

ПРЕДИСЛОВИЕ

ЭТА КНИГА НАВЕРНЯКА придется вам по душе — независимо от того, какой по счету она является в вашей коллекции книг о лидерстве: первой или пятидесятой, — потому что вы сможете немедленно применить изложенные здесь судьбоносные принципы и процедуры в своей личной жизни и бизнесе. В данной книге вы не найдете никакой теории, которая являлась бы плодом уединенных размышлений, — в ней содержатся неизменные и вечные принципы лидерства, подтвержденные опытом самого Джона Максвелла, а также многих людей, о которых он пишет.

В данной книге провозглашаются непреходящие законы, которым, если вы хотите стать великим лидером, нужно просто следовать — дома, на работе, в церкви — везде, где вы призваны повести людей за собой.

В каждой главе Джон раскрывает суть очередного глубокого закона лидерства, показывая на примере успехов и неудач других, каким образом можно применить данный закон в своей жизни. А вы и на самом деле можете использовать каждый из приведенных здесь законов. Если вы прилежный ученик, то сможете изучить все эти законы и претворить их в практику.

Насколько же бесценные сокровища предлагает нам такой авторитетный специалист в вопросах лидерства, как Джон Максвелл, собрав воедино все, что ему известно о лидерстве, и предложив эти сведения в столь доступной форме! Как только вы начнете применять указанные законы лидерства, то заметите, что многие лидеры неукосни-

тельно следуют (или же нарушают) закону Э. Ф. Хаттона, закону мощного порыва и всем прочим.

От всего сердца рекомендую «21 неопровержимый закон лидерства». Книга полезна и легко читается, сохраняя при этом бесспорную глубину и ясность. Она насыщена надеждой, целенаправленностью, воодушевлением и конкретными процедурами. Эта основанная на высоких моральных принципах работа содержит точные, четко очерченные указания, которые предоставляют прилежному ученику необходимый инструментарий для выполнения роли лидера.

Если вы пока плохо знакомы с принципами лидерства и являетесь в этом деле новичком, данная книга послужит вам трамплином для того, чтобы начать карьеру лидера. Если вы опытный лидер с первоклассным послужным списком, она сделает вас еще лучшим лидером. Это — хорошая, очень хорошая книга.

Зиг Зиглар

ВЫРАЖЕНИЯ ПРИЗНАТЕЛЬНОСТИ

ХОТЕЛ БЫ ПОБЛАГОДАРИТЬ многочисленных лидеров, которые помогли мне в процессе работы над этой книгой. От фирмы INJOY это Дик Петерсон, Дейв Сазерленд, Дэн Рейленд, Тим Элмор и Деннис Уорден. От издательства «Томас Нельсон» — Рольф Зеттерстен, Рон Лэнд, Майк Хиатт, Виктор Оливер и Роб Биркхед.

Должен сказать спасибо Брайану Хэмптону, моему старшему редактору из издательства «Нельсон», за его терпение и помощь в процессе совместной работы над данной рукописью.

Хочу также поблагодарить мою помощницу Линду Эггерс, большая сердечность и невероятная полезность которой делают меня ощутимо лучшим лидером.

Наконец, хочу выразить благодарность своему литературному сотруднику Чарли Ветцелу и его жене Стефани. Эта книга не была бы написана без их помощи.

ВВЕДЕНИЕ

Я ИМЕЮ ЧЕСТЬ обучать лидерству по всей Америке, а также во многих странах земного шара и часто получаю возможность беседовать с людьми, которые посещают одно из моих занятий во второй, третий или даже четвертый раз. На недавнем семинаре, проходившем в Соединенных Штатах, один человек в возрасте далеко за пятьдесят, с которым я уже сталкивался за несколько лет до этого, подошел ко мне во время перерыва и заговорил. Впрочем, сначала он схватил мою руку и стал трясти ее — энергично и долго.

— Изучение вопросов лидерства изменило всю мою жизнь, — сказал он. — Но я очень хотел бы услышать вас двадцать лет назад.

— Нет, вы бы этого не смогли, — ответил я с легким смешком.

