

>>> Naša zbilja



Piše Sandra Maros

Predavač, konzultant, suradnik, vlasnik konzultantske tvrtke, autor knjiga i članaka, putnik, enigmatičar, muž, otac, šef, ... menadžerska muška verzija Coco Chanel, ...

Što reći za osobu poput Davora Perkova? Jednostavno je. Sama njegova pojava govori za sebe. Zna li onu staru narodnu "Ne slušajte što ljudi govore, gledajte što rade, djela su bitna"? E, pa ta vrijedi u ovom slučaju. Međutim, ima još nešto. On **zna** govoriti tako da je nemoguće da ga ne slušate.

>>> **Idemo ispočetka, što ste kao dijete željeli biti kad odrastete? Naravno, pod uvjetom da ste odrasli... ☺**

Kao dijete sanjario sam o putovanjima svijetom, dalekim destinacijama, susretima s različitim kulturama, ljudima... U svima nama odraslima skriveno je jedno dijete, razigranost, mašta... htjeli mi to priznati ili ne!!

>>> **Otkud Vi tu gdje jeste? Pri tom ne mislim na stolac ili fotelju gdje sjedite, nego na Vaše mjesto pod Suncem, poziciju u životu, što u poslovnom, što u privatnom segmentu?**

Svaki čovjek ima dva lica poput boga Janusa...ili ying yang... privatno i poslovno lice. Ne bi ih trebalo miješati, ali niti strogo dijeliti. Možda samo uzajamno nadopunjavati. Poslovno sam uspio ostvariti većinu ciljeva (i zacrtao sam nove), a u privatnom životu uživam u skladu obiteljskom i druženjima s ljudima. Volim ljude i cijeli život učim.

>>> **Jeste li zadovoljni dosad postignutim?**

Jesam i ne žalim ni za čim. Držim da se život sastoji od iskorištenih i neiskorištenih prilika pa je samo pitanje što kod koga prevladava. Većinu prilika sam u životu uspio stvoriti i pametno iskoristiti što ne znači da mnoge prilike i nisam znao prepoznati.

>>> **U predavanjima znate spomenuti zanimljive citate ili osobe poput Michaela Portera¹; postoji li osoba koja je Vama uzor i koja je osoba imala najveći utjecaj na Vas? Opet i poslovni i privatni segment.**

Zgodno pitanje (otkud ih samo izvlačite?). Više uzora je vezano za više pojedinih faza u mom životnom putu. Dok sam bio mladi direktor hotela "Picok" u Đurđevcu uzor mi je bio veliki hrvatski hotelski menadžer Branko Jakopović. Kasnije, kao izvršni menadžer u "Podravki" jako sam težio voditi ljude poput Lee Iacocca (ex CEO Forda!).

Usporedo s porastom mog zanimanja za znanost, konzultantski i istraživački rad, prof. Velimir Srića postajao je sve veći uzor. Danas, kada mi je taj posao tzv. "treća karijera", prof. Sriću cijenim još više nego prije (jer ga što sam zreliji, mogu bolje razumjeti). A privatno? Pa naravno, najveći utjecaj ima na mene moja supruga Višnja (bez tole ozbiljnije konkurencije!).

>>> **Strast su Vam putovanja, novinarstvo i enigmatika. Možete li pokoji riječ o tome, a posebno kako čovjek otkrije da mu je strast enigmatika?**

Uživam u putovanjima jer kroz njih otkrivamo nove, nepoznate svjetove (i drevne civilizacije!) te zanimljive ljude. Veseli me da sam tijekom dosadašnje prve polovice življenja na ovoj planeti putovao natprosječno puno, kako privatno, tako i poslovno. To se ne događa slučajno (kao uostalom ni bilo što drugo) već to čovjek

mora htjeti. Kadgod sam bio oduševljen i inspiriran nekom novom zemljom, regijom, mjestom ili metropolom, napisao sam putopis. Član sam i svjetske federacije turističkih novinara. A enigmatika? Volio sam rješavati križaljke pa sam tako jednog dana poželio i sastavljati. Početak je bio težak; godinu dana su mi urednici govorili: "Na dobrom ste putu ali morate ispraviti još to, pa to..." i tako sve do prve objavljene križaljke u tjedniku "Vikend" kada sam imao svega 15 godina. Ne možete ni zamisliti koliko sam bio ushićen. U stvarnom životu se doista do pravih vrijednosti ne dolazi lako! Danas sam već doajen cro-enigmatike a star sam tek 53 godine. Objavio sam, naime, preko 5000 križaljki i knjigu "Carolija zagonetki". Ako želite poboljšati svoj vokabular, razviti logiku rasuđivanja i korisno se raznoditi, nema ljepšeg hobija od enigmatike.

