

 [instagram.com/harmonija_knjige](https://www.instagram.com/harmonija_knjige)
 [facebook.com/harmonija_knjige](https://www.facebook.com/harmonija_knjige)
www.harmonijaknjige.rs

NASLOV ORIGINALA:

John C. Maxwell
The 21 Irrefutable Laws of Leadership

Copyright © 2022 John C. Maxwell

All rights reserved. Published by arrangement with HarperCollins Focus, LLC.
Za izdanje na srpskom jeziku © Publik praktikum 2024

ZA IZDAVAČA:

Marko Sabovljević

UREDNIK:

Marina Sabovljević

PREVOD:

Srđan Ladičorbić

LEKTURA I KOREKTURA:

Lidija Cenić

DIZAJN KORICE:

Siniša Subotić

ŠTAMPA:

Alpha print, Zemun

TIRAŽ:

1.000

IZDAVAČ:

Publik praktikum, imprint Harmonija
Dobrovoljačka 10/I, Zemun
office@publikpraktikum.rs
011/4202 544; 011/4202 545

GODINA IZDANJA:

2024

Sva prava su zadržana. Nijedan deo ove knjige ne sme se kopirati ni prenositi u bilo kom obliku ili bilo kojim sredstvima, elektronskim ili mehaničkim, uključujući foto-kopiranje, snimanje ili bilo koji sistem za skladištenje i pretraživanje informacija, bez pismenog odobrenja izdavača.

DŽON K.
MAKSVEL

21
ZAKON
VODSTVA

HARMONIA

Ova knjiga je posvećena Čarliju Vecelu, mom partneru u pisanju od 1994. Zajedno smo napisali više od sto knjiga. Uživao sam u našoj saradnji na svakoj od njih. Dok sam se trudio da dodam vrednost drugima utvrđujući principe vođstva i podučavajući ljude tim principima, ti si, Čarli, dodao vrednost meni i mojim naporima. Milioni čitalaca su uživali u tvojim uvidima i spisateljskim veštinama. Kao rezultat toga, imao si veći uticaj na više ljudi nego iko drugi u mom unutrašnjem krugu. Zahvaljujem ti na tome.

SADRŽAJ

<i>Predgovor desetom jubilarnom izdanju Stivena R. Kavija</i>	11
<i>Zahvalnice</i>	13
<i>Uvod</i>	15
1. ZAKON GRANICE	21
<i>Koliko dobro vodite, određuje koliki ćete uspeh postići</i>	
Braća Dik i Moris nisu mogla da budu bliže ostvarenju „Američkog sna”, a da ga ipak ne ostvare. Umesto njih, to je uspeo čovek po imenu Rej, i to s kompanijom koju su oni osnovali. To se desilo zato što braća nisu poznavala Zakon granice.	
2. ZAKON UTICAJA	31
<i>Prava mera vođstva je uticaj – ništa više i ništa manje od toga</i>	
Abraham Linkoln je počeo vojnu karijeru sa činom kapetana, ali je do trenutka kada se rat završio, bio samo običan vojnik. Šta se dogodilo? Bio je žrtva Zakona uticaja.	
3. ZAKON PROCESA	43
<i>Vođstvo se razvija svakodnevno, a ne u jednom danu</i>	
Teodor Ruzvelt je pomogao u stvaranju svetske sile, dobio Nobelovu nagradu za mir i postao predsednik Sjedinjenih Američkih Država. Ipak, danas ne biste znali za njega da nije poznavao Zakon procesa.	
4. ZAKON NAVIGACIJE	53
<i>Svako može upravljati brodom, ali potreban je vođa da odredi pravac kretanja</i>	
Robert Falkon Skot je, koristeći pouzdan kompas, vodio svoj tim pustolova do kraja sveta – i neslavne smrti. Ti ljudi bi preživeli da je on – njihov vođa – poznavao Zakon navigacije.	

