

## REGULA 10X

## THE 10X RULE

Copyright © 2011 by Grant Cardone

Această traducere este publicată sub licența cu editorul original  
John Wiley & Sons, Inc., 2011

© 2019 Editura ACT și Politon pentru prezenta ediție românească

Editura ACT și Politon

Str. Înclinată, nr. 129, Sector 5, București, România, C.P. 050202.

tel: 0723 150 590, e-mail: office@actsipoliton.ro

[www.actsipoliton.ro/blog](http://www.actsipoliton.ro/blog)

Traducător: **Dana Dobre**

Redactor: **Raluca Giuroiu**

Tehnoredactor: **Teodora Vlădescu**

Editor: **Maria Nicula**

Coperta: **Marian Iordache**

Copyright Manager: **Andrei Popa**

### Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României

#### CARDONE, GRANT

**Regula 10X: singura diferență dintre succes și eșec** / Grant Cardone;

trad.: Dana Dobre. - București: ACT și Politon, 2019

ISBN 978-606-913-508-2

I. Dobre, Dana (trad.)

159.9

005

**AVERTISMENT:** Distribuirea, copierea sau piratarea în orice fel a acestei cărți nu este pedepsită numai prin lege, dar contravine și tuturor normelor și principiilor etice și sănătoase pe care un astfel de titlu le promovează. Ce fel de efect va avea energia pe care vreți să o transmiteți mai departe, dacă aceasta vine prin furt, ilegalitate și lipsă de respect față de autor și față de toți cei care au contribuit la crearea acestei cărți, astfel ca ea să ajungă la dumneavoastră? Împărtășiți cu ceilalți informațiile importante, valorile și lecțiile pe care le-ați aflat din acest material, într-un mod corect și responsabil.

**Grant Cardone**

# **Regula 10X**

**Singura diferență dintre succes și eșec**

Traducere din limba engleză de  
Dana Dobre

 **ACT și Politon**

2019



*„Oricine îmi sugerează să fac mai puțin,  
fie nu îmi este cu adevărat prieten,  
fie este foarte confuz!”*

*– Grant Cardone*



# CUPRINS

Introducere	9
<b>CAPITOLUL 1.</b> Ce este „Regula 10X”?	13
<b>CAPITOLUL 2.</b> De ce este esențială „Regula 10X”	27
<b>CAPITOLUL 3.</b> Ce este succesul?	37
<b>CAPITOLUL 4.</b> Este de datoria ta să ai succes	43
<b>CAPITOLUL 5.</b> Nu ducem lipsă de succes	51
<b>CAPITOLUL 6.</b> Asumă-ți controlul asupra tuturor lucrurilor	59
<b>CAPITOLUL 7.</b> Patru grade de acțiune	69
<b>CAPITOLUL 8.</b> Nivelul mediu este formula eșecului	87
<b>CAPITOLUL 9.</b> Obiective 10X	97
<b>CAPITOLUL 10.</b> Competiția este pentru fricoși	109
<b>CAPITOLUL 11.</b> Cum să evadezi din clasa de mijloc	121
<b>CAPITOLUL 12.</b> Obsesia nu este o boală, este un dar	131
<b>CAPITOLUL 13.</b> „Pune totul în joc” și ia-ți angajamente excesive	139
<b>CAPITOLUL 14.</b> Extinde-te – nu te restrânge niciodată	147
<b>CAPITOLUL 15.</b> Lasă focul să se dezlănțuie	155
<b>CAPITOLUL 16.</b> Temerile tale sunt cel mai bun indiciu că trebuie să acționezi	161
<b>CAPITOLUL 17.</b> Mitul gestionării timpului	169
<b>CAPITOLUL 18.</b> Critica este un semn al succesului	179
<b>CAPITOLUL 19.</b> Satisfacerea clientului este un obiectiv greșit	187
<b>CAPITOLUL 20.</b> Omniprezența	203
<b>CAPITOLUL 21.</b> Scuzele	213

<b>CAPITOLUL 22.</b>	A avea sau a nu avea succes?	219
<b>CAPITOLUL 23.</b>	Apucă-te să înmulțești cu 10	257
Glosar		281
Despre autor		317



