

Gari Keler i Džej Papasan



Prevela
Ksenija Vlatković

■ Laguna ■

Naslov originala

Gary Keller with Jay Papasan

THE ONE THING

The Surprisingly Simple Truth Behind Extraordinary Results

Copyright © 2012 Rellek Publishing Partners, Ltd.

All rights reserved.

Translation copyright © 2014 za srpsko izdanje, LAGUNA



Kupovinom knjige sa FSC oznakom
pomažete razvoj projekta odgovornog
korišćenja šumskih resursa širom sveta.

SW-COC-001767

© 1996 Forest Stewardship Council A.C.



Samo
JEDNO
je bitno

AKO JURIŠ DVA ZECA...





...NEĆEŠ UHVATITI NIJEDNOG.

RUSKA POSLOVICA

SADRŽAJ

- 1. Samo JEDNO je bitno 11
- 2. Domino efekat 17
- 3. Uspeh daje nagoveštaje 22

PRVI DEO

LAŽI

- Obmane koje nas izbacuju iz koloseka 31
- 4. Sve je podjednako važno 37
- 5. Multitasking 49
- 6. Disciplinovan život 62
- 7. Čvrsta volja po slobodnoj volji 70
- 8. Životna ravnoteža 83
- 9. Strah od velikog 97

DRUGI DEO

ISTINA

- Jednostavan put ka produktivnosti** 109
10. Pitanje za samofokusiranje 115
11. Navika uspešnih 125
12. Put do „velikih“ odgovora 133

TREĆI DEO

VRHUNSKI REZULTATI

- Oslobađanje skrivenih mogućnosti** 145
13. Život sa svrhom 150
14. Život posvećen prioritetu 161
15. Produktivan život 171
16. Tri odluke 191
17. Četiri kradljivca 207
18. Putovanje 227
- Primena principa opredeljenja za JEDNO 237
- istraživanju 245
- izjave zahvalnosti 247
- autorima 253

SAMO JEDNO JE BITNO 1

Zemlja se 7. juna 1991. tresla sto dvanaest minuta. Časna reč, takav sam imao osećaj.

Bioskopska sala se orila od smeha dok smo gledali hit komediju *Gradski kauboji*. Iako ga smatraju jednim od najduhovitijih filmova svih vremena, iznenadiće vas koliko pametnih i oštroumnih zapažanja projevava u njemu. U nezaboravnoj sceni Kurli, prekaljeni kauboj kog je igrao pokojni Džek Palans, i gradski momak Mič, koga je glumio Bili

„Budi kao poštanska marka – pilepi se za to jedno što radiš dok ne završiš.“

Džoš Bilings

Kristal, odvajaju se od grupe i kreću u potragu za zalutalim grlom. Iako su najveći deo filma u neprijateljskim odnosima, dok jašu rame uz rame konačno pronalaze zajednički jezik i počinju da razgovaraju o životu. Kurli u jednom trenutku zaustavlja konja i okreće se prema Miču.

Kurli: Hoćeš da ti otkrijem tajnu života?

Mič: Hoću. Kaži.

Kurli: Evo ovo. (Pokazuje mu prst.)

Mič: Tvoj prst?

Kurli: U životu je samo jedno bitno. Samo jedno. Drži se toga, a za ostalo te zabole d*pe.

Mič: Odlično, samo mi još reci šta je to „samo jedno“?

Kurli: E pa to sam moraš da saznaš.

Izmišljeni lik iz filma saopštava nam tajnu uspeha. Bez obzira na to da li su pisci bili svesni šta su napisali ili nisu, to što ste čuli potpuna je istina. Da biste ostvarili ono što želite, najbolje je da se posvetite samo jednom.