5. ZAKON DODAVANJA VREDNOSTI 67
Vođe dodaju vrednost služeći drugima
Kakav to glavni izvršni direktor velike kompanije radi za stolom na sklapanje, sam se javlja na telefon, posećuje svoje zaposlene po satu što češće može i meta je kritika Volstrita zato što je previše dobar prema svojim zaposlenima? To je vođa koji razume Zakon dodavanja vrednosti.
6. ZAKON DOBRE OSNOVE 79
Poverenje je osnova vođstva
Da je Robert Maknamara samo poznavao Zakon dobre osnove, rat u Vijetnamu i sve što se desilo u Americi zbog tog rata možda bi drugačije ispali.
7. ZAKON POŠTOVANJA 91
Ljudi prirodno slede bolje vođe od sebe
Iako toj ženi izgledi nisu bili naklonjeni ni na koji način, hiljade i hiljade ljudi zvale su je svojim vođom. Zašto? Zato što nisu mogli da izbegnu snažno dejstvo Zakona poštovanja.
8. ZAKON INTUICIJE 107
Vođe sve procenjuju s predvodničkom pristrasnošću
Kada je Džejni Kern Lima napravila liniju šminke za žene s problematičnom kožom, nije bilo nikakvog interesovanja. Čak su joj rekli i da niko neće da kupi kozmetičke proizvode od nekoga ko izgleda kao ona. Međutim, zato što je sledila Zakon intuicije, Kern Lima je postala milijarderka.
9. ZAKON PRIVLAČNOSTI 121
Privlačite onakve ljude kakvi ste vi sami
Kako je nova mlada glavna izvršna direktorka oživela nekada poštovani brend star sto godina i ponovo ga učinila uspešnim? Iskoristila je svoje poznavanje Zakona privlačnosti.
10. ZAKON POVEZIVANJA 133
Vođe vam dotaknu srce pre nego što zatraže da nešto uradite za njih
Ko bi zakupio celu oglasnu stranicu u nacionalnim novinama na Dan šefova kako bi zahvalio svom glavnom izvršnom direktoru? Zaposleni koje je dotakao vođa koji živi u skladu sa Zakonom povezivanja.

11. ZAKON UNUTRAŠNJEG KRUGA 145
Oni koji su vam najbliži određuju nivo vašeg uspeha
Nijedan vođa – prošli, sadašnji ili budući – nije uspešan bez ovoga. To će biti uzrok njihovog uspeha ili propasti. Na šta tačno mislim? Pa naravno, na Zakon unutrašnjeg kruga.
12. ZAKON OSNAŽIVANJA 157
Samo vođe sigurne u sebe prenose moć na druge
Henrija Forda smatraju ikonom američkog poslovnog sveta jer je revolucionisao automobilsku industriju. Šta je onda uzrokovalo toliko njegovo posrnuće da se njegov sin plašio da će „Ford motor kompanija” bankrotirati? Henri Ford je bio zarobljenik sopstvene nesposobnosti da primeni Zakon osnaživanja.
13. ZAKON SLIKE 171
Ljudi rade ono što vide
„Laka družina” je osujetila nemačko napredovanje u Bici u Ardenima i ugasila Hitlerovu poslednju nadu da će zaustaviti savezničko napredovanje. Uspela je u tome zato što su njene vođe prigrilile Zakon slike.
14. ZAKON VERE 185
Ljudi prvo steknu veru u vođu, a zatim u njegovu viziju
Oslobodili su svoj narod mirno protestujući, čak i kada ih je to koštalo hiljade života. Šta ih je nadahnulo da urade tako nešto? Zakon vere.
15. ZAKON POBEDE 197
Vođe pronadu način da njihov tim pobedi
Šta je spaslo Englesku od teškog bombardovanja, slomilo kičmu aparthejdu u Južnoj Africi i pomoglo Čikago bulsima da osvoje šest titula prvaka NBA? Odgovor je isti u sva tri slučaja. Njihove vođe su živele u skladu sa Zakonom pobeđe.
16. ZAKON VELIKOG ZAMAHA 209
Zamah je vođin najbolji prijatelj
Haime Eskalante je proglašen za najboljeg učitelja u Americi. Ipak, njegova sposobnost podučavanja je samo polovina priče. Njegov i uspeh srednje škole „Garfield” došao je zahvaljujući Zakonu velikog zamaha.

