**Poslovna filozofija: Sedam vrlina u poslovanju**

 (https://gmbusiness.biz/poslovna-filozofija-sedam-vrlina-u-poslovanju/)

Piše: Vladimir Živaljević

Niko od nas nije se rodio sa vrlinama. One se stiču vežbanjem i stalnim ponavljanjem ispravnih postupaka. Na njima se svakodnevno radi. Baš kao i skijanje, idealno je da ih uvežbamo dok smo mladi i prilagodljivi. Ja sam na žalost uvežbavao izviđače, tenis i fudbal na “kocke”. Vidim da moja deca uvežbavaju jezike i crtane filmove. Niko od nas da krene kad treba i kako treba…

Nešto mislim, ako je već neko uspeo da upali pola firmi u Srbiji kako moraju da imaju knjigu utisaka, otirač i korpu za kišobran, predlažem da počnemo da pričamo kako se “po novom zakonu obaveznim smatra i isticanje uramljene liste sedam poslovnih vrlina“. Krećemo od danas: “Imate li nalepnicu zabranjeno pušenje?” Dobro… A jel’ imate uramljenih sedam vrlina? Nemate?! Sledi kazna …

Kad smo kod već kod čuvenog mita o tome da je nemanje knjige utisaka kažnjivo, znam čoveka koji se kune da je on lično izmislio priču o tržišnoj koja kažnjava nemanje otirača kako bi prodao 8.000 komada dobijenih u nekoj čudnoj kompenzaciji. Doduše, možda je i on deo mita.

Ja ne umem da izrecitujem brzo sedam vrlina kao “mene tata pita da li volim Tita…”, a voleo bih. A mogao bih da ih svima i stalno i brzo nabrajam, pa da ih još neko zapamti. Kad bi me neko u pola noći probudio i pitao koje su, znao bih, možda… nijednu.

Elem, te vrline su zaista posebne. Čine svaki dan lepim, čak i ponedeljak. I ne donose nam samo bogatstvo, već i sve one lepe stvari koje idu uz to: srećnu porodicu, zadovoljne zaposlene, upravni odbor koji nas obožava, zanimljive rođake, decu koja nas razumeju, ženu koja nam je najbolji prijatelj, majku koja nam nikad ne prigovara i, što je najvažnije, donosi nam nas, onako kako sami sebe zamišljamo u najboljem izdanju, sa sve trbušnjacima ili 15 kilograma manje.

Evo ih, poređane po važnosti, da ne kažem opasnosti, i sučeljene svojim suprotnostima, odnosno smrtnim gresima koji nas odvlače od sreće i uspeha.

**Poslovna čistota – blud**

Koncentrisan. To je poslovna čistota. Biti koncentrisan 365 dana u godini na ono zbog čega svakog dana ustajemo na vreme, a to je da na kraju dana vidimo zadovoljnog kupca. Mislim, ko se na ovom svetu nije obogatio a da je svakog dana imao kupce koji su dobili tačno ono što su želeli? Evo lakog primera (Primer 1.): da li preko Googlea uvek nađete ono što tražite? Zato oni i jesu toliko bogati.

Sve što se radi u u toku dana mora da bude u svrhu toga da kupac bude zadovoljan. Ako kupcu nije bitno ono što radimo, onda uopšte nije bitno to što radimo. Kupcu je bitno ono što je njemu bitno, a ne ono što je prodavcu bitno. Da li kupac želi alarm ili 500 evra popusta?

Primer 2. Ako je kupcu važna memorija, dajte mu memoriju. Pa kad pita koliko megabajta ima njegov računar, a vi mu kažite “više od 2 gigabajta”, a ne: “znate, vi sami birate memoriju, a ona nije skupa, ona znate košta 20 evra…”. I kupac umesto sa 2 GB ode zbunjen, a vi umesto sa 100 evra odete bez ičega. Dakle, mislite o tome šta kupac želi.

**Samoodricanje – proždrljivost**

U privatnom životu samokontrola kao filozofija može smanjenjem broja ličnih želja i prohteva da uveća vrednost životnog rezultata u formuli koja glasi: životni rezultat=lično zadovoljstvo/lične želje i prohtevi.

Šta bi bio post (samoodricanje) u kompaniji? Odrecite se besmislenih a skupih privilegija na neko vreme. Učinite sve da vidite kako živi većina vaših zaposlenih i čega se oni odriču da bi stvarali za kompaniju. Dok se vozite autobusom imaćete 30 minuta da razmišljate. Razmislite da li u firmi ima kompanijske aristokratije. Ako živi raskalašno a nezasluženo, jednog dana će doći do ustanka. Barem je tako bilo u svim filmovima u kojima dobro pobeđuje zlo.