Meni je bilo potrebno dosta vremena da to shvatim. Ni pre toga nisam bio neuspešan, ali tek kad sam udario glavom u zid, počeo sam da primećujem vezu između mojih dostignuća i onoga što radim. Manje od deset godina bilo nam je potrebno da stvorimo uspešnu firmu s nacionalnim i međunarodnim aspiracijama, ali onda je odjednom nešto zaškripalo. Iako ništa manje nisam bio posvećen poslu i jednako sam mnogo radio, život je počeo da mi se otrže kontroli i činilo mi se da se moj svet polako ruši.

Počeo sam da krahiram.

NEĆEG SAM MORAO DA SE ODREKNEM

Držeći se samo za kratko uže, zastrašujuće slično omći, potražio sam pomoć i pronašao trenera životnih veština. Predočio sam mu situaciju u kojoj se nalazim i opisao mu izazove s kojima sam se suočio, kako one lične tako i profesionalne. Razmotrili smo ponovo moje ciljeve i moj zacrtani životni pravac, i kad je sklopio kompletnu sliku, bacio se na traženje rešenja. I bio je temeljan. Kad smo se ponovo sastali, na zidu je visio šematski prikaz naše radne organizacije – praktično presek mog preduzeća iz ptičje perspektive.

Pre nego što je počeo, postavio mi je jednostavno pitanje: „Je l' znaš šta treba da uradiš da preokreneš situaciju?“ Nisam imao pojma.

Kazao je da je bitno da uradim samo jedno. Odredio je četrnaest radnih mesta na koja je trebalo dovesti nove ljude, uveren da bih s pravim pojedincima na tim ključnim pozicijama iz korena promenio i svoje preduzeće i svoj poslovni i lični život. Zabezeknut, rekao sam mu da rešenje sigurno ne može biti tako jednostavno.

Na to mi je odvratio: „I nije. Isus je morao naći dvanaest ljudi, a tebi treba čak četrnaest.“

Bio je to prelomni trenutak. Tad sam prvi put shvatio koliko je malo potrebno za korenite promene. Uvideo sam da uopšte nisam bio toliko usredsređen na posao koliko sam verovao da jesam. Pronalaženje tih četrnaest ljudi očigledno je bio moj najvažniji zadatak. I tako sam posle ovog sastanka doneo veliku odluku. Otpustio sam samog sebe.

Napustio sam položaj generalnog direktora i potpuno se posvetio traženju četrnaest novih radnika.

E ovog puta uzdrмали smo svet. Već posle tri godine ušli smo u doba postojanog rasta, koji se u narednih deset godina svake godine kretao oko 40 posto. Od regionalnog igrača prešli smo u internacionalnu ligu. Posle prvih vrhunskih rezultata nastavili smo da nižemo uspehe.

Ali na putu do uspeha desilo nam se još nešto. Prihvatili smo princip opredeljenja za JEDNO.

Pošto sam zaposlio tih četrnaest ljudi, počeo sam da pomažem našim rukovodiocima da unaprede svoje karijere i poslove. Po navici sam na kraju svake naše seanse rezimirao nekoliko važnih zadataka koje su odlučili da obave do našeg sledećeg susreta. I ljudi su uglavnom završavali sve što se dogovorimo, ali, nažalost, često bi najvažniji posao ostavili neuraden. A to se odražavalo na rezultate. I ispunjavalo ljude nezadovoljstvom. Kako bih im pomogao, počeo sam da skraćujem listu: probajte da završite samo ova tri zadatka ove nedelje... uradite samo ova dva zadatka... Dok konačno, iz pukog očaja, nisam do kraja spustio očekivanja i pitao ih sledeće: „*Koji to JEDAN zadatak možete da obavite ove nedelje, jer će, kad to uradite, sve ostalo postati lakše ili nevažno?*“ I dogodilo se nešto neverovatno.

Uspeh je probio plafon.

Sagledavši u svetlu novih iskustava svoje pređašnje uspehe i promašaje, ustanovio sam zanimljivu pravilnost. Kad god sam svu pažnju poklonio samo jednom cilju, postigao sam ogroman uspeh, a kad god sam lutao, imao sam šarene rezultate.

