

KAKO PLIVATI S AJKULAMA

Harvi Makej
Kako plivati
sa ajkulama

**Nadmašite konkurente u prodaji, upravljanju,
motivaciji i pregovaranju**

MONO & MAÑANA

Naslov originala
Harvey B. Mackay
SWIM WITH THE SHARKS WITHOUT BEING EATEN ALIVE

Izdavač
MONO & MAÑANA

Za izdavača
Miroslav Josipović
Nenad Atanasković

Prevod
Dragana Ćirović

Lektura
Brankica Mikić

Korice i grafička oprema
ATENEUM

Stručni konsultant
Aleksandra Mišić

Štampa
Budućnost, Novi Sad

Tiraž 1500

ISBN 86-7804-008-4

CIP - Katalogizacija u publikaciji
Narodna biblioteka Srbije, Beograd

005(035)

MEKEJ, Harvi B.

Kako plivati sa ajkulama : nadmašite konkurente u prodaji, upravljanju, motivaciji i pregovaranju / Harvi Makej. ; (prevod Dragana Ćirović). – Beograd: Mono & Mañana, 2005 (Novi Sad: Budućnost). – 249 str. ; 21 cm

Prevod dela: Swim with the sharks without being eaten alive / Harvey B. Mackay. – Tiraž 1.500. – Predgovor Kena Blančarda : str. 13-16. – Napomene uz tekst.

ISBN 86-7804-008-4

a) Pregovaranje – Priručnici
b) Menadžment – Priručnici

COBISS.SR-ID 124242444

Posveta

Imao sam dvojicu izuzetnih ljudi za mentore. Moj pokojni otac Džek Makej bio je vrsni novinar, a njegove životne pouke služile su mi kao dragocene smernice kroz čitav život. Za sobom je ostavio utaban put, kojim pokušavam da idem.

Rudi Miler, moj pokojni tast, bio je jedinstveni preduzetnik, gospodin i humanista, čije je iskreno oduševljenje životom inspirisalo čitavu našu porodicu. Nije bilo boljeg biznismena u čitavoj zemlji, i još uvek se pitam čime sam zaslužio sreću da postanem njegov "sin" kada sam se zaljubio u njegovu ćerku.

Primedba autora

Sve je u pravovremenom reagovanju.

Ljudi čitav život provode pitajući se: “Šta da kupim? Šta da prodam?”

Pogrešno!

Trebalo bi da postavite pitanje: “*Kada* da kupim?... *Kada* da prodam?”

Sve je u pravovremenom reagovanju.

Isto važi i za *Ajkule*. Ova knjiga je postala hit širom sveta. Od prvog izdanja iz 1988. godine, prevedena je na 35 jezika. Probila se do 80 zemalja. I prodala u 4 miliona primeraka.

Ajkule se trenutno koriste u stotinama univerzитета širom Sjedinjenih Država. Profesori poslovnih školaporučuju ih kao udžbenik za sve ono čemu ne uče i ne mogu da uče svoje studente u školi. Sveštenici su prihvatili knjigu zato što zagovara pozitivne ciljeve i konstruktivne vrednosti. Hiljade velikih preduzeća koriste je za obučavanje svojih komercijalista. Vladine i neprofitne organizacije smatraju je za jedinstveno sredstvo pomoću kojeg podstiču činovnike na preduzimljivost.

Zasad je sve lepo i krasno. Međutim, ne smemo zaboraviti na jednu činjenicu.

Ajkule se menjaju.

To je jedan od zakona evolucije koji je nemoguće izbeći. Čim prestanete da držite korak s tim promenama, postajete plen za ajkule. U poslednjih petnaest godina, mnogo se toga promenilo u svetu biznisa:

- Sekretarice su naučile da koriste računare... u početku isključivo kao pisaće mašine. Danas se poznavanje rada na računaru podrazumeva i neophodno je da bi se opstalo u poslu.
- Direktori su naučili da kuvaju kafu. Sekretarice su ukinute, osim na najvišim nivoima, gde zaista rade kao asistenti. U velikim preduzećima naručuje se gotova kafa od specijalizovanih dobavljača.
- Milioni ljudi završili su kao žrtve pripajanja, širenja, konsolidacija, smanjenja budžeta, restrukturiranja, reorganizacija i takozvanih neophodnih mera. Oni koji nisu spremni za nadmetanje, više nego ikada ugroženi su od predatora i preti im velika opasnost da ostanu bez posla.
- Milioni poslova izmešteni su izvan Amerike i obavljaju se u Indiji ili Irskoj, Kini ili Čihuahui. Više ne postoji nešto kao prednost domaćeg terena.
- Statistike Zavoda za zapošljavanje govore da će današnji studenti do kraja života promeniti 10,3 poslova. Tu se uopšte ne računa 5 promena u karijeri! Doživotna edukacija i neprestana spremnost na prilagođavanje predstavljaju neophodan uslov za opstanak.