17. ZAKON PRIORITETA	223
<i>Vođe razumeju da aktivnost nije nužno i dostignuće</i>	
Tog čoveka su nazivali čarobnjakom. Bio je toliko usredsređen na svoje prioritete da je, ako biste mu rekli datum i vreme, mogao da vam kaže koju su tačno vežbu njegovi igrači tada izvodili i zašto! Zahvaljujući tome, osvojio je deset titula prvaka univerzitetske košarke. Kako bi Zakon prioriteta mogao vama da pomogne?	
18. ZAKON ŽRTVOVANJA	233
<i>Vođa mora nečega da se odrekne kako bi napredovao</i>	
Čega biste se odrekli zarad ljudi koji vas slede? Jedan vođa je dao svoj život. Zašto? Zato što je razumeo moć Zakona žrtvovanja.	
19. ZAKON PRAVOVREMENOSTI	245
<i>Kada treba voditi jednako je važno kao i šta treba uraditi i kuda treba ići</i>	
Vođe na svim nivoima su pravile propuste: gradonačelnik, guverner, državni sekretar i predsednik. Niko od njih nije uvideo ogromne razmere štete do kojih bi moglo da dođe kad vođa prekrši Zakon pravovremenosti.	
20. ZAKON EKSPLOZIVNOG RASTA	257
<i>Da biste povećali rast, vodite sledbenike – da biste ga višestruko umnožili, vodite vođe</i>	
Da li je moguće obučavati više od milion ljudi širom sveta? Jeste, ako koristite računicu vođa. To je tajna Zakona eksplozivnog rasta.	
21. ZAKON NASLEĐA	273
<i>Vođina trajna vrednost određena je nasleđem</i>	
Šta će ljudi reći na vašoj sahrani? Ono što će sutra reći zavisi od toga kako danas živite primenjujući Zakon nasleđa.	
<i>Zaključak</i>	285
<i>Procena 21 zakona vođstva</i>	287

PREDGOVOR DESETOM JUBILARNOM IZDANJU

——
Napisao Stiven R. Kavi

Kada me je Džon Maksvel zamolio da napišem predgovor za ovo deseto jubilarno izdanje knjige *21 zakon vođstva*, bio sam počastvovan i zaintrigiran. Tokom poslednjih dvadeset godina Džon i ja smo putovali paralelnim putevima u svom govorništvu i pisanju. Obojicu su nas nazivali „stručnjacima za vođstvo”. Obojica poznajemo i poštujemo rad onog drugog. Ipak, uprkos sličnostima svojih poruka, retko smo se obraćali istoj publici.

Dakle, preporučivanje ove knjige omogućava mi da predstavim Džona Maksvela i njegovo učenje delu moje publike koji još nije čitao njegova dela. A ima li bolje knjige za preporučivanje od ove nove i poboljšane verzije *21 zakona vođstva*? Ova knjiga služi kao neka vrsta proglasa za njegovo učenje i život. Proučite je i upoznaćete Džona Maksvela kao osobu, kao i njegovu filozofiju vođstva.

Kada je *21 zakon vođstva* prvi put objavljen 1998, odmah sam uvideo praktičnost i primenljivost tih zakona, koji su i dan-danas takvi. Tokom više od trideset godina rada Džon Maksvel je stekao ugled kao komunikator. Kako on kaže: „Komunikatori čine složeno jednostavnim.” Umesto da vrši ezoterično ispitivanje vođstva, ova knjiga više deluje kao osnovni priručnik. U svakom poglavlju upoznaćete pojedince koji

su se pridržavali određenog zakona vođstva, kao i neke koji nisu. Svaki zakon vođstva je jasno i jednostavno definisan. I što je najvažnije, Džon će vam predstaviti određene korake pomoću kojih možete da primenite te zakone u svojoj kancelariji, zajednici, porodici ili crkvi.

Džon mi je rekao da je uzbuđen zbog ovog revidiranog izdanja jer je imao mogućnost da uvrsti lekcije koje je naučio otkad je *21 zakon vođstva* prvi put objavljen. Znam na šta je mislio. Pošto vođstvo nije statično, ni knjige o vođstvu ne bi trebalo da budu takve. Verujem da će ovo revidirano izdanje imati još veći uticaj od prethodnog. Zakoni vođstva su poboljšani, ilustracije doterane, a načini primene unapređeni. Osnovne ideje vođstva nisu napuštene, ali jesu unapređene za nove generacije vođa. Koliko god da je izvorno izdanje bilo dobro, novo je još bolje.

Ako niste upoznati s knjigom *21 zakon vođstva*, dozvolite mi da vam kažem da vas očekuje poslastica. Ova knjiga će promeniti način na koji živite i vodite druge. Dok je budete čitali, bićete ohrabreni i povećaćete svoju sposobnost vođenja. Ako ste pročitali prvo izdanje ove knjige, bićete oduševljeni novim. Naučićete mnogo novih lekcija i podsetićete se istina koje će vam dobro poslužiti. Pored toga, primenom novih postupaka izoštrićete svoje veštine.

Verujem da ćete, baš kao i ja, uživati u čitanju ove knjige i izvući korist iz nje. U ovoj knjizi pronaći ćete zaista zadivljujuće i nadahnjujuće priče o vođstvu!