## INTRODUCERE

**P**robabil că ai luat această carte și te-ai întrebat ce este, mai exact, „Regula 10X”? Și cum te va ajuta?

„Regula 10X” este Sfântul Graal pentru cei care își doresc succesul. Serios, dacă există cu adevărat o cheie a succesului, atunci aceasta este! „Regula 10X” determină nivelurile pe care trebuie să le atingi prin eforturile și prin modul tău de gândire, astfel încât să obții garantat succesul și să îl menții la aceste niveluri pe tot parcursul vieții și al carierei tale. „Regula 10X” va face ca până și temerile tale să dispară, îți va spori curajul și încrederea în tine, va elimina tergiversările și îndoielile și te va înzestra cu un simț al scopului, care îți va anima viața, visurile și obiectivele.

„Regula 10X” este singurul principiu pe care toți cei care au realizări remarcabile îl aplică în cele mai prospere sfere ale vieții lor. Indiferent ce înseamnă pentru tine succesul, această carte îți va arăta cum să te asiguri că îl vei obține – oricare ar fi visul tău și oricare ar fi contextul economic. Primul lucru pe care trebuie să îl faci este să îți adaptezi modul de gândire la nivelurile stabilite de „Regula 10X” și să îți înzecești eforturile. Îți voi arăta cum ideile și acțiunile „înmulțite cu 10” îți vor face viața mai ușoară și mai distractivă și îți vor oferi mai mult timp. După ce am petrecut o viață întreagă studiind succesul, cred că „Regula 10X” este singurul principiu pe care îl cunosc și îl urmează toți oamenii de succes pentru a-și crea viața pe care și-o

doresc. „Regula 10X” îți va arăta cum să îți definești obiectivele corecte, cum să determini cu exactitate efortul necesar, cum să identifici modul în care să-ți abordezi proiectele cu atitudinea potrivită și cum să determini, apoi, câte demersuri vor fi necesare. Vei vedea de ce succesul este garantat atunci când funcționezi în parametrii „Regulii 10X” și vei înțelege, în sfârșit, unicul motiv pentru care majoritatea oamenilor nu obțin niciodată succesul. Vei înțelege, pentru prima oară, care este greșeala pe care o fac oamenii atunci când își stabilesc obiective și felul în care, atunci când este comisă, distruge de una singură orice șansă ca aceste obiective să devină realitate. Vei învăța, de asemenea, cum să determini volumul exact de efort necesar pentru a realiza orice obiectiv – oricât de mareș. În cele din urmă, îți voi arăta cum să îți faci un obicei din a funcționa la nivelurile stabilite de „Regula 10X”. Și ai încredere în mine – odată ce faci asta, nu numai că succesul tău va fi garantat; va continua să prolifereze, fiind la propriu un generator de victorii – mai multe și mai sigure.

„Regula 10X” este o disciplină – nu o formă de educație, un dar, un talent sau noroc. Nu necesită trăsături comportamentale deosebite; este la dispoziția oricui vrea să o întrebuințeze. „Regula 10X” nu te va costa nimic și îți va aduce tot ce ți-ai dorit vreodată. Ea constituie modul în care indivizii și companiile ar trebui să abordeze conceperea și atingerea tuturor obiectivelor. Îți voi arăta cum să faci din „Regula 10X” un stil de viață și unica modalitate de abordare a proiectelor. Îți va permite să te faci remarcat printre colegii tăi și în domeniul în care activezi. Îi va face pe ceilalți să te perceapă, mai mult sau mai puțin, ca pe o ființă supranaturală, ca pe cineva nemaipomenit în ceea ce privește acțiunile pe care le întreprinde și devotamentul față

de succes. Îți vor recunoaște statutul de model demn de urmat – nu doar din punctul de vedere al realizărilor profesionale, ci și din cel al modului în care să trăiești viața la maximum.