Ovo su samo najveće promene. Ima ih još stotine u tehnologiji, marketingu, kadrovskoj politici i svim drugim važnim ograncima menadžmenta.

Zato je novo izdanje *Ajkula* prošireno i važnim savetima o:

- Ličnom umrežavanju u eri kućnih i prenosivih računara.
- Korišćenju naprednih i redovno ažuriranih baza podataka, radi tačnog uvida u stanje na tržištu i konkurenciji.
- Korišćenju vrhunske tehnologije, radi uštede vremena i brže komunikacije.
- Prepoznavanju osobina koje su neophodne za današnje rukovodioce.
- Osobinama koje su prihvaćene i cenjene u današnjim preduzećima.

Postoji još nešto što treba reći o ajkulama. Stare su oko 400 miliona godina. Dobra vest: njihova evolucija se uglavnom završila pre nekoliko stotina godina. Iako morate biti oprezni kada je reč o novim veštinama ajkula, prvenstveno treba da se plašite njihovih uvek istih, osnovnih manevara. To je suština *Plivanja s ajkulama*. Spomenuću samo neke od veština kojima se ajkule odlikuju već vekovima, da ne govorim o poslednjih petnaest godina:

- “Makej 66” (lekcija 4) smatra se najdelotvornijom i najbržom tehnikom koja je dosad osmišljena za sakupljanje i čuvanje važnih podataka o mušterijama i onima koji to mogu postati. Rukovodioci iz najrazličitijih delova sveta rekli su mi da je ovaj jednostavan izum dramatično unapredio njihove poslove. Makej 66 bio je preteča pomame za prikupljanjem podataka informacijskog doba. Šta ovaj sistem danas nudi? Per-

spektivu i tehniku koja vam omogućava da se usredsredite na sakupljanje i korišćenje podataka.

- “Ljudi ne razmišljaju o tome koliko znate o njima kada uvide koliko vam je stalo do njih.” (Takođe lekcija 4). To je zgodna strana posedovanja svih tih informacija. Ako podatke kojima raspolazete iskoristite i za svoju i za dobrobit mušterije, uspeh je zagarantovan.
- “Smešite se i govorite ‘ne’ dok vas ne zaboli vilica” (lekcija 20) i “Najmoćnije oruđe za pobeđivanje u pregovorima jeste umeće da ustanete od stola iako niste sklopili posao” (lekcija 24). S vremena na vreme uzmem da pročitam savete o tome kako sklopiti posao. Retko nailazim na savete kada ga ne treba sklopiti. Jedna od lekcija koju je svaki dobar pregovarač naučio jeste kada *ne sklopiti* posao.
- Imam običaj da kažem: “Život vam ne zagorčavaju ljudi koje ste otpustili, već ljudi koje niste otpustili” (lekcija 49). Kada ovo kažem na nekom skupu, čuje se više “amin” nego na propovedi Bilija Grejama. Ako nameravate da opstanete u današnjem gladijatorskom svetu, bolje naučite kako da otpustite čoveka na inteligentan i etičan način.
- “Donosite odluke srcem i završićete sa srčanim udarom” (lekcija 30). Neosporna istina: nikada ne treba sklapati značajan posao u afektu. Nema sigurnijeg recepta za katastrofu od odluke zasnovane na emocijama.
- “Čoveku koji spaljuje mostove za sobom biće bolje da je mnogo dobar plivač” (lekcija 29); “Odvedite multimilionera na ručak” (uputstvo

11); “Nije važno samo koga poznajete već i gde ćete ga upoznati” (uputstvo 12). Nekada sam govorio kako je sticanje kontakata najpotcenjenija veština u menadžerskom poslu. Danas sam siguran da je to *najvažnija menadžerska veština*.

Dakle, ovo su neke odrednice *Plivanja s ajkulama* u 2005. Godini. Da bismo vam olakšali rad, sve upitnike koji se nalaze u ovoj knjizi postavili smo na internet stranicu *www.mackay.com*, odakle ih možete skinuti.

Srećno, bezbedno i uspešno plivanje!

– Harvi Makej
decembar 2004.