¹ Michael Porter - bitan lik na području strategije i konkurentnosti (nedovoljno za opću ekonomsku kulturu, ali bolje išta nego ništa)

>>> **S obzirom da "propovijedate" kako poduzeća i ljudi moraju biti drugačiji da bi se ne samo istaknuli, nego čak i opstali, recite mi po čemu ste Vi drugačiji od drugih?**

Drago mi je da ste kao moja studentica uočili da insistiram na težnji pojedinaca i tvrtki ka diferencijaciji. No, nisam propovjednik, već prije poticatelj (motivator)! Bitna je razlika između tih dvaju pojmova, jer kao "profic" savjetujem studentima i menadžerima ne samo zašto, već i kako biti jedinstven, drukčiji, prepoznatljiv...? A moja malenkost? Nezahvalno je i neprimjereno govoriti o sebi u tom smislu. Reći ću samo da sam tijekom cijele karijere najviše držao do ostvarenja organizacijskih ciljeva i dostizanja natprosječne razine zadovoljstva kod dviju grupa ljudi: zaposlenika i kupaca. I točno tim redom! To su grupe zbog kojih se valja potruditi najviše što možemo. Ponekad i više od toga (ako je uopće moguće)!

Kako je danas prezentiranje, u svim oblicima i veličinama, bilo poduzeća ili pojedinca, jedna bitna vještina, a samim time i prednost, te kako ste Vi, između ostalog, i predavač s ogromnim iskustvom pred raznolikim auditorijem, od studenata pa do vrhunskih menadžera, sjećate li se Vi svoje prve prezentacije? Kakva je bila? Strah? Trema?

Kako se, Sandra, ne bih sjećao prve velike prezentacije (i to timske, što je bitno zahtjevnije od individualne)! Bilo je to prije 10-11 godina kada je u „Podravku“ došla „nova moda“ – PowerPoint prezentacije i snažniji timski rad! Moja suradnica i ja nismo znali raditi u PPointu, tražili smo panično po tvrtki one rijetke koji su znali namjestiti da avioni lete, slova brzo ulaze na slide s lijeva i desna poput pušćane tanadi, kojekakvi zvučni efekti, šarenilo boja ..., sve ono početničko, kada je vizualno bilo važnije od sadržaja. Trebalo je u 15-ak min prezentacije impresionirati prepunu dvoranu menadžera na internoj konferenciji prodaje i marketinga. Sanja i ja smo to uspjeli izvesti, imali smo tremu (što je za razliku od straha pozitivno), ali gledano s današnjeg rakursa, radije bih se nasmijsao, nego uozbiljio na spomen toga događaja. Prezentacijske vještine su inače jedna od najvažnijih menadžerskih kompetencija koje se mogu uvježbati. Radeći sa studentima i menadžerima uočavam da se sustežu izlaska pred druge. S obzirom da je – kako reče jedan grčki filozof – čovjek doista samo dva puta sam u životu; neposredno prije nego umre i neposredno prije javnog nastupa, preporučam dva zlatna savjeta: stalno širite svoja znanja o materiji koju prezentirate i vježbajte, vježbajte...!

>>> **Vjerujem da imate dosta zanimljivih anegdota s tih mnogobrojnih izlaganja pa nimalo ne sumnjam da neku od njih možete i podijeliti s nama?**

Naravno. Evo jedne poučne. Na jednoj strateškoj konferenciji „Podravke“ u Pragu trebao sam nastupiti prema rasporedu polusatnim izlaganjem svog projekta tek u 18 h. Točno u isto vrijeme kada je započinjalo drugo poluvrijeme vrlo važne rukometne utakmice Hrvatske sa Srbijom. Znajući da su početak i kraj

prezentacije njene najvažnije faze, cijeli dan sam razmišljao kako da započnem svoj nastup i privučem pažnju već umornim sudionicima, koji od jutra koncentrirano slušaju i analiziraju projekte kroz prezentacije. I onda mi je napokon sinulo! Kada sam došao na red, mirno sam izašao pred 50-ak „iscijeđenih“ menadžera, prešao lagano pogledom s lijeva na desno, nasmijsao se i kazao: 10:7!?! I važno napravio stanku. Svi su digli svoj pogled sa svojih papira i rokovnika upitno zureći u mene. Nakon par sekundi rekao sam slavodobitno: „To je rezultat na poluvremenu. Mi vodimo!“ Svi su se odjednom uskomešali, oraspoložili, nasmijsali, potapšali jedni druge, opustili se i nakon pola minute opće razdraganosti sam započeo svoju prezentaciju u odličnom ozračju i uz visoku razinu pažnje svih nazočnih. Dvije pouke: 1. - vrlo je važan početak prezentacije; ako u 2-3 minute ne dobijete simpatije auditorija izgubiti ćete publiku, 2. - improvizirajte ako treba, samo da ostvarite ovo prvo! Naime, tada nisam imao nikakvih saznanja o rezultatu utakmice na poluvremenu. Bilo je važno smanjiti tenziju i ljutinu što sastanče cijeli dan tako da ni TV ne mogu gledati, odnosno valjalo je reći ljudima nešto poticajno, radosno, nešto što žele čuti. Kada sam im to podario, dalje je bilo „place F cake“. A koji je bio stvarni rezultat na poluvremenu rukometne teme, pitate se zacijelo. Vjerovali ili ne, bio je gotovo identičan 10:8. Ponekad, dakle, morate imati sreće, hrabrosti i intuicije.