Stiven R. Kavi
 Autor knjiga *7 navika veoma
 uspešnih ljudi*; i *8. navika: put od
 efikasnosti do istinske veličine*

ZAHVALNICE

Želim da zahvalim Čarliju Vecelu i ostalim članovima tima koji su mi pomogli da uobličim i objavim ovu knjigu, kao i ljudima u mojim organizacijama koji su to podržavali. Svi vi dodajete mi neverovatnu vrednost, što mi zauzvrat omogućava da dodajem vrednost drugima. Zajedno činimo nešto važno!

UVOD

Svaka knjiga je razgovor između autora i pojedinca koji je čita. Neki ljudi uzmu da čitaju knjigu nadajući se da će ih ona malo ohrabriti. Neki prosto gutaju informacije iz knjige kao da prisustvuju intenzivnom seminaru. Drugi na njenim stranicama pronadu mentora s kojim mogu da se susreću dnevno, nedeljno ili mesečno.

Volim da pišem knjige zato što mi to omogućava da „govorim” velikom broju ljudi koje nikada neću lično upoznati. Iz tog razloga odlučio sam da postanem pisac 1977. Imao sam strast da dodajem vrednost ljudima koji mi daju energiju da pišem. Ta strast i dalje gori u meni. Tek nekolicina stvari pruža veće zadovoljstvo od toga da vam neko koga nikada ranije niste sreli priđe i kaže: „Hvala vam. Vaše knjige su mi zaista pomogle.” Upravo zato pišem – i nameravam da nastavim s pisanjem!

Uprkos dubokom zadovoljstvu koje dolazi iz znanja da moje knjige pomažu ljudima, postoji i velika frustriranost uzrokovana time što ste pisac. Jednom kada je objavljena, knjiga se zamrzava u vremenu. Kad bismo se vi i ja poznavali i redovno susretali kako bismo razgovarali o vođstvu, kad god bismo se sastali, podelio bih s vama nešto novo što sam naučio o vođstvu. Razlog tome je što nastavljam da se razvijam kao osoba. Stalno čitam. Analiziram svoje greške. Razgovaram sa odličnim vođama kako bih nešto naučio od njih. Kad god bismo se vi i ja sastali, rekao bih vam: „Nećeš verovati šta sam upravo naučio.”

Kao govornik na konferencijama i raznim događajima, često podučavam ljude principima o kojima pišem u svojim

knjigama i neprestano ažuriram svoj materijal. Koristim nove priče. Usavršavam ideje. Često dobijam nove uvide dok stojim pred publikom. Međutim, kada se vratim knjigama koje sam ranije napisao – prvo, postanem svestan toga koliko sam se promenio otkad sam ih napisao; i drugo, postanem frustriran zbog toga što knjige ne mogu da se razvijaju i menjaju zajedno sa mnom.

Kada me je moj izdavač pitao da li bih voleo da revidiram knjigu *21 zakon vođstva* za njeno deseto jubilarno izdanje, osetio sam veliko uzbuđenje. Kad sam je prvobitno napisao, to je bio moj odgovor na pitanje: „Ako biste uzeli sve što ste tokom godina naučili o vođstvu i saželi to na kratak spisak zakona, koji bi to zakoni bili?” Stavio sam na papir osnovne elemente vođstva i predstavio ih najjednostavnije i najjasnije što sam mogao. Ubrzo pošto je knjiga objavljena i dospela na liste najprodavanijih knjiga, shvatio sam da je imala potencijal da pomogne mnogim ljudima da postanu bolje vođe. Deset godina kasnije uspeo sam dodam ono što sam naučio tokom prethodne decenije. Postoje dva nova zakona koja sam otkrio i dva stara zakona za koje sam shvatio da su podzakoni drugih zakona. Bilo mi je drago što sam napravio te promene, kao i neke druge. Bila je to moja prilika da poboljšam knjigu.

RAST = PROMENA

Otad je prošlo još petnaest godina. Kada me je moj izdavač pitao da li bih želeo ponovo da revidiram i ažuriram knjigu za ovo dvadeset peto jubilarno izdanje, naravno da sam dao potvrđan odgovor. Ipak, kako sam se približavao zadatku, zapitao sam se šta mislim o postojećim zakonima i šta bih želeo da promenim. Srećan sam što mogu da kažem da sam, kad sam ponovo pročitao knjigu, utvrdio da zakoni nisu nimalo izgubili na svojoj valjanosti! Nastavili su da izdržavaju probu vremena. Ako ih budete sledili, ljudi će slediti vas.

