



Naslov originala:

Randy Kirk

The Elon Musk Method: *Business Principles from the World's Most Powerful Entrepreneur*

The Elon Musk Method © Randy Kirk, 2019, first published by Randy Kirk.

Arranged through Sylvia Hayse Literary Agency LLC,

[www.sylviahayseliterary.com](http://www.sylviahayseliterary.com), and Livia Stoia Agency.

All rights reserved.

Za izdanje na srpskom jeziku © Publik praktikum 2022

ZA IZDAVAČA:

Marko Sabovljević

UREDNIK:

Marina Sabovljević

PREVOD:

Srđan Ladičorbić

LEKTURA I KOREKTURA:

Milica Rakić

DIZAJN KORICE:

Siniša Subotić

FOTOGRAFIJA:

Steve Jurvetson

<https://creativecommons.org/licenses/by/2.0/>

ŠTAMPA:

Alpha print, Zemun

TIRAŽ:

1.000

IZDAVAČ:

Publik praktikum, imprint Harmonija

Dobrovoljačka 10/I, Zemun

[office@publikpraktikum.rs](mailto:office@publikpraktikum.rs)

011/4202 544; 011/4202 545

GODINA IZDANJA:

2022

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

**RENDI KIRK**

**METOD  
ILONA MASKA**

**HARMON****NIJA**



# Posveta i zahvalnice

Veoma sam privilegovan što imam partnerku koja je potpuno uključena u moje pisanje, spremna da se ozbiljno udubi u temu, da me stalno ohrabruje i olakšava mi posao kad god je potrebno. Posvećujem ovu knjigu svojoj ženi i najboljem prijatelju Toni Kirk.

Ova knjiga ne bi bila ni približno toliko čitljiva da je profesorka na Kalifornijskom baptističkom univerzitetu dr Toni Kirk nije izvanredno uredila. Za pisca je pravo zadovoljstvo kada na samo nekoliko koraka od sebe ima svog urednika.

Duboko sam zahvalan Alinki Rutkovskoj, svojoj stručnoj savetnici u procesu nastanka ove knjige i njenom reklamiranju. Ona je bila izvanredan vodič koji mi je pokazao važne metode za iskorišćavanje svih mogućnosti ove knjige na sadašnjem tržištu, kojim dominira *Amazon*.



## Predgovor Džima Kantrela – jednog od osnivača *SpejsX-a*

Kasno uveče jednog julskog petka 2001. godine, zazvonio mi je mobilni telefon. Pozivalac je imao neobičan naglasak, nekako blago britanski, ali ne sasvim. Tvrdio je da je „internet milioner” i da ima neke nejasne ideje u vezi s privatnim finansiranjem svemirskih misija. Rekao je da bi neto vrednost njegove sopstvene imovine omogućila takvo privatno finansiranje. Pozvao me je zato što mu je rečeno da sam prava osoba za razgovor o svemirskim misijama na Mars i ruskim raketama. Izabrao me je među mnoštvom ljudi – poput igle u plastu sena – nadajući se da imamo slična interesovanja i da bih mogao da mu pomognem. Taj „stranac” nije bio niko drugi do Ilon Mask.

U to vreme, činilo se da je to samo još jedan običan telefonski poziv; da je reč o „čovjeku s velikim snovima o svemirskim misijama i nedovoljnim iskustvom u toj oblasti” koji je spreman da plati kako bi naučio više o tome. Iskreno rečeno, Ilonov telefonski poziv me je podsetio na mnoge bogataše zainteresovane za auto-moto trke koje povremeno srećem na moto-trkalištima. Oni se pojave na moto-trkalištu kako bi upili energiju događaja i zamislili sebe kako se takmiče protiv drugih vozača u uzbudljivim trkama. Neki od tih bogataša (nesuđenih auto-trkača) zaista probaju da se trkaju, ali otkriju da je to težak i opasan posao, a da zadovoljstvo koje zauzvrat dobijaju nije u skladu s njihovim očekivanjima. Tek šačica njih je bila dovoljno dobra u tom sportu da postanu profesionalni auto-trkači poput Pola Njumena, Stiva Makvina i Peta Dempsija. Ilon je bio taj tip čoveka, ali polje njegovog interesovanja bili su poslovi u vezi sa svemirom. U istom smislu, poslovi u vezi sa svemirom su

slični auto-trkanju, osim što je svemirska oprema skuplja, a naša mala klika nadmenih insajdera bolje obrazovana i ima čiste nokte na rukama.