— Что вы имеете в виду? — спросил он. — Ведь я тогда достиг бы гораздо большего! Если бы я знал все эти принципы лидерства двадцать лет назад, то сейчас находился бы совершенно на другом уровне. Ваши законы лидерства научили меня смотреть в будущее с оптимизмом. Они породили во мне желание больше узнать о лидерстве и более энергично стремиться к достижению своих целей. Если бы я овладел всем этим двадцать лет назад, то смог бы сделать многое из того, что никогда не считал для себя возможным и даже не мечтал претворить в жизнь.

— Возможно, так бы оно и случилось, — ответил я. — Но, увы, двадцать лет назад я был бы не в состоя-

нии преподавать вам все это. Чтобы изучить и применить на деле прозвучавшие сегодня законы лидерства, мне потребовалась вся моя прошлая жизнь.

Сейчас, когда я пишу эти строки, мне пятьдесят один год. Больше тридцати лет я был профессиональным лидером. Я основал четыре компании и концентрирую свое время и энергию на деятельности, которая способна позитивно влиять на жизнь других людей. Однако на этом пути я совершил и много ошибок — больше, нежели большинство людей, которых я знаю. Каждый успех и каждая неудача были для меня неоценимым уроком в понимании того, что означает «быть лидером» и «вести за собой».

В ходе моих разъездов и выступлений перед сотрудниками организаций и отдельными лицами меня часто просят дать определение сущности и основных моментов лидерства. «Если бы вам пришлось взять все, что вы узнали за минувшие годы относительно лидерства, и свести это воедино, составив короткий список, — спрашивают слушатели, — то какие в нем были бы пункты?»

Данная книга и есть мой ответ на этот вопрос. Потребовалась вся моя жизнь, чтобы изучить 21 неопровержимый закон лидерства. Мое желание состоит в том, чтобы донести их до вас настолько просто и ясно, насколько это возможно. И всем нам наверняка не повредит, если по дороге мы немного отвлечемся и развлечемся.

Одна из наиболее важных истин, которые я усвоил за минувшие годы, такова: лидерство есть лидерство независимо от того, куда вы движетесь или чем занимаетесь. Времена меняются. Технологии неудержимо рвутся вперед. Культурный контекст меняется в зависимости от страны и континента. Но истинные принципы лидерства постоянны — посмотрите ли вы на граждан Древней Греции, на евреев Ветхого Завета, на армии последних двух сто-

летий, на правителей современной Европы, пастырей ближайших церквей или деловых людей сегодняшней глобальной экономики. Принципы лидерства выдержали испытание временем. Они неопровержимы.

Я бы хотел, чтобы вы, читая эту книгу, помнили о четырех принципах:

1. **Этим законам можно научиться.** Одни законы легче понять и применить, нежели другие, но вы в состоянии усвоить каждый из них.
2. **Эти законы можно рассматривать поодиночке.** Каждый закон дополняет все другие, но вам не нужно непременно владеть одним, чтобы изучать другой.
3. **Эти законы влекут за собой последствия.** Применяйте указанные законы — и люди последуют за вами. Нарушайте или игнорируйте их — и вы не сможете повести за собой других.
4. **Эти законы образуют фундамент лидерства.** Изучив указанные принципы, вы должны внедрять их в практику и применять к своей жизни.

Независимо от того, следуете ли вы пока за другими и только начинаете открывать для себя мощь лидерства или же являетесь истинным лидером, который уже имеет последователей, — все равно вы можете улучшить свои лидерские качества. По мере изучения представленных здесь законов вы, возможно, осознаете, что сами уже эффективно применяли некоторые из них на практике. Другие законы позволят вам выявить в себе слабости, о наличии которых вы даже не подозревали. Но чем большее количество законов вы изучите и усвоите, тем лучшим лидером станете. Каждый закон подобен инструменту, который надо держать наготове и использовать в качестве

средства, помогающего вам достичь того, о чем вы мечтали, а также по достоинству оценивать других людей. Если вы будете систематически применять хотя бы один из этих законов, то как лидер вы уже станете лучше. Изучите их все — и люди с радостью последуют за вами.

А теперь давайте вместе откроем наш ящик с инструментами.