Moj savet je: smanjite broj privilegija i sebi i drugima, a utičite na to da privilegije budu kvalitetne i korisne. Na primer, zabranite skupe ručkove, a platite konsultanta za bolju komunikaciju (i kaznite onog ko ne dođe na kurs).

**Velikodušnost – pohlepa**

Velikodušno bi mi mogli Albancima da ponudimo Kosovo, a oni bi trebalo nama velikodušno da kažu: “Ne hvala, živećemo zajedno”. Nije teško biti velikodušan.

Velikodušno bi bilo da damo kupcu 20% popusta, a on velikodušno kaže: “Ne hvala, zaista sam zadovoljan vašim proizvodom”.

Probajte da velikodušno prepustite nekom svoje mesto za parkiranje i napišite esej o tome šta se posle toga desilo.

**Marljivost – očajanje u lenjosti**

Marljivost ne znači da radite po ceo dan, već da po ceo dan radite ono što treba. To često znači da radite ono što ne volite, ali je korisno. Izveštaji, analize, kurs prodaje, usavršavanje engleskog, unapređenje informacionog sistema, zapošljavanje, smena šefa prodaje, rešavanje reklamacija, obilazak prodajnih mesta, poseta predstavništva u drugim gradovima… su stvari koje vredni ljudi rade čim se probude ujutro. Takođe, vode nedeljom decu u pozorište, idu u teretanu, drže dijetu i zovu stare prijatelje na večeru.

Da se vratim na početak ovog teksta i ispričam vam indikativnu priču. Znatiželjan da shvatim zbog čega ljudi sa beskrajnom voljom prihvataju urbane mitove da su otirač, držač za kišobran i knjiga utisaka obavezni po zakonu, a da to isto vreme niko ne priča o trgovačkoj knjizi, deklaracijama i uputstvima na srpskom jeziku, uputio sam se kod lokalnog psihijatra u ono što se zove istraživačko novinarstvo. Dobio sam jasno objašnjenje: ljudima je lako da kupe svesku od 200 dinara, napišu na njoj “Knjiga utisaka” i ubede sebe da su uradili stvar; teško im je da pedantno vode svoje knjigovodstvo i, naravno, očajavaju zbog toga.

**Blagost – gnev**

Blagost i odlučnost, ili što bi Duško Dugouško rekao – snažno, ali nežno. Blagost je neophodna osobina vrhunskih menadžera kako bi kreirali atmosferu poverenja oko sebe. Strah nije loš, ali ako želite da stalno unapređujete procese i proizvode u firmi, neophodno je da znate šta se u njoj događa. Ako vas se ljudi plaše, neće vam reći brutalnu istinu. Ako veruju u vašu blagost, hoće. Na duge staze, to je neprocenjiva osobina, i zato je na mestu broj 4.

**Saosećanje – zavist**

Ne mislim na saosećanje koje ponekad slabi žele da izazovu kod konkurencije kako bi ih ova poštedela. Mislim na pravo saosećanje, pa i prema konkurenciji koja treba da vam posluži da istinski razumete šta je neko uradio i koliko truda i znanja mu je za to trebalo. Rizikovaćete da vas optuže da volite konkurenciju, ali ako imate pravo saosećanje ne brinite, na kraju dana razumećete posao i bićete na pravom putu. Razumećete svoje kolege od kojih su vam neki i konkurencija unutar firme. Razumećete svog partnera koji ne deli iste vrednosti kao kad ste osnovali preduzeće. Razumećete svoju majku, ženu, sekretaricu koja se još nije udala… Ako tako nastavite, razumećete na kraju i sebe, i onda će svima oko vas biti bolje.

**Krotkost – sujeta**

Šta je suprotno od krotkosti? Ako je sujeta agresivna, onda je krotkost nenasilna. Na agresiju morate odgovoriti snagom. Ako u pregovorima na agresiju odgovorite agresijom eskaliraćete konflikt. Ako odgovorite snagom, ili ćete pobediti odmah, ili će vas suprotna strana uvažiti kao ozbiljnog.

Ako ste krotki, poštovaćete ljude oko sebe i oni će želeti da uspevaju. Davaćete im podršku kad im je to potrebno, i oni će krenuti napred znajući da ćete biti tu kad treba. Pobeda tima će vam biti važnija od toga da vi date gol i ceo tim će igrati za pobedu.

Razmislite o tome da li vam, iako su i teren i lopta vaši, već duže vremena niko ne baca loptu.