Iako druge podučavam tim zakonima već više od dvadeset godina u desetinama zemalja širom sveta, dobio sam na

hiljade pitanja u vezi s njima. Taj proces je unapredio moje razmišljanje u odnosu na ono kakvo je bilo kad sam tek napisao knjigu ili kad sam je revidirao za deseto jubilarno izdanje. Rad na njenom dvadeset petom jubilarnom izdanju omogućio mi je da je dodatno poboljšam zahvaljujući iskustvu koje sam stekao vodeći druge i podučavajući ih zakonima vođstva. Na primer, malo drugačije sam sročio glavne slogane za Zakon granice, Zakon poštovanja i Zakon unutrašnjeg kruga kako bih ih učinio jasnijim. Izbacio sam neke priče koje su delovale zastarelo i zamenio ih pričama o izvanrednim vođama kao što su Anđela Arends, Ed Bastijan, Džejmi Kern Lima i Mark Kol. Pored toga, dodao sam i nove sadržaje kako bih bolje objasnio i prikazao neke od tih zakona. Prema mojoj proceni, revidirao sam trideset odsto knjige, a jedan njen deo sam pojednostavio.

Postoje još dve stvari koje su se tokom godina potvrdile u praksi dok sam druge podučavao zakonima vođstva i ponovo iščitavao knjigu:

1. VOĐSTVO ZAHTEVA SPOSOBNOST DA SE URADI VIŠE OD JEDNE STVARI

Uspešni ljudi instinktivno shvataju da je usredsređenost važna za postizanje dostignuća. Ipak, vođstvo je veoma složeno. Tokom pauze na konferenciji na kojoj sam držao predavanje o dvadeset jednom zakonu vođstva, mladi student mi je prišao i rekao: „Znam da nas učite zakonima vođstva, ali želim da saznam suštinu.” Žustro je podigao kažiprst i upitao: „Recite mi jednu, najvažniju stvar koju moram da znam o vođstvu?”

Nastojeći da budem jednako žustar, podigao sam kažiprst i odgovorio: „Najvažnija stvar koju moraš da znaš o vođstvu jeste da postoji više od jedne stvari koje moraš da znaš o vođstvu!” Da biste dobro vodili, morate dobro da radite dvadeset jednu stvar.

2. NIKO NIJE DOBAR U PRIMENI SVIH ZAKONA VOĐSTVA

Uprkos činjenici da moramo dobro da radimo dvadeset jednu stvar kako bismo bili odlične vođe, u stvarnosti niko

od nas ne primenjuje dobro baš svaki zakon. Na primer, ja sam prosečan ili ispod proseka u primenjivanju pet zakona, a ipak sam napisao ovu knjigu! Dakle, šta bi vođa trebalo da uradi? Da zanemari te zakone? Ne, trebalo bi da razvije predvodnički tim.

Na kraju ove knjige postoji ispit za procenu vođstva. Ohrabrujem vas da ga uradite kako biste procenili svoju sposobnost za svaki zakon. Jednom kada otkrijete u kojim zakonima ste prosečni ili ispod proseka, potražite članove za predvodnički tim koji su jaki u oblastima u kojima ste vi slabi. Veštine tih članova će nadopunjavati vaše, i obratno, a ceo tim će od toga imati koristi; to će vam omogućiti da razvijete zaista izvanredan predvodnički tim. Zapamtite, niko od nas nije toliko pametan kao svi mi zajedno.

NEKE STVARI SE MENJAJU – DOK SE DRUGE NIKADA NE MENJAJU

Vođstvo je poslednjih godina nesumnjivo postalo složenije. Pošto su vremena teška, nije lako voditi ljude i navesti ih da rade zajedno. Potreba za dobrim vođstvom nikada nije bila veća. Poslovne kompanije, vladajuća tela, porodice, zajednice i timovi vabe za dobrim vođstvom koje bi im pomoglo. Upravo zato sam posebno uzbuđen što novu generaciju vođa mogu da upoznam sa zakonima vođstva. Naučite te zakone, a oni će vam pomoći da vodite. Iako se određeni problemi vođstva menjaju iz godine u godinu i od jedne zajednice do druge, neke stvari se nisu promenile. Vođstvo je i dalje vođstvo, bez obzira na to kuda idete ili šta radite. Vremena se menjaju. Tehnologija nezaustavljivo napreduje. Kulture se razlikuju od jednog mesta do drugog. Ipak, principi vođstva su stalni – bez obzira na to gledate li građane antičke Grčke, Jevreje iz Starog zaveta, vojske savremenog sveta, vođe u međunarodnoj zajednici, crkvene velikodostojnike u lokalnim crkvama ili poslovne ljude današnje svetske ekonomije. Zakoni vođstva se primenjuju bez obzira na pol, starosno doba, iskustvo

ili okruženje vođe. Zakoni vođstva se ne menjaju i izdržali su probu vremena.