Ilonove ideje su bile velike. Zapravo, bile su ogromne. Isprva nisam imao predstavu koliko su zaista velike njegove ideje, jer je namerno bio skroman prilikom objašnjavanja svojih namera. Njegov prvobitni pristup je uključivao dokazivanje ideje „da bi ljudski rod mogao da postane multiplanetarna vrsta”. To je nekako uključivalo nešto u vezi s putovanjem na Mars, a za takvo putovanje su potrebne velike rakete, veoma skupe u zapadnom svetu. Sve to se dešavalo onda kada su letovi u duboki svemir i dalje bili u isključivoj nadležnosti država, a rakete bile direktni potomci interkontinentalnih balističkih raketa. Međutim, velike ideje svakako nisu bile ništa novo, a mnogi uspešni internet preduzetnici su se naglo pojavljivali s idejama o pravljenju novca u svemiru i željom da ostave trag u istoriji.

Tokom godina, upoznao sam mnogo ljudi s velikim idejama, a neki od njih su imali čak i novac da te ideje ostvare. Često sam ućtivo slušao takve ideje s duboko skrivenom, umerenom skepsom. Neke od njih bile su toliko sulude da inženjer ili naučnik koji drži do sebe ne bi želeo da bude povezan s njima. Ipak, druge ideje – naizgled umerene – bile su prožete istinom i briljantnošću koje s vremenom čine ideju značajnijom. A postojale su i one koje su bile toliko smele da su oduzimale dah. Kako je vreme pokazalo, Ilonove ideje su spadale u tu poslednju grupu. U to vreme, nisam shvatao da će Ilonove zamisli i dela kasnije postati istinski značajni.

Ilon je bio drugačiji. Mogli ste to da osetite samo po načinu na koji je uobličio problem i razložno raščlanio rešenje, počev od osnovnih principa. Nisam navikao da vidim takav način razmišljanja među internet milionerima. Štaviše, internet milioneri obično imaju omiljenu ideju koju godinama neguju i potajno žele da je ostvare umesto one koja im donosi novac. U mnogim slučajevima, postoji dobar razlog zašto su te ideje bile skrivene od očiju javnosti.

Za nas koji smo pomogli Ilonu u ranim danima njegove karijere u vezi sa svemirom, naše sopstvene ideje i naponi su se činili beznačajnim u to vreme. Nama koji smo bili u tom poslu, Ilonova vizija je delovala kao samo još jedna ideja koja će polako izbledeti i nestati

na dubrištu istorije. Nismo shvatali da će njegov napor zapravo dovesti do velikih istorijskih promena.

Zaista je teško naglasiti koliko su se ti događaji svima nama činili beznačajnim u to vreme. Svima nam je bilo jasno da je Ilon bogat, oštrouman, motivisan i da ima iskustvo u građenju kompanija. Ipak, niko od nas nije shvatio pravi značaj tog čoveka i kako će se sve to odigrati u budućnosti ljudskog istraživanja. Uprkos tome, Ilon je ostao potpuno uveren u svoju viziju. Iako sam to rano uvideo, nisam znao kako da se postavim prema tome. Ilon je video nešto što niko od nas nije video, a gotovo da nije postojalo ništa što bi moglo da ga odvрати od ostvarivanja vizije.

Postoji izvestan broj dela o Ilonu, tajnama njegovog života i njegovom pristupu rešavanja problema. Knjiga *Metod Ilona Maska* je jedinstvena po tome što je sakupila mišljenja mnogih uticajnih ljudi iz Ilonovog ranog kružoka dok se on najpre bavio bankarskom industrijom, zatim svemirskom industrijom, automobilima i, naposljetku, električnom i saobraćajnom infrastrukturom. Rendi je „uhvatio” suštinu onoga što pokreće Ilona, a to nam pruža dragoceni uvid u ličnost čoveka koji je postao jedan od najuticajnijih ljudi našeg vremena.

Džim Kantrel je serijski preduzetnik, auto-trkač, inženjer i osnivač *Vektor lonča*. Ima tridesetogodišnju karijeru u oblastima aeronautike i takmičarskog inženjeringa. Radio je s mnogim veoma uticajnim ljudima koji se bave istraživanjem svemira, od Ilona Maska do Karla Sagana. Džim Kantrel radi na novoj knjizi – čije se objavljivanje očekuje početkom 2020. godine – pod naslovom: *Breaking All the Rules: The Inside Story of the New Race to Space*.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> *Kršenje svih pravila: unutrašnja priča nove svemirske trke.* (Prim. prev.)