>>> **Kako smo Vas imali priliku gledati u emisiji "Lica nacije"², bar oni koji taj petak nisu bili na studentskom partyu, recite jeste li zadovoljni gostovanjem i kojim "putevima" ste dospjeli u emisiju?**

Divim Vam se što ste imali strpljenja pogledati tu tv-emisiju koja se godinama emitira u "porno terminu" (tako kaže sam voditelj i urednik Branimir Bilić!). Zar kao mlada i privlačna dama zaista niste imali pametniju opciju za taj petak? No da, zadovoljan sam gostovanjem jer sam na svoj način kazao što mislim o krizi i održivom razvoju te ukazao na moguća rješenja. Iskristio sam priliku koja se ne pruža svaki dan (vidi odgovor pod 3. pitanjem!). Najvažnije mi je da su kroz stotine sms-ova i drugih poruka mladi ljudi izrazili čestitke i zahvalu što

sam ih apostrofirao i založio se za izjednačenje statusa pri zapošljavanju (između studenata, državnih i privatnih obrazovnih institucija). Za tu ozbiljnu (i popularnu) emisiju Biliću me preporučila gđa Branka Šeparović nakon što je proučila moju doktorsku disertaciju o upravljanju promjenama u poduzeću uz održivi rast.

>>> **Što bi odgovorili da vas premijer dr. sc. Ivo Sanader, s obzirom na svjetsku krizu i njene posljedice za Hrvatsku, zapita: "Davore, što da radim?"**

Rekao bih mu da preskupo plaća mnoge suradnike da bi čuo vlastito mišljenje. Gospodine premijeru, mijenjajte sebe i okružite se sposobni(ji)ma da svi skupa "lakše dišemo"! Jedini način da budete nezamjenjivi – kako reče Coco Chanel – jeste da se stalno mijenjate!

>>> **Na kojim temeljima ljudi, a na kojima poduzeća, trebaju graditi budućnost tj. opstanak?**

Opstanak treba graditi na poticajnoj viziji budućnosti, jasnoj misiji, zajedničkim vrijednostima i strategiji s precizno određenim (i napisanim) ciljevima. To je moj "recept". Vrijedno je svakog truda i uloženog vremena baviti se budućnošću jer ćemo tamo provesti ostatak života. A jedini trenutak kojim doista raspoložemo i koji je apsolutno pod našom kontrolom jest ovaj – sadašnjiji!!!

>>> **Za kraj, može neki savjet, poruka, citat ili čak pjesma, svim ljudima dobre volje koji će ovo čitati..**

Kada postigneš ono što si želio u borbi za sebe i svijet te učini kraljem dana, samo priđi ogledalu, pogledaj se i vidi što TAJ čovjek ima za reći.

*Jer to nije tvoj otac ili majka, ili žena čije sudove moraš proći; Osoba čije mišljenje najviše znači u tvom životu, Ona je koja te gleda iz ogledala.**

Svim ljudima dobre volje želim da budu etični i odgovorni, ponajprije pred samima sobom kao što kaže Dale Wimbrow u svojoj pjesmi „Čovjek u ogledalu“ iz koje su gornji odabrani stihovi.

Život je lijep, šteta ga je potratiti samo na opsesivno stvaranje materijalnih dobara i postizanje kratkoročnih ciljeva, ne vodeći računa o dugoročnim učincima, obiteljskom skladu i budućim generacijama. Radite dobra djela kad god možete i čuvajte ovu našu jedinu planetu Zemlju!



² Emisija "Lica nacije" - 17. 04. 2009.; tema "Krizi i održivi razvoj"; urednik: Branimir Bilić; HRT 1

* Dale Wimbrow "Čovjek u ogledalu" (iz knjige Blanchard K., Peale N., "Kako poslovati pošteno i uspjjeti", Illyricum3P&T, Zagreb, 1994. str. 29)