„Regula 10X” simplifică și explică fenomenul succesului și condițiile care trebuie întrunite pentru a avea succes. În ceea ce mă privește, cea mai mare greșeală pe care am făcut-o a fost aceea de a fi incapabil să stabilesc obiective suficient de mărețe – deopotrivă în viața mea personală și profesională. Depui același volum de energie pentru a avea o căsnicie extraordinară sau una obișnuită, la fel cum depui același volum de energie pentru a câștiga 10 milioane sau 10.000 de dolari. Sună nebunește? Nu este – și vei vedea asta atunci când vei începe să funcționezi la nivelurile stabilite de „Regula 10X”. Obiectivele tale se vor schimba, iar acțiunile pe care le întreprinzi vor începe, în sfârșit, să reflecte cine ești tu cu adevărat și ce ești capabil să faci, de fapt. Vei începe să întreprinzi acțiuni, vei continua să acționezi – și vei obține ce ți-ai propus, indiferent de condițiile și de situațiile cu care te confrunți. Singura și cea mai importantă contribuție la succesul pe care l-am dobândit în viață a fost rezultatul întreprinderii „Regulii 10X”.

Aceste noțiuni despre cum să îți stabilești obiectivele și cum să le atingi, precum și despre cum să treci la acțiune nu se învață la școală, la cursurile de management sau de leadership sau la o conferință de weekend la Four Seasons. Nu există formule – oricum, eu nu le-am putut găsi în nicio carte – care să determine estimarea corectă a volumului de efort necesar. Vorbește cu oricare director executiv sau om de afaceri și îți va spune că în ziua de azi oamenii ating cu greu nivelul necesar de motivare, de etică a muncii și de consecvență.

Fie că obiectivul tău este să îmbunătățești condițiile de viață de pe planetă sau să creezi cea mai profitabilă

companie din lume, va fi necesar să folosești gândirea și acțiunile prescrise de „Regula 10X” pentru a ajunge acolo. Și nu ține de educație, talent, relații, personalitate, noroc întâmplător, bani, tehnologie, nici de a activa în domeniul potrivit și nici măcar de a te afla în locul potrivit, la momentul potrivit. În orice situație în care cineva a atins un nivel înalt al succesului – indiferent că a fost filantrop, antreprenor, politician, inovator, atlet sau producător de filme –, îți garantez că, pe parcursul ascensiunii sale și al obținerii succesului, a acționat în conformitate cu „Regula 10X”.

O altă componentă necesară succesului este capacitatea de a estima corect volumul de efort necesar pe care tu – și echipa ta – trebuie să îl depuneți pentru a atinge un obiectiv. Depunând exact volumul de efort necesar, te vei asigura că vei atinge aceste obiective. Toată lumea știe cât de important este să stabilești obiective; cu toate acestea, majoritatea oamenilor nu reușesc să facă asta pentru că subestimează numărul de demersuri necesare pentru a atinge acel obiectiv. Să stabilești obiectivele potrivite, să estimezi volumul de efort obligatoriu și să acționezi la nivelul potrivit constituie singurele lucruri care vor garanta succesul – și care îți vor permite să înfrunți clișeele din afaceri, competiția, capriciile clientului, schimbările economice, aversiunea față de risc și chiar teama de eșec, în timp ce faci pași concreți pentru a-ți atinge visurile.

„Regula 10X” îți va asigura succesul indiferent de talentul pe care îl ai, de educație, de situația financiară, de abilitățile organizatorice, de gestionarea timpului, de domeniul în care activezi sau de cât noroc ai. Folosește această carte ca și cum viața și visurile tale ar depinde de ea și vei învăța să acționezi la niveluri diferite și mai înalte decât ai crezut vreodată că e posibil!

---

## CAPITOLUL

# 1

## Ce este „Regula 10x”?

---

„Regula 10X” este singurul lucru care îți va garanta că realizările tale vor atinge standarde mult mai înalte decât ai crezut vreodată că se poate. Ea funcționează pe orice plan al vieții – spiritual, fizic, mental, emoțional, familial și financiar. „Regula 10X” presupune să înțelegi volumul de efort și tipul de mentalitate necesare pentru a avea succes în tot ce întreprinzi. Probabil că, dacă faci o retrospectivă a vieții tale, vei vedea că ai subestimat înfricoșător de mult atât acțiunile, cât și strategiile necesare pentru a-ți duce țelurile la bun sfârșit, astfel încât să se poată considera că ai avut succes. Chiar dacă eu însumi m-am descurcat bine în ceea ce privește primul aspect al „Regulii 10X” – determinând corect nivelul de efort necesar pentru a realiza un obiectiv – nu am reușit să asimilez și al doilea aspect al „Regulii 10X”: să îmi revizuiesc modul de gândire astfel încât să îndrăznesc să îmi ridic aspirațiile la niveluri de

neconceput până atunci. Voi discuta în detaliu despre ambele aspecte ale „Regulii”.