I tad mi je sinulo.

IGRAJTE NASITNO

Ako dan svima traje isto, kako onda neki ljudi postižu mnogo više od drugih? Kako to oni urade više, postignu više, zarade više i poseduju više? Ako se uspeh kupuje vremenom, zašto onda neki mnogo bolje unovče svoje žetone? Odgovor je da je u suštini njihov pristup takav da zalaze u suštinu onoga što rade. Oni igraju nasitno.

Kad god vam je važno da ostvarite vrhunске rezultate u nečemu, uvek se držite jednog pravila. Igrajte nasitno.

Da biste radili nasitno znači da morate zanemariti sve druge obaveze i baciti se samo na glavni zadatak. Za to je nužno da se pomirite s tim da vam nije sve podjednako važno i morate pronaći ono najvažnije, i uspostaviti čvršću vezu između onog što radite i onog što želite. I shvatite da vrhunski rezultati direktno zavise od toga možete li da suzite interesovanje.

Da biste postigli maksimum na poslu i u životu, treba da vučete jedan za drugim što sitnije poteze. Mnogi ljudi pak veruju u suprotno. Oni smatraju da je put do velikog uspeha težak i naporan. Zbog toga popunjavaju planere obavezama i prave beskrajne spiskove zadataka. Kad im se učini da je uspeh nedostižan, počinju da se zadovoljavaju manjim. Pošto ne shvataju da je za veliki uspeh dovoljno uraditi dobro nekoliko stvari, rasplinjavaju se na sto strana i na kraju premalo postižu. S vremenom spuštaju očekivanja, odustaju od snova i zadovoljavaju se mrvama. A skupljanje mrvica nije isto što i igra nasitno.

Količine vašeg vremena i energije ograničene su, i ako se raspršavate na sve strane, na kraju ništa nećete postići. Kad želite da ređate uspehe, ne treba da sabirate već da

oduzimate. Potrebno je da radite manje stvari radi boljeg efekta umesto mnogo stvari sa sporednim efektima. Čak i kad to što se kidate od posla ima efekta, stalno prihvatanje novih obaveza na poslu i u životu uz zadržavanje starih ima mnogo loših posledica: prekoračivanje rokova, razočaravajući rezultati, veliki stres, prekovremeni rad, nedostatak sna, slaba ishrana, nedovoljno vežbanja i žrtvovanje vremena s porodicom i prijateljima – a sve to u ime nečeg što je mnogo lakše postići nego što vi mislite.

Da biste ostvarili vrhunske rezultate, igrajte nasitno jer to zaista deluje. Sigurno deluje, uvek i u svemu. Ali kako? Tako što služi samo jednoj svrsi – da vas stopostotno dovede do cilja.

Kad usitnite što više možete, na kraju ćete pažnju posvetiti samo jednome. A to i jeste cilj.

DOMINO EFEKAT 2

Na Dan domina 13. novembra 2009. u holandskom gradu Leuwardenu ljudi iz preduzeća *Veijers domino prodakšens* upriličili su očaravajuću predstavu rušenja najdužeg lanca na svetu sastavljenog od 4.491.863 domine. Tom prilikom je jedna oborena domina pokrenula lančani pad u kome je oslobođeno preko 94.000 džula energije, koliko inače sagori prosečan muškarac kad uradi 545 sklekova.