# Sadržaj

|                               |    |
|-------------------------------|----|
| Posveta i zahvalnice .....    | 5  |
| Predgovor Džima Kantrela..... | 7  |
| Uvod.....                     | 13 |

|                      |    |
|----------------------|----|
| 1. Rane godine ..... | 21 |
| 2. Dostignuća .....  | 27 |
| 3. Vizija .....      | 51 |

## Principi po kojima Mask živi

|                                                                |     |
|----------------------------------------------------------------|-----|
| 4. Radoznalost – neophodan koren izuma .....                   | 57  |
| 5. Moć opažanja – kako videti i šumu i drveće .....            | 63  |
| 6. Postanite stručni u svakom aspektu posla .....              | 69  |
| 7. Sposobnost analiziranja je stečena veština .....            | 79  |
| 8. Postavljajte prava pitanja .....                            | 97  |
| 9. Kršenje pravila je suštinski važno za viziju .....          | 99  |
| 10. Vizionarstvo .....                                         | 103 |
| 11. Vođstvo – Maskov stil .....                                | 105 |
| 12. Kako postaviti cilj .....                                  | 119 |
| 13. Korišćenje poslovnih veza je suštinski važno .....         | 125 |
| 14. Vrednujte sve ljudske resurse .....                        | 133 |
| 15. Kako sprovesti viziju u delo .....                         | 139 |
| 16. Upustite se u rizik.....                                   | 143 |
| 17. Kako savladati prepreke.....                               | 147 |
| 18. Stvorite nešto kvalitetno .....                            | 151 |
| 19. Insistirajte na pravljenju kontinuiranih poboljšanja ..... | 155 |
| 20. Neumornost – spoj strasti i upornosti.....                 | 159 |
| Zaključak.....                                                 | 165 |



# Uvod

U eri lišenoj živih junaka, pribegli smo tome da ih izmišljamo za svoje različite ekrane. Mediji su humanizovali sportske junake. Osim toga, sportske zvezde više ne gaje nikakvu odanost prema svom gradu. Filmskih i rok zvezda ima napretek, zahvaljujući ogromnom broju televizijskih kanala između kojih možemo da biramo.

Čovek poreklom iz Južnoafričke Republike koji je svoju bazu napravio u zapadnom Los Anđelesu, gde je stigao iz Kanade, popunio je tu prazninu. On je zanesenjak koji je postao raketni naučnik tako što je čitao stručne knjige iz te oblasti. Njegov životni cilj je da stvori koloniju na Marsu. Da bi pribavio sredstva za to putovanje, oživeo je industriju električnih automobila koja je propadala, stvorivši električni automobil, na čiju isporuku se, zbog ogromnog interesovanja, čeka dve godine. Postao je ubedljivo najveći snabdevač raketama za lansiranje komercijalnih satelita, iako su mu konkurenti bile čak i zemlje poput Sjedinjenih Američkih Država i Rusije. Osim toga, razvija metode za premeštanje gradskog prevoza ispod zemlje. Zapravo:

„Kada su režiser *Ajronmena* Džon Favro i glavni glumac tog filma Robert Dauni Mlađi razvijali lik Tonija Starka (*Ajronmena*), Robert Dauni Mlađi je predložio da se susretnu s Ilonom Maskom. Favro je ispričao: 'Ideja da lik zasnujemo na Ilonu Masku delovala mi je besmisleno – ispostavilo se da je to razlog zbog koga ga poznajem. Kada sam pokušavao da izgradim lik genijalnog milijardera Tonija Starka za *Ajronmena*’, nisam imao pred-

stavu kako da učinim da deluje stvarno. Robert Dauni Mlađi je rekao: 'Trebalo bi da sednemo i popričamo s Ilonom Maskom.' Nakon tog sastanka, njih dvojica su odlučila da koriste ličnost Ilona Maska kao 'nadahnuće' za njihov prikaz Tonija Starka na velikom bioskopskom platnu. U drugom delu *Ajronmena*, izvršni direktor *Tesle* se nakratko pojavio u filmu i dozvolio da se deo snimanja obavi u *SpejsX-u*.<sup>2</sup>

Da li je Ilon Mask popio neki čarobni napitak, preživeo snažan strujni udar ili, kao što mnogi sumnjaju, došao s druge planete? Nemoguće je pouzdano znati, ali niz njegovih izuma nadmašuje obične smrtnike poput Edisona, Forda, Gejtsa i Džobsa. Mnogi zaboravljaju da je njegova druga ogromna zarada došla od prodaje *Pejpala* i da mu je donela početni kapital za pokretanje *SpejsX-a*, *Solar sitija* i *Tesle*. Pre svega toga, Ilon je prodao kompaniju za mapiranje na mreži za trista četrdeset miliona dolara (njegov deo je bio dvadeset dva miliona dolara).