Predgovor

Kena Blančarda

Ako ste upravo otvorili knjigu i ne znate šta da očekujete, sada ćete saznati. *Kako plivati s ajkulama* nije jedna od onih beskorisnih zbirki izlizanih saveta o uspešnom poslovanju, već izvanredna riznica informacija koje *odmah možete primeniti* na posao, život, veze i ciljeve. Dok ovo pišem imam pomešana osećanja, zato što deo mene želi da svako izvuče pouku iz mudrosti, genijalnosti i kreativnosti koje sam zavoleo kod Harvi-ja Makeja, dok drugi deo želi da zadrži informaciju za sebe. Kad bih samo ja posedovao ovu knjigu, ubeđen sam da bih, u nastojanju da postignem sopstveni rekord na stazi, pretekao sve ostale takmace. Siguran sam da nećete želeti da ova čudesna knjiga dođe u ruke vaših konkutenata.

Šta je to tako fantastično kod ove knjige? Mnogo toga! Harvi Makej je uspeo da skupi na jednom mestu zbirku nezaboravnih životnih lekcija – efikasnih, praktičnih primera i principa, koji će biti dragoceni kako početnicima tako i veteranima u svakoj tački poslovnog i ličnog života. Zabavljaćete se poredeći svoje

omiljene lekcije s omiljenim lekcijama drugih koji su pročitali knjigu, bili oni vaše kolege, prijatelji ili članovi porodice.

Koje su moje omiljene lekcije? Već na osnovu naslova možete naslutiti kakve se životne, zdravorazumske pouke kriju iza njih:

- *Smešite se i govorite 'ne' dok vas ne zaboli vilica.*
- Donosite odluke srcem i završićete sa srčanim udarom. Ovo je nešto što sam oduvek znao, ali nisam umeo da iskažem rečima.
- Najbolji način da nekog izribate. Kada je zaista primoran da nekog izgrdi, Harvi najviše voli da mu preda štafetu i pusti ga da to sam učini. Pošto ga posadi na direktorsku fotelju, Harvi kaže: "Dobro, Džek, šta bi ti uradio da si na mom mestu?" U poverenju, probao sam ovu taktiku nekoliko puta i efikasnija je od najstrožeg ukora.
- 66 stvari koje morate znati o svojim mušterijama. Svi govore da treba negovati kontakt s mušterijom, ali Harvi Makej to čini. On od svojih prodavaca zahteva da za svakog klijenta ispune upitnik od 66 stavki, u kojem se nalaze najrazličitiji podaci – od toga koji je koledž završio, preko omiljenog hobija, talenata, do imena bračnog druga i dece. Harvi o svojim mušterijama zna više nego što oni znaju sami o sebi... a svakako više od konkurenata! Svideće vam se "Makej 66".
- Kako pomoći detetu da pobedi zakon verovatnoće? Zahvaljujući ovom poglavlju, ova izvanredna knjiga izlazi iz carstva "poslovnih priručnika" i postaje knjiga koju ćete čitati zajedno sa svojom decom, ma kog uzrasta bila, koja će doći svaku oblast vašeg života. Makej čak ima je-

dan savet za decu: *Verujte da su i vaši roditelji ponekad u pravu.*

Možda se pitate čime je Harvi Makej zaslužio da slušate njegove savete. Ko je on? Pre svega, on je mudar čovek – izuzetno uspešan. On je čovek koji je:

- Kao volonter, odigrao ulogu katalizatora fantastičnog poduhvata zajednice, koji je kulminirao izgradnjom sportskog centra *Hjubert H. Hamfri Metrodom* u Mineapolisu, vrednog 75 miliona dolara. Osim toga, sakupio je milione dolara za najrazličitije svrhe, od pomoći za Američko udruženje za borbu protiv raka do sredstava za putovanje sportista Univerziteta u Minesoti u Kinu.
- Kao biznismen, Harvi je osnivač i predsedavajući kompanije *Mackay Envelope*, koja, u oblasti proizvodnje, postavlja standarde u smislu marketinga i profitabilnosti.
- Kao bivši student veran svom univerzitetu, nagovorio je Lua Holca da dođe u Minesotu i preuzme ulogu trenera fudbalskog tima Gofersa. A u odlučujućem kupu, za nekoliko dana sakupio je 6 miliona dolara za otkup karata i tako zadržao bejzbol tim Minnesota tvinsi u Minesoti.

Časopis *Fortune* nazvao je Harvija Makeja “čovekom koji ostvari sve što zamisli”. *USA Today* je rekao: “Makejev stil je prvoligaški.” *Minnesota* govori o Harviu Makeju kao o “istaknutom volonteru”. Lu Holc, danas fudbalski trener Univerziteta u Južnoj Karolini, priznaje: “Kada sam došao u Minesotu, duvao je leden vetar, temperatura je bila daleko ispod nule, a Harvi mi je