Dok budete čitali sledeća poglavlja, voleo bih da imate na umu...

1. **Zakoni vođstva mogu da se nauče.** Neke je lakše shvatiti i primeniti nego druge, ali svaki od njih može da se nauči.
2. **Zakoni vođstva mogu samostalno da postoje.** Svaki zakon nadopunjava sve druge, ali ne morate da znate jedan da biste naučili drugi.
3. **Zakoni vođstva sa sobom nose posledice.** Primenite ove zakone i ljudi će vas slediti. Ako ih prekršite ili zanemarite, nećete biti delotvorni u vođenju drugih.
4. **Zakoni vođstva su bezvremeni.** Bez obzira na to da li ste stari ili mladi,iskusni ili neiskusni, ovi zakoni su primenljivi za sve. Zakone mogu da primene kako vaše dede i babe tako i vaša unučad.
5. **Zakoni vođstva su osnova vođstva.** Jednom kada naučite principe vođstva, moraćete da uvežbavate njihovu primenu i da ih primenjujete u svom životu. Ako to budete radili, postaćete bolji vođa.

Bez obzira na to da li ste sledbenik koji tek počinje da otkriva uticaj vođstva ili prirodni vođa koji već ima sledbenike, možete da postanete bolji vođa. Bez obzira na to da li ste u svojim tinejdžerskim godinama i vodite druge u studentskim telima ili sportskim timovima, ili ste, kao i ja, u svojim sedamdesetim i nastojite da uradite nešto važno u svojim starijim godinama, možete da poboljšate svoju sposobnost vođenja. Dok budete čitali o zakonima vođstva, možda ćete otkriti da ste već delotvorno primenjivali neke od njih. Drugi zakoni bi pak mogli da otkriju neku vašu slabost za čije postojanje niste znali. Koristite svoju interakciju s tim zakonima kako biste ih naučili i uradite vežbe na kraju svakog poglavlja jer će vam one pomoći da primenite svaki od tih zakona u svom životu.

21 ZAKON VOĐSTVA

Bez obzira na to gde se nalazite u procesu vođstva, znajte ovo: što više zakona vođstva budete naučili, to ćete biti bolji vođa. Svaki od tih zakona je poput alata koji možete da uzmete i upotrebite kako biste ostvarili svoje snove i dodali vrednost drugim ljudima. Dovoljno je da upotrebite samo jedan, i postaćete bolji vođa. Naučite ih sve, i ljudi će vas rado slediti.

A sad, otvorimo zajedno kutiju sa alatom.

1.

ZAKON GRANICE

*Koliko dobro vodite,
određuje koliki ćete uspeh postići*

Često sam započinjao svoje konferencije o vođstvu objašnjavajući Zakon granice jer taj zakon pomaže ljudima da shvate vrednost vođstva. Ako uspešno primenite ovaj zakon, videćete neverovatan uticaj vođstva u svakom aspektu života. Dakle, evo kako on glasi: koliko dobro vodite, određuje koliki ćete uspeh postići. Vođstvo je granica vaših mogućnosti. Što je manja vaša sposobnost vođenja, to je niža granica vaših mogućnosti. Što je veća vaša sposobnost vođenja, to je viša granica vaših mogućnosti. Daću vam primer: ako vaše vođstvo deluje za 8 (od 10), onda vaša delotvornost nikada ne može da bude veća od 7 (od 10). Ako vaše vođstvo deluje samo za 4, onda delotvornost vašeg uticaja na druge neće biti veća od 3. Koliko dobro ste sposobni da vodite – bilo dobro ili loše – uvek određuje delotvornost vašeg uticaja na druge i mogućnosti vašeg tima. Koliko dobro vodite, određuje koliki ćete uspeh postići.

TRAGANJE ZA PRILIKOM

Dozvolite mi da vam ispričam priču koja odslikava Zakon granice. Dvojica mlade braće po imenu Dik i Moris preselila

su se 1930. iz Nju Hempšira u Kaliforniju u potrazi za američkim snom. Tek završeni srednjoškolci, nisu videli mnogo prilika u rodnom kraju, pa su se zaputili pravo u Holivud, gde su naposljetku pronašli posao u jednom filmskom studiju.