Evo šta je zasad postigao. Imajte u vidu da Mask ima samo četrdeset sedam godina. Možda ćemo tek videti njegove najbolje ideje. Sledeći spisak predstavlja njegova dela za koja postoji najmanja verovatnoća da su vam poznata.

- Nedavno je napustio panel diskusiju „*Otvorena veštačka inteligencija*“, čiji je suosnivač. Učestvovao je u njenom osnivanju kako bi se postarao da se veštačka inteligencija ne otme kontroli i uništi svoje tvorce.
- Dobio je dozvolu američkih vlasti da stvori *Starlink*, oblast sačinjenu od dvanaest hiljada satelita koja će povećati brzinu interneta, smanjiti troškove i omogućiti pristup internetu svima na Zemlji. Probne jedinice se već nalaze u orbiti.
- Osnovao je kompaniju *Neuralink*, čiji je plan da „hakuje“ ljudski mozak i direktno ga poveže s digitalnim svetom. Ovo nije šala.
- Osnovao je *Boring kompaniju* kako bi bušio tunele ispod zemlje za podzemni prevoz. Ova kompanija ima ugovore

---

<sup>2</sup> Komentari Džona Favroa o Ilonu Masku, *Ajronmenu* i Maskovoj Tesli.

za nekoliko malih projekata, uključujući i onaj za aerodrom *O'Her* u centru Čikaga.

- Izumeo je hajperlup, a zatim sve u vezi s tim projektom učinio dostupnim javnosti. Tri kompanije sada rade na projektima koji će omogućiti prevoz robe i ljudi projektovanom brzinom od oko hiljadu i dvesta kilometara na sat.
- Osmislio je *Solar siti*, a zatim ga integrisao u *Teslu*, koja sada u ponudi ima integrisane krovove čiji solarni paneli nisu vidljivi.
- *Tesla enerđi* nudi možda i najbolja dostupna baterijska pakovanja, potpuno menjajući nivo korisnosti energije sunca i vetra kao pouzdanih izvora energije.
- Pokrenuo je posao u vezi s autonomnim automobilima i kamionima. Niko nije govorio o automobilima i kamionima koji u potpunosti upravljaju sami sobom dok Mask nije rekao da će to ostvariti do 2019. godine. Sada svaki proizvođač automobila radi na autonomnim automobilima, od kojih se mnogi isprobavaju na putu.
- Prvi je u istoriji napravio raketu svih vremena koja vertikalno sleće na tlo, a zahvaljujući tome svi glavni delovi takve rakete su ponovo upotrebljivi. Na taj način smanjio je troškove lansiranja satelita sa četristo dvadeset na osamdeset miliona dolara po lansiranju.
- A tu je i serija *Teslinih* automobila i kamiona. Ali onaj ko nije čuo za *Teslu*, verovatno je bio u komi poslednjih deset godina.

Sami donesite sud. Mask tvrdi da je za njegov uspeh zaslužan spoj radoznalosti, čitanja ogromne količine knjiga i sto radnih sati nedeljno, i to svake nedelje, bez izuzetka. Pretvara se da je čovek koga muče svakojaki lični problemi. No da li je to samo predstava? Pravo pitanje je da li će Mask biti spreman da podeli s nama svoju pravu priču, a samim tim i delić svog čarobnog napitka.

**Pa, ja nisam Ilon Mask, a pretpostavljam da niste ni vi. Ipak, to nikako ne znači da ne možemo da naučimo sjajne lekcije iz njegovog pristupa i primenimo ih u sopstvenom poslu i načinu na koji stvaramo i prodajemo proizvode ili upravljamo preduzećem. Ova knjiga nije namenjena samo**

## **vlasnicima biznisa nego i svima iz poslovnog sveta koji žele da budu uspešniji.**

Dozvolite mi da vam dam jedno upozorenje. U ovoj knjizi korišću primere iz sopstvenog poslovanja, kao i primere svojih ideja i ideja klijenata. U poređenju s onim što je Mask uradio, moje ideje i dostignuća su zaista veoma mali. Međutim, najveća razlika je u samoj srži ideje. Vi i ja možda nemamo nijednu misao o tome da promenimo svet, ali ako sanjamo da promenimo neki mali deo tog sveta, a zatim uradimo nešto povodom toga, to će nam pomoći da postanemo uspešni na svaki mogući način na koji se definiše uspeh.

Želim da napomenem i da sam citirao samog Maska kad god je moguće. Pored svega ostalog, Mask se nimalo ne ustručava da deli ideje, metode i načine razmišljanja koji su doprineli njegovom uspehu. Pažljivo sam pregledao sve njegove dostupne javne izjave, kao i stotine komentara o njemu, kako bih došao do zaključaka iznetih u ovoj knjizi.

Ipak, pre nego što zađemo u pojedinosti, možda bi bilo korisno da definišemo pojam preduzetnika. *Vebster* daje najšire moguće značenje, poistovećujući preduzetnika s vlasnikom biznisa: „neko ko organizuje, upravlja i preuzima rizike biznisa ili poslovnog poduhvata”. Smatram da bi se mnogi Amerikanci, možda čak i većina njih, složili s ovom definicijom, ali onda se nameće pitanje zašto imamo dva pojma – „preduzetnik” i „vlasnik biznisa” – za jednu te istu stvar.

Dozvolite mi da iznesem mišljenje da postoji najmanje pet vrsta vlasnika biznisa; mnogi od njih potpadaju pod vrstu koju oličava Ilon Mask, a to su vizionari. Evo svih pet vrsta:

## **Pet vrsta vlasnika biznisa**

1. **Praktičari** – Mnogi vlasnici biznisa su vešti u svojoj struci ili određenoj veštini koja može da se koristi kao osnova za bavljenje biznisom. Može da bude reč o nečemu specifičnom kao što je posao advokata za brakorazvodne parnice ili plastičnog hirurga, a može da bude i šire shvaćeno kao, na primer, posao trgovca na malo koji prodaje određenu robu ili pruža određenu vrstu usluga. Mnoge pekare, prodavnice bicikala,

restorani brze hrane, frizerski saloni, pa čak i predstavnici prodaje spadaju u ovu grupu. Praktičari pružaju vrednu veštinu koja može dobro da se iskoristi u poslu. Preuzimaju rizike, osnivaju svoju kompaniju i upravljaju njom.

2. Menadžeri – Neki vlasnici biznisa bili bi uspešni u gotovo svakoj vrsti biznisa. Odlični su u procenjivanju prilika, smišljanju planova, upravljanju ljudima i operativnim poslovima, a uz to su i veoma disciplinovani. Menadžeri upravljaju mnogim biznisima koji su preneti na drugu generaciju. Najviše im odgovaraju franšize i višestepeni biznisi. Ovakva osoba obično kupuje postojeći biznis. Menadžeri često stvore veoma unosan biznis koji uspeva u gotovo svakoj vrsti ekonomskog okruženja.
3. Trendspoteri – Ovi vlasnici biznisa imaju izražen osećaj za ono što je moderno. Ta veština nije ograničena na proizvode koje prodaju ili usluge koje pružaju, ali uključuje brendiranje poduhvata, vođenje računa o izgledu prodavnice i upravljačke metode. Restorani su obično odličan primer, kao i prodavnice obuće i poslovni poduhvati u vezi s nekonvencionalnim medicinskim proizvodima i uslugama.
4. Stručnjaci za prodaju – Neki ljudi mogu da prodaju gotovo sve svakome. Recite im šta im je zadatak i pustite ih da rade. Ove vlasnike biznisa možete da pronađete u zlatarama, prodavnicama kreveta i drugim prodavnicama luksuzne robe.
5. Vizionari – Premda je moguće da bi svaki od gorenavedenih vlasnika biznisa mogao da potpadne i pod užu definiciju preduzetnika, obično to nije slučaj. Iako su ti vlasnici biznisa veoma dobri praktičari, menadžeri, trendspoteri i stručnjaci za prodaju, ne ponašaju se na sledeće načine:

Vizionari obično izumeju sopstveni biznis zasnovan na onome što vide kao potrebu na tržištu. Zatim izumeju ili promene postojeće proizvode ili usluge na takav način da se razlikuju od konkurencije. Nisu zainteresovani za kopiranje drugih poslovnih modela, proizvoda, usluga, pa čak ni upravljačkih pristupa, mada su mnogi prisiljeni da se prilagode u nekim oblastima kako ne bi izgubili priliku da opstanu dovoljno dugo da dokažu svoje pretpostavke.