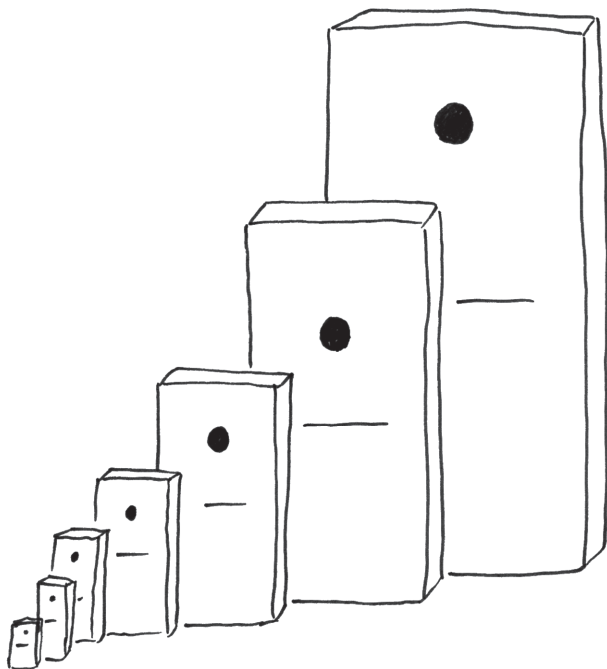
Svaka domina u nizu sadrži malu količinu potencijalne energije; što je

„Svaka velika promena počinje kao rušenje domina.“

Bi-Džej Tornton

lanac duži, raste količina potencijalne energije koju možete osloboditi. Ako je dovoljno dugačak, prostim rušenjem jedne jedine domine pokrenućete lančanu reakciju zapaljajuće snage. A ljudi iz *Vejers domino prodakšensa* to su i dokazali. Dovoljno je da povučete samo jedan potez, ali pravi potez, i mnogo toga ćete srušiti. No to nije sve.

Lorn Vajthed je 1983. objasnio u *Američkom časopisu za fiziku* (*American Journal of Physics*) da jedna domina može oboriti ne samo niz domina iste veličine već i mnogo većih od sebe. On je dokazao da jedna domina može da sruši pedeset posto veću dominu.



Slika 1. Geometrijska progresija domina.

Shvatate li šta to znači? Jedna domina uspela je da sruši niz domina koje su se postepeno povećavale. Vajthedov eksperiment je 2001. ponovio fizičar iz muzeja *Eksploratorijum* u San Francisku sa osam domina od šperploče od kojih je svaka bila za pedeset posto veća od prethodne. Prva je imala jedva pet centimetara, a poslednja gotovo metar. Jedno tiho „tak“ pokrenulo je rušenje koje se završilo glasnim treskom.

A zamislite šta bi se tek desilo da je napravio duži niz. Ako rušenje domina iste veličine nazovemo *linearnom* progresijom, onda bi ovo što je Vajthed izveo bilo *geometrijska* progresija. A njene posledice prevazilaze našu maštu. Deseta domina bila bi visoka otprilike kao Pejton Mening, igrač Nacionalne fudbalske lige. Osamnaesta bi već dostigla Krivi toranj u Pizi. Dvadeset treća bi bila kao Ajfelova kula, a trideset prva bi bila viša od Mont Everesta za gotovo sto metara. Pedeset sedma praktično stiže do Meseca!

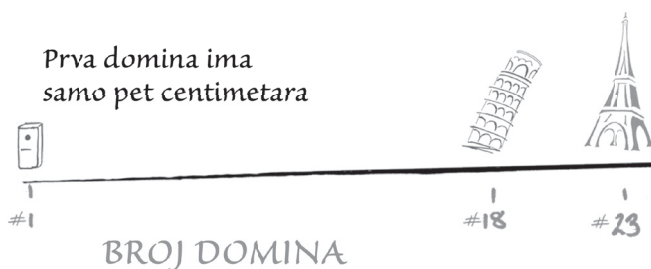
POSTIZANJE VRHUNSKIH REZULTATA

I zato nipošto ne postavljajte sebi ograničenja kad razmišljate o uspehu. I zvezde možete dostići ako pravilno procenite značaj svojih ciljeva i uložite svu snagu u ono što vam je najvažnije. Za postizanje vrhunskih rezultata treba da izazovete domino efekat u svom životu.