Nakon izvesnog vremena, njihov preduzetnički duh i zainteresovanost za industriju zabave naveli su ih da otvore pozorište u Glendejlu, gradu udaljenom oko osam kilometara severoistočno od Holivuda. Međutim, uprkos svim naporima, Dik i Moris jednostavno nisu mogli da učine svoj posao isplativim.

Ipak, pošto je njihova želja za uspehom bila snažna, nastavili su da tragaju za boljim poslovnim prilikama. Drajv-in restorani su bili novi fenomen koji se pojavio ranih tridesetih kako su ljudi postajali sve više zavisni od automobila. Umesto da jedu u trpezariji restorana, mušterije bi poručile jelo preko kelnera ili kelnerica na rolšuama i dobile hranu na poslužavniku u svom automobilu. U to vreme, hrana se posluživala na keramičkim tanjirima zajedno s metalnim priborom i staklenim čašama.

Dik i Moris su otvorili mali drajv-in restoran u Pasadeni 1937. i postigli veliki uspeh. Tri godine kasnije, odlučili su da presele posao u San Bernardino, gradić naseljen radničkom klasom koji se ubrzano razvijao, smešten osamdeset kilometara istočno od Los Anđelesa. Izgradili su veći restoran i proširili jelovnik, koji se ranije sastojao samo od hot-dogova, pomfrita i milkšejkova; jelovnik je sada uključivao govedinu na roštilju, sendviče s prasetinom, hamburgere i druga jela. Njihov posao je doživeo ogroman rast. Godišnji prihodi su dostigli iznos od dvesta hiljada dolara, pa su braća svake godine delila dobit od pedeset hiljada dolara – sumu koja ih je svrstavala među finansijsku elitu grada.

Nekoliko godina kasnije – 1948. – intuicija im je rekla da se vremena menjaju. Odlučili su da rade bez kelnera i kelnerica na rolšuama i počeli su da služe samo mušterije koje bi same dolazile po hranu. Osim toga, pojednostavili su sve kako bi smanjili troškove i cene svojih jela. Smanjili su i izbor jela u jelovniku i usredsredili se na prodaju hamburgera.

Izbacili su iz upotrebe keramičke tanjire, staklene čaše i metalni pribor i prebacili se na papirne proizvode.

Osmislili su i ono što su nazvali „Sistem brze usluge”. Njihova kuhinja je postala nešto poput proizvodne linije u okviru koje je svaki zaposleni bio usredsređen na brzo pružanje usluge. Cilj braće bio je da ispune svaku porudžbinu mušterija za trideset sekundi ili manje. I uspjeli su u tome. Do sredine pedesetih godina, godišnji prihodi su dostigli iznos od trista pedeset hiljada dolara, pa su Dik i Moris svake godine delili neto dobit od oko sto hiljada dolara.

Ko su bila ta braća? Verovatno ste već pogodili njihovo prezime: *Mekdonald*. Dik i Moris Mekdonald su na svoj način dobili najveću nagradu na američkoj lutriji, a ostalo je, kako se to kaže, istorija, je l' tako? Nije. Braća Mekdonald nisu ostvarila dalji napredak zato što je njihovo vođstvo ograničilo njihovu sposobnost da uspeju.

PRIČA U POZADINI PRIČE

Tačno je da su braća Mekdonald bila finansijski obezbeđena. Dik i Moris su posedovali jedan od najunosnijih ugostiteljskih poslova u zemlji i smatrali su da ne mogu da potroše sav novac koji su zaradili. Ispoljili su genijalnost u oblastima korisničke usluge i organizacije kuhinje. Zapravo, njihov talenat je bio toliko poznat u prehrambeno-ugostiteljskim krugovima da su ljudi iz svih delova Amerike počeli da im pišu i posećuju njihove restorane kako bi više saznali o njihovom načinu rada. U jednom trenutku braća su dobijala čak trista telefonskih poziva i pisama svakog meseca. To ih je navelo na ideju da marketinški iskoriste koncepciju Mekdonalda. Ideja franšize restorana nije bila nova; postojala je već nekoliko decenija. Braći Mekdonald je to delovalo kao način da zarade novac, a da pritom ne moraju sami da otvaraju nove restorane. Započeli su taj poslovni poduhvat 1952, ali doživeli su veliki neuspeh. Razlog neuspeha bio je jednostavan. Nedostajalo im je vođstvo neophodno da se veći poslovni

poduhvat učini delotvornim. Dik i Moris su bili dobri vlasnici jednog restorana. Razumeli su kako treba voditi posao, učinili su svoje sisteme delotvornim, smanjili troškove i povećali dobit. Bili su delotvorni upravljači, ali nisu bili velike vođe. Njihovi obrasci razmišljanja su ograničili ono što su mogli da urade i postanu. Na vrhuncu svog uspeha, Dik i Moris su za-tekli sebe ograničene Zakonom granice.