Mnogi govore da ti ljudi uvek jure za sledećim sjajnim, teško dostižnim vrhom. Istraživanja pokazuju da im postane dosadno kada projekat dođe do tačke u kojoj njime može da se upravlja i u kojoj on može nesmetano da se razvija. Zadovoljni su što tada mogu da puste inženjere i menadžere da preuzmu kontrolu nad projektom.

Vizionari su skloni preuzimanju rizika i predviđanju budućih dešavanja te se smelo upuštaju u izazove u koje se drugi plaše da zakoraće. Njihovi prijatelji, članovi porodice i savetnici su najčešće u sukobu mišljenja s njima do samog kraja; to jest do velikih pobeda ili velikih poraza. Vidite, takvi ljudi će radije da dožive veliki poraz nego da ne pokušaju da ostvare svoj veliki cilj.

Nakon čitanja ove definicije, mogli biste da zaključite da ste veoma srećni što ste menadžer ili praktičar. Niste previše zainteresovani za stvaranje nečega novog i posebnog, a uglavnom ste zainteresovani za to da pomažete ljudima i obezbedite svojoj porodici pristojan život, čuvajući pritom svoju nezavisnost, što nije moguće ako ste zaposleni. Čestitam. U vašem planu ne postoji ništa čega bi trebalo da se stidite. Živite američki san, poznajete sebe dovoljno dobro da razumete u čemu ste dobri, a u čemu niste, i verovatno ćete biti uspešni kako na profesionalnom, tako i na ličnom planu. Međutim, svaka od pet vrsta vlasnika biznisa će imati koristi od ugledanja na Ilona Maska. Njegovi pristupi će poboljšati vaš položaj u poslovnom svetu, ma kakav on bio.

U većini slučajeva, vizionar ne mari mnogo za novac, niti za ono što novac omogućuje. Vizionari su zaneseni idejom o ostvarivanju svoje vizije i željom da vide kako njihovi zaposleni, saradnici, dobavljači i članovi porodice imaju korist od njihovog uspeha.

### **Šesnaest poslovnih osobina i običaja Ilona Maska iz kojih svaki preduzetnik može nešto da nauči**

Sada smo spremni da govorimo o posebnim elementima koji preduzetnika s vizijom vode do uspeha, a koristićemo javne spise i intervjuje Ilona Maska kako bismo otkrili koji su to elementi u njegovom pristupu poslu.

Citiraćemo njegove reči: „Suštinski, ako nemaš primamljiv proizvod i primamljivu cenu, nemaš ni dobru kompaniju”. Postoji šesnaest takvih elemenata:

1. Radoznalost
2. Sposobnost opažanja
3. Stručnost
4. Sposobnost analiziranja
5. Sposobnost postavljanja pravih pitanja
6. Sposobnost kršenja pravila
7. Sposobnost postavljanja ciljeva
8. Veština predvođenja
9. Sposobnost korišćenja poslovnih veza
10. Vrednovanje ljudi
11. Sposobnost izvršavanja zadataka
12. Sklonost ka preuzimanju rizika
13. Sposobnost savlađivanja prepreka
14. Sposobnost stvaranja kvalitetnog proizvoda ili usluge
15. Istrajno pravljenje kontinuiranih poboljšanja
16. Strastvenost i upornost

Objasnićemo svih šesnaest principa, svaki u zasebnom poglavlju. Hajde da počnemo tako što ćemo se osvrnuti na Maskov rani život i njegova dostignuća, a zatim pokušati da shvatimo njegovu viziju pre nego što se detaljnije pozabavimo svakim od ovih principa.

Molim vas da ne očekujete nepristrasno izveštavanje u ovoj knjizi. Otvoreno govoreći, ja sam Maskov obožavalac. Priznaću vam nešto – dok sam pisao ovu knjigu, imao sam malu količinu novca uloženu u kompaniju *Tesla*. Ipak, moj status obožavaoca ne menja činjenicu da ćete, ako primenite Maskove metode, verovatno postići veći uspeh i u poslu i životu.