U rušenju domina nema mnogo mudrosti. Treba da napravite lanac i da oborite prvu. U stvarnosti je pak taj proces mnogo složeniji. Problem je u tome što nam život neće sam namestiti sve elemente u niz i još nam poručiti: „Evo, odavde počni.“ Izuzetno uspešni ljudi sami su to shvatili. I zato svakog dana nižu jedan za drugim prioritete, a kad pronađu prvu dominu, ljuljaju je dok je ne obore.

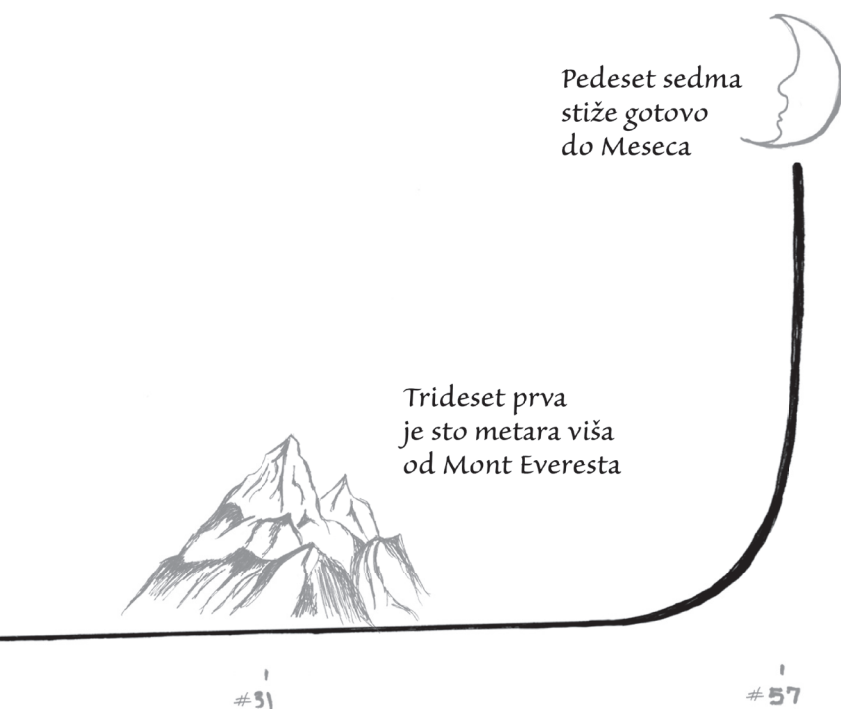
DOMINE – GEOMETRIJSKA PROGRESIJA

VISINA



Slika 2. Geometrijska progresija je kao veoma dug voz – isprva se kreće gotovo neprimetno i postepeno razvija nezaustavljivu brzinu.

Zašto ovaj pristup daje dobre rezultate? Zato što se vrhunski uspeh ne postiže preko noći, već korak po korak. Isprva linearan, proces prerasta u geometrijski. Prvo uradite jedan zadatak kako valja, pa sledeći. S vremenom se učinak zbraja i pokreće geometrijski potencijal uspeha. Domino efekat je primenjiv i na krupan plan, kao što je recimo vaša karijera ili poslovni poduhvat, ali i na male trenutke preko dana kad razmišljate šta ćete sledeće



uraditi. Jedan uspeh se nadograđuje na drugi i dok niže-te postignuća, vi se krećete ka krajnjem vrhu.

Ljudi koji mnogo znaju nisu sve naučili za jedan dan. Oni veoma vešti nisu se izveštili preko noći. Oni koji su mnogo postigli u životu postupno su napredovali. Oni koji su mnogo zaradili uvećavali su bogatstvo s vremenom.

Vreme je ključ za sve. Do uspeha se stiže postupno. Korak po korak.

3 USPEH DAJE NAGOVEŠTAJE

„U našem
svetu napre-
duju samo
oni koji rade
jedno po
jedno.“

Og Mandino

Svuđ oko sebe naći ćete dokaze da je delotvorno opredeliti se samo za JEDNO. Otvorite oči i neće vam promaći.

JEDAN PROIZVOD, JEDNA USLUGA

Vrhunski uspešna preduzeća uvek imaju jedan proizvod ili jednu uslugu po kojima ih svi znaju ili koji im donose najveći profit. Kad je pukovnik Sanders osnovao *KFC*, imao je jedan tajni recept za pripremu

piletine. Kompanija *Adolf Kurs* je od 1947. do 1967. porasla za 1.500 posto i to praveći samo jedan proizvod u jednoj pivnici. *Intel* najveći neto prihod zarađuje na mikroprocesorima. A *Starbaks*? To valjda i sami znate.

Beskrajan je spisak preduzeća koji su postigli vrhunske rezultate tako što su se opredelili samo za JEDNO. Ponekad prodaju ili isporučuju ono što sami proizvedu, a ponekad i ne. Uzmite primer *Gugla*. Pretraga je samo JEDAN njihov interes, a ona je preduslov za njihov ključni izvor prihoda – prodaju reklama.

A šta je sa filmom *Zvezdani ratovi*? Da li je njihov jedini interes bio film ili su to bili i proizvodi za prodaju? Ako mislite da su proizvodi, niste pogrešili – i jeste tako. Ukupan prihod od igračaka nedavno je dostigao sumu od deset milijardi, dok je prihod od prodaje karata u svim svetskim biletarnicama gotovo dvostruko manji od toga – 4,3 milijarde. S moje tačke gledišta, filmovi su njihov prvi interes jer bez njih ne bi bilo ni prodaje igračaka i ostalih sitnica.

Odgovor nije uvek očigledan, ali to ne znači da je njegovo pronalaženje manje važno. Tehnološka otkrića, kulturološke promene i takmičarski duh često prouzrokuju preobražaj ili napuštanje JEDNOG bitnog poslovnog interesa. U najuspešnijim preduzećima svima je to poznato i zato je kod njih uvek aktuelno pitanje: „Koji je to naš JEDAN bitan interes?“

Epl je primer za to kako se stvara posebno okruženje u kome se JEDAN vrhunski interes može negovati uporedo s novim glavnim interesom. Od 1998. do 2012. *Epl*ov JEDAN glavni proizvod bili su prvo *Mekovi* računari, pa ajmek, pa ajtjun, zatim ajpod i ajfon, da bi sad ajped preuzeo vodeću

„Samo jedno je najvažnije od svega. Mnogo toga je važno, ali ono najvažnije može biti samo jedno.“

Ros Garber

poziciju na proizvodnoj traci. I mada se svetlo reflektora premešta s jedne na drugu „zlatnu“ igračku, ne prekida se proizvodnja ranijih proizvoda niti se oni zapuštaju. Zapravo, te se linije i dalje unapređuju, zajedno s mno-

gim drugim, jer se računa na dokazano dejstvo „halo efekata“ njihovog glavnog proizvoda, koji će podstaći potrošače da kupe čitavu porodicu *Eplovih* stvari.

Kad shvatite princip JEDNOG, drugim očima ćete gledati na poslovni svet. Ako u vašem preduzeću još ne znate šta vam je JEDAN bitan interes, onda neka vam prvi bitan zadatak bude njegovo pronalaženje.

JEDAN ČOVEK

Dominantan motiv odabira samo JEDNOG ispoljava se u različitim vidovima. Primenite ga na ljude i shvatićete ko je taj samo jedan bitan čovek koji je pokretač promene. Na početku srednje škole Volt Dizni se upisao na večernji kurs na Čikaškom institutu za umetnost i počeo da crta stripove za školske novine. Posle mature želeo je da se zaposli kao crtač stripa u novinama, ali pošto ga nisu primili, njegov brat Roj, biznismen i bankar, našao mu je posao u jednom umetničkom studiju. Tu je Volt naučio animaciju i počeo da pravi crtane filmove. Za mladog Volta Roj je bio taj poseban čovek.

Za Sema Voltona još otpočetak je to bio njegov tast L. S. Robson, koji mu je pozajmio dvadeset hiljada dolara da

otvori svoj prvi maloprodajni objekat – s franšizom *Ben Frenklin*. A kad je Sem otvorao svoj prvi *Volmart*, Robson je u potaji platio vlasniku dvadeset hiljada dolara za dozvolu za produženje najma.

Albert Ajnštajn je imao Maksa Talmuda, svog prvog mentora. Maks je desetogodišnjem Ajnštajnu objašnjavao ključne radove iz matematike, nauke i filozofije. Maks je šest godina jednom nedeljno obedovao s Ajnštajnovom porodicom dok je obučavao mladog Alberta.

Niko se nije sam stvorio.

Opra Vinfri zasluge za svoje „spasenje“ pripisuje ocu i vremenu provedenom s njim i njegovom ženom. Ona je u razgovoru sa Džil Nelson iz magazina *Vašington post* kazala: „Da me nisu poslali ocu, završila bih ko zna gde.“ U poslovnom smislu sve je počelo od Džefrija D. Džejkobsa, „advokata, menadžera i finansijskog savetnika“ koji je Opru, kad mu se obratila za savet o ugovoru o radnom odnosu, ubedio da osnuje vlastito preduzeće umesto da bude talenat koji radi za druge. Tako je rođeno akcionarsko društvo *Harpo prodakšens*.

Svi znaju da su Džon Lenon i Pol Makartni pisali tako dobre pesme zato što su inspirisali jedan drugog, ali u studiju je glavni bio Džordž Martin. Čoveka kog smatraju jednim od najvećih muzičkih producenata svih vremena, često su zvali „petom Bubom“ zbog ogromnog uticaja koji je imao na prve albume *Bitlsa*. Martinovo ekspertsko poznavanje muzike popunilo je jaz između sirovog talenta „Buba“ i zvuka koji su želeli da dobiju. Većinu aranžmana i instrumentacija, kao i brojne deonice za klavijature na prvim pločama napisao je ili odsvirao Martin s članovima grupe.

Svako ima nekog posebnog ko mu je ili bitniji od svih ili su njegov uticaj, usmeravanje ili pomoć bili presudni.

Niko ne uspeva sam. Baš niko.

JEDNA STRAST, JEDNO UMEĆE

Iza priče o bilo kom vrhunskom dostignuću uvek ćete otkriti samo JEDAN interes. Naći ćete ga u radu svake uspešne firme i u profesionalnom životu svakog uspešnog pojedinca. On utiče na naše pasije i umeća. Svako od nas ih ima, ali kod vrhunski uspešnih ljudi prepoznacete tu jednu snažnu emociju ili jednu stečenu veštinu, koje ih obasjavaju iznutra, definišu ili su njihova glavna pokretačka sila.

Često je razlika između pasije i umeća nejasna. To je stoga što retko kad jedno ide bez drugog. Čuveni američki impresionista Pet Metjuz kaže da je svoju strast za crtanjem pretvorio u umeće, a na kraju i u zanimanje, naprosto tako što je svakog dana slikao jednu sliku. Najuspešniji italijanski turistički vodič Anđelo Amoriko veli da su i njegovo umeće, a kasnije i životni poziv, potekli od iste neobično strasne ljubavi prema otadžbini i duboke potrebe da se ona prenese i na druge. Ovo je središnja tema svih priča o vrhunskom uspehu. Podstaknut strastvenim zanimanjem za nešto, čovek posvećuje nesrazmerno mnogo vremena vežbanju ili radu. Uloženi trud na kraju se pretvara u veštinu i kako se ta veština unapređuje, tako se popravljaju i rezultati. Iza poboljšanja rezultata uglavnom sledi veće uživanje u aktivnosti, ali i sve jača strast zbog koje se odabranom interesovanju posvećuje dodatno vreme. Često je pozitivna povratna sprega osnova vrhunskih postignuća.

Gilbert Tohabonje ima samo jednu strast – trčanje. Gilbert je američki dugoprugaš, poreklom iz Songe u Burundiju, a laku atletiku je zavoleo još kao dete, da bi

već kao učenik niže srednje škole osvojio državno prvenstvo Burundiju na četiristo i na osamsto metara za muškarce. Njegova strast spasla mu je život.

Pripadnici plemena Hutu napali su 21. oktobra 1993. Gilbertovu srednju školu i zarobili čak iz plemena Tutsi. One koje nisu pogubili na licu mesta pretukli su i žive spalili u obližnjoj zgradi. Posle devet sati provedenih ispod hrpe ugljenisanih tela Gilbert je uspeo da se oslobodi i da pobjegne do najbliže bolnice. On je bio jedini preživeli.

Po dolasku u Teksas nastavio je da se takmiči i da brusi svoju veštinu. Pošto je dobio mesto na Hrišćanskom univerzitetu Abilin, šest puta je ušao u najbolji američki tim. Posle završetka studija preselio se u Ostin, gde je prema opštem uverenju najomiljeniji trener u gradu. Da bi skupo sredstva za pronalaženje vode u Burundiju, učestvovalao je u osnivanju Fonda „Gazela“, čija je glavna aktivnost – čik pogodite – održavanje sponzorisane „Trke za vodu“ na ulicama Ostina. Da li ste shvatili koja je tema koja prožima njegov život?

Od takmičenja do borbe za život, od studija do bavljenja dobrotvornim radom, strast Gilberta Tohabonjea prema trčanju prerasla je iz umeća u životni poziv, koji mu je omogućio da pomaže drugima. Osmeh kojim pozdravlja trkače na stazi oko jezera Ledi Berd u Ostinu

„Morate imati svoju fiks-ideju, i boriti se za to jedno što ste odabrali.“

General Džordž S. Paton

„Da biste uspeali, morate imati samo jedan cilj.“
Vins Lombardi

simbol je toga kako jedna strast i veština proistekla iz nje mogu postati pokretačka snaga i glavna okosnica jednog vrhunskog života.

Činjenica da u svakom uspešnom životu možete prepoznati princip opredeljenja za JEDNO govori u kojoj meri je on tačan. I sâm sam se uverio da deluje, a i vi ćete, samo ako rešite. Pronalaženje JEDNOG bitnog težišta u poslu – i životu – najjednostavnija je i najpametnija odluka koja vas pravim putem vodi do sreće.

JEDAN ŽIVOT

Ako bih mogao izabrati samo jedan primer za to kako svaki vrhunski uspeh počiva na principu opredeljenja za JEDNO, bio bi to život američkog biznismena Bila Gejtsa. U srednjoj školi kompjuteri su bili Bilova jedna pasija, i ona je prerasla u njegovo jedno bitno umeće – kompjutersko programiranje. U srednjoj školi upoznao je jednog čoveka, Pola Alena, koji mu je dao prvi posao i zajedno s njim osnovao *Majkrosoft*. A u osnovi svega nalazilo se jedno pismo koje su poslali Edu Robertsu, bitnom čoveku koji im je zauvek promenio živote ponudivši im da napišu kôd za jedan kompjuter, takozvani Altair 8800 – a ovoj dvojici samo je bila potrebna jedna šansa. *Majkrosoft* su i stvorili s jednom namerom – da razvijaju i prodaju bejzik interpreter* za Altair 8800, zahvaljujući čemu je Bil Gejts

* Program koji u realnom vremenu izvršava izvorni kôd napisan u nekom programskom jeziku. (Prim. prev.)