višanja, kajsija. Bio je to rad iz ljubavi.

Tetka je bila ta koja ju je ispravljala kada bi Sara požurivala postupak.

Tetka je bila ta koja joj je ponavljala, iznova i iznova: „Saro, dušo, imamo sve vreme ovoga sveta pred nama. Kod pečenja kolača čar nije u tome da obaviš stvar. Tu se radi o čari samog pravljenja.”

I Sara je pomislila da je razumela svoju tetku.

Ali sada Sara zna da stvar kod pečenja pita jeste u tome da „posao bude obavljen”. Pečenje pita za nju više nije predstavljalo zadovoljstvo. Barem je ona tako mislila.

Zidni sat je nastavio sažaljivo da otkucava.

Posmatrao sam Saru dok se, delovalo je tako, povlači sve više u sebe.

Znao sam koliko joj je užasno to što je zadužena i što se oseća tako bespomoćno zbog toga. Gde je sada njena tetka? Ko će je naučiti šta sledeće da preduzme?

„Saro”, rekao sam što sam obazrivije mogao. „Vreme je da iznova naučiš sve o pitama.”

Tehničko lice koje pati od napada preduzetništva uzme posao koji voli da radi i od njega napravi radno mesto. Rad koji je rođen iz ljubavi postaje obaveza, samo jedna od mnogih poznatih i manje prijatnih. Umesto da zadrži svoje posebne sposobnosti kao jedinstvenu veštinu zbog koje je i započeo biznis, za tehničko lice rad postaje trivijalizovan, nešto što treba otaljati da bi ostalo prostora za sve ono drugo što se mora obaviti.

Rekao sam Sari da svako tehničko lice koje pati od napada preduzetništva prolazi kroz potpuno istu stvar.

Prvo oduševljenje, potom užas, iscrpljenost i, na kraju, očajanje. Grozan osećaj gubitka – ne samo gubitka onoga što im je bilo blisko, njihovog posebnog odnosa sa svojim poslom, već i gubitka svrhe, gubitka samoga sebe.

Sara pogleda u mene s olakšanjem, kao da je osetila da je ne osuđujem.

„Sve ti je jasno”, rekla je, „ali šta ja sada da radim?”

„Odradićemo ovo korak po korak”, odgovorio sam. „Tehnički deo nije jedini problem s kojim ovde moraš da se suočiš.”

**Majkl E. Gerber**  
**Mit o preduzetništvu**

*Izdavač:*  
Čarobna knjiga  
Beograd

*Za izdavača:*  
Borislav Pantić

*Plasman:*  
021/439697

*Lektura:*  
Danijela Stanimirović Gavrilov

*Korektura:*  
Sonja Pejović

*Dizajn korica:*  
Dragan Bibin

*Prelom i priprema za štampu:*  
Marija Gajišin

*Štampa:*  
Rubikon, Beograd

*Tiraž:*  
1200

CIP - Katalogizacija u publikaciji Narodna biblioteka Srbije, Beograd

005.5(035)

GERBER, Michael E.

Mit o preduzetništvu / Majkl E. Gerber; prevela Vera Krmpot - Beograd: Čarobna knjiga, 2010 (Beograd: Rubikon). - 207 str., 23 cm.  
(Biblioteka Samousavršavanje / [Čarobna knjiga])

Prevod dela: The E-Myth Revisited / Michael E. Gerber. - Tiraž 1200.

ISBN 978-86-7702-151-1

COBISS.SR-ID 180093452