BRAĆA SE UDRUŽUJU S BOLJIM VOĐOM

Dik i Moris su upoznali Reja Kroka 1954. Rej Krok je vodio malu kompaniju koja je prodavala uređaje za pravljenje milk-šejkova. Poznavao je braću Mekdonald jer su ovi zbog svog restorana spadali među njegove najbolje mušterije. Pošto je posetio njihov restoran, imao je viziju za iskorišćavanje njegovog potencijala: uvideo je mogućnost da se restoran proširi na stotine tržišta širom zemlje. Ubrzo je postigao dogovor sa Dikom i Morisom i 1955. obrazovao „Mekdonalds systems ink” (kasnije nazvan „Mekdonalds korporacija”).

U godinama kada su Dik i Moris Mekdonald pokušavali da naprave franšizu od svog prehrambeno-ugostiteljskog sistema, samo petnaest kupaca je kupilo tu ideju, a samo deset od njih otvorilo je restorane. Čak i u poslovnom poduhvatu te veličine, njihovo ograničeno vođstvo i vizija su predstavljali smetnju. Na primer, kada je njihov prvi franšizant Nil Foks iz Finiksa rekao braći da želi da svoj restoran nazove „Mekdonalds”, Dik mu je odgovorio: „Zbog čega? Mekdonalds ništa ne znači u Finiksu.”

Krok je drugačije i razmišljao – i vodio. Odmah je kupio prava na franšizu, želeći da to iskoristi kao model na osnovu kojeg bi drugima mogao da proda franšize. Između 1955. i 1959. otvorio je sto restorana. Četiri godine kasnije postojalo je čak petsto restorana „Mekdonalds”. Za vreme svojih prvih osam godina rada s restoranima „Mekdonalds”, Krok nije uzimao platu, a pozajmljivao je novac od banaka i podizao novac od svog životnog osiguranja kako bi pokrio troškove za

plate nekoliko važnih vođa koje je želeo u svom timu. Imao je viziju i sposobnost da „Mekdonalds” učini prepoznatljivim u celoj državi. Kupio je ekskluzivna prava na „Mekdonalds” od braće 1961. za dva miliona i sedamsto hiljada dolara, i pretvorio tu kompaniju u američku instituciju i svetski prepoznatljiv brend.

„Mekdonalds” danas ima više od trideset osam hiljada restorana u sto dvadeset zemalja. Zabeležio je neto prihod od šest milijardi i sto miliona dolara 2019, a procenjena neto vrednost kompanije, koja i dalje raste, jeste sto sedamdeset milijardi dolara. Ništa od toga se ne bi dogodilo da nije bilo Reja Kroka. Vođstvo braće Mekdonald ograničavalo je posao, a Krok je probio tu granicu.

USPEH BEZ VOĐSTVA

Verujem da gotovo svako može da postigne lični uspeh. Ipak, verujem i u ovo: što bolje vodite, postići ćete veći uspeh. Što više želite da se popnete i što veći uspeh želite da postignete, više vam treba vođstvo. Što veći uticaj želite da ostvarite, vaša sposobnost uticanja na druge mora da bude veća. Svako vaše buduće dostignuće ograničeno je vašom sposobnošću da vodite druge.

Što više želite da se popnete, više vam treba vođstvo. Što veći uticaj želite da ostvarite, vaša sposobnost uticanja na druge mora da bude veća.

Dozvolite mi da vam slikovito dočaram ono što mislim. Držite levu šaku ispred sebe, dlan okrenutog nadole. To predstavlja vaš nivo vođstva. Ako je vaša sposobnost vođenja niska, držite šaku u nivou struka. Ako je vaša sposobnost vođenja prosečna, držite šaku u nivou grudi. Sada spustite desnu šaku ispod leve. To je vaš uspeh. A evo stvarne slike vođstva i uspeha: vaša šaka uspeha *nikada* ne može da ode na viši nivo od šake vođstva; uvek će odozdo udarati o nju.