ЗАКОН ПОТОЛКА

*Способность к лидерству определяет
уровень эффективности человека*

Я часто открываю свои семинары разъяснением закона потолка, потому что он помогает слушателям лучше понять ценность лидерства. Если вы придете к пониманию данного закона, то сможете увидеть и оценить невероятное воздействие лидерства на каждую грань жизни. Вот как он формулируется: способность к лидерству представляет собой потолок, который определяет уровень эффективности человека. Чем ниже способность личности повести за собой людей, тем ниже потолок ее потенциальных возможностей. Чем выше навыки лидерства, тем больше эффективность. Для примера, если ваша способность к лидерству оценивается 8 баллами, то эффективность никогда не будет больше 7 баллов. Если ваши данные лидера оценены только в 4 балла, то ваша эффективность будет не выше 3. Нравится вам это или нет, но ваша способность к лидерству всегда определяет уровень вашей эффективности и потенциального воздействия на организацию, в которой вы работаете.

Позвольте рассказать вам историю, хорошо иллюстрирующую закон потолка. В 1930 году два молодых брата по имени Дик и Морис в поисках Американской Мечты перебрались с востока Америки на крайний запад, из штата Нью-Гэмпшир в Калифорнию. Они только что окон-

чили среднюю школу, жизнь в Нью-Гэмпшире казалась им лишенной всяческих перспектив, поэтому они направились напрямиком в Голливуд, где в конечном счете действительно нашли себе работу на киностудии.

Через некоторое время свойственный братьям предпринимательский дух и интерес к индустрии развлечений побудили их открыть в Глендейле, городке, находящемся приблизительно в пяти милях к северо-востоку от Голливуда, кинотеатр. Но, несмотря на все усилия, братья никак не могли сделать свой бизнес прибыльным. Денег, заработанных за четыре года совместного управления кинотеатром, им не хватало даже для того, чтобы вовремя платить арендную плату, которая составляла сто долларов в месяц.

НОВАЯ ВОЗМОЖНОСТЬ

Желание братьев добиться успеха не ослабевало, так что они продолжали искать более благоприятные деловые возможности. В 1937 году им наконец удалось натолкнуться на то, что давало реальную отдачу. Они открыли в Пасадене, расположенной прямо к востоку от Глендейла, маленький ресторан для автомобилистов, где еду подавали прямо в машину. В то время жители южной Калифорнии очень сильно зависели от автомобилей, и вся культура, включая бизнес, пыталась приспособиться к изменениям.

Рестораны для автомобилистов появились буквально из ничего в начале 1930-х годов и быстро стали популярными. Вместо того чтобы поесть в столовой, клиенты предпочитали заехать на стоянку вокруг маленького ресторанчика, сделать заказ официанту, который не мешкая обслуживал сидящих за рулем клиентов, и получить заказанные блюда прямо в машины. Еда подавалась на

фарфоровых тарелках в комплекте со стеклянной посудой и всей металлической утварью типа ножей и вилок. Это была своевременная идея в обществе, темп жизни которого постоянно ускорялся, а само оно становилось все более и более мобильным.

Крошечный придорожный ресторанчик Дика и Мориса для заезжих автомобилистов пользовался большим успехом, в 1940 году они решили открыть подобное заведение в Сан-Бернардино — рабочем пригороде, возникшем в результате экономического бума где-то в пятидесяти милях к востоку от Лос-Анджелеса. Там они построили большое здание и расширили меню, добавив хот-доги, жаркое, молочный коктейль, бутерброды с жаренной на вертеле говядиной и свининой, гамбургеры и иные блюда. Их бизнес начал бурно расти. Объем ежегодных продаж достиг 200 долларов, и братья каждый год делили между собой прибыль в размере 50 тысяч долларов — сумму, которая обеспечивала им принадлежность к финансовой элите города.

В 1948 году интуиция подсказала им, что времена меняются, и братья внесли в свой ресторанный бизнес заметные модификации. Они ликвидировали официантов, которые прежде подходили прямо к машине клиента, и начали обслуживать только в помещении; уменьшили меню и сосредоточились на продаже гамбургеров; убрали тарелки, стеклянную посуду и металлические приборы, переключившись вместо этого на одноразовую посуду. В итоге у них снизились затраты и, как следствие, цены. Наконец предприимчивые братья создали «скоростную систему обслуживания». Их кухня стала напоминать сборочный конвейер, где каждый человек был сосредоточен на обслуживании, производимом с высокой скоростью. Их цель состояла в том, чтобы выполнить заказ каждого клиента за тридцать секунд или даже меньше.