Cercetez succesul de mai bine de trei decenii și am ajuns la concluzia că, deși stabilirea obiectivelor, disciplina, perseverența, concentrarea, gestionarea timpului, competența profesională și relațiile sunt considerate de comun acord drept variabile ale succesului, nu mi-a fost niciodată clar care este acel *lucru unic* care face diferența. Am fost întreat de sute de ori, la seminare și în interviuri: „Care este acea calitate/ acțiune/ mentalitate care îi va garanta cuiva un succes extraordinar?” Această întrebare nu mi-a dat pace, făcându-mă să mă întreb dacă există în viața mea ceva ce a făcut diferența: „Ce lucru unic am realizat eu care să fi determinat cea mai mare schimbare?” Nu am vreo genă care le lipsește celorlalți și cu siguranță nu am fost norocos. Nu am avut legături cu oamenii „importanți” și nu am urmat cursurile vreunei școli de elită. Ce m-a făcut, așadar, să am succes?

Când fac o retrospectivă a vieții mele, văd că singurul factor constant al oricărui succes pe care l-am obținut a fost acela că am făcut mereu de 10 ori mai multe eforturi decât alții. Pentru fiecare prezentare de vânzări, telefon sau programare pe care le făceau ceilalți, eu făceam câte 10. Când am început să cumpăr proprietăți imobiliare, am căutat de 10 ori mai multe proprietăți decât puteam să cumpăr și apoi am făcut oferte pentru a mă asigura că puteam să cumpăr ce voiam, la prețul pe care îl doream. Mi-am realizat toate proiectele de afaceri prin eforturi mărețe; acesta a fost singurul factor determinant pentru orice succes pe care l-am avut. Eram complet necunoscut atunci când mi-am înființat prima companie, fără să am un plan de afaceri. Nu aveam niciun fel de cunoștințe de specialitate sau de relații și singurii bani pe care îi aveam erau obținuți prin noi vânzări.

Am reușit totuși să creez o afacere remarcabilă și viabilă doar depunând eforturi care se ridicau la standarde cu mult peste ceea ce alții considerau a fi „rezonabile”. Mi-am făcut un renume – și în consecință am transformat, la propriu, o industrie.

Dă-mi voie să fiu sincer: nu cred că am atins un nivel extraordinar al succesului și nu cred nici că mi-am atins maximul potențial. Sunt pe deplin conștient că există mulți oameni care au mult mai mult succes decât mine – cel puțin din punct de vedere financiar. Deși nu sunt un Warren Buffet, un Steve Jobs sau unul dintre fondatorii Facebook sau Google, am creat de la zero mai multe companii, care m-au ajutat să am, per ansamblu, un stil de viață plăcut. Motivul pentru care nu am ajuns la un nivel extraordinar al succesului pe plan financiar este acela că am încălcat al doilea aspect al „Regulii 10X”: modul de gândire „înmulțit cu 10”. Acesta ar fi singurul regret pe care îl am: nu am reușit să îmi abordez viața cu mentalitatea potrivită. Mi-aș fi stabilit obiective care să fie, de fapt, de 10 ori mai mărețe decât cele la care aspirasem la început. Dar, la fel ca tine, lucrez la asta în prezent – și încă mai am la dispoziție câțiva ani ca să îndrept situația.

Folosesc de mai multe ori în această carte noțiunea de „nivel extraordinar” al succesului. „Extraordinar” înseamnă prin definiție orice se află dincolo de sfera lucrurilor pe care pot și reușesc să le obțină majoritatea oamenilor obișnuiți. Și bineînțeles că această definiție va depinde, în consecință, de persoanele cu care te compari sau de tipul de succes la care te raportezi. Înainte să îți spui: „nu am nevoie să ating un nivel extraordinar al succesului” sau „succesul nu este totul” sau „nu vreau decât să fiu fericit” sau orice altceva ți-ai mai spune, probabil chiar în acest moment, înțelege un lucru: pentru a ajunge la următorul nivel, indiferent despre

ce e vorba, trebuie să gândești și să acționezi în mod complet diferit față de modul în care ai acționat până în acel moment. Nu poți să treci la următoarea fază a unui proiect fără o perspectivă mai amplă, fără să apeși mai mult pedala de accelerație și fără mai mulți cai putere. Gândurile și acțiunile tale sunt motivul pentru care te afli unde ești acum. Așa că ar fi înțelept să fii sceptic în privința ambelor!

Să zicem că ai o slujbă, dar nu ai un fond de economii și vrei să câștigi 1.000 de dolari în plus pe lună. Sau poate că ai în prezent 20.000 de dolari depuși la bancă și vrei să ajungi la un fond de 1 milion de dolari sau că firma ta obține un profit de 1 milion de dolari pe an din vânzări și vrei să ajungă la unul de 100 de milioane. Poate că trebuie să îți găsești o slujbă, să slăbești 18 kg sau să îți găsești partenerul potrivit. Deși aceste scenarii cuprind diverse planuri ale vieții, toate au un singur lucru în comun: persoana care le dorește *nu a ajuns încă* să le obțină. Fiecare dintre aceste obiective este important și pentru atingerea oricăruia dintre ele va fi necesară o altă metodă de conceptualizare și de acțiune. Toate pot fi definite ca fiind extraordinare dacă depășesc ceea ce ai ajuns să distingi drept obișnuit. Deși poate că nu este „excepțional” în comparație cu ceea ce urmăresc alții, obiectivul pe care ți-l stabilești ar trebui să te conducă mereu spre mai bine – sau spre un obiectiv pe care nu l-ai îndeplinit încă.

S-ar putea ca alții să aibă o părere despre succesul tău – dar numai tu poți să decizi dacă acest succes este extraordinar. Numai tu îți cunoști adevăratul potențial și dacă îl atingi sau nu; nimeni altcineva nu poate să îți evalueze succesul. Ține minte: Succesul reprezintă *gradul sau măsura în care obții acel ceva sau acea finalitate pe care ți le dorești*. Odată ce obții ceea ce-ți dorești, se pune implicit problema dacă poți sau nu să susții, să multiplici sau să repeți acțiunile



întreprinse pentru a menține rezultatul. Deși succesul poate să facă referire la ceva deja obținut, oamenii nu analizează de obicei succesul din punctul de vedere al lucrurilor concrete pe care le-au făcut. Se reped spre succes cu intenția de a căuta să facă ceva. *Un lucru interesant la succes este că e ca o gură de aer; deși ultima ta gură de aer este importantă, nu e nici pe departe la fel de importantă ca următoarea.*

Indiferent cât de multe ai obținut deja, vei dori să continui să ai realizări în viitor. Dacă nu mai încerci să ai succes, este ca și cum ai încerca să trăiești tot restul vieții tale „din ultima gură de aer”. Lucrurile se schimbă; nimic nu rămâne așa cum a fost – pentru ca lucrurile să se mențină, este nevoie de atenție și de acțiune. La urma urmei, o căsnicie nu se poate baza doar pe iubirea pe care o simți în ziua nunții. Dar oamenii care au foarte mult succes – atât în viața profesională, cât și în cea personală – continuă să muncească, să producă și să creeze chiar și după ce au prosperat. Lumea îi privește pe acești oameni cu uimire și nedumerire, întrebându-se: „De ce tot insistă?” Răspunsul este simplu: Oamenii care au foarte mult succes știu că trebuie să continue să facă eforturi pentru a obține noi realizări. Odată ce urmărirea aceluia ceva sau a finalității pe care ți le dorești este abandonată, succesul nu mai are continuitate.

Cineva mi-a spus recent: „E clar că ai câștigat destui bani cât să ai o viață confortabilă; de ce mai insiști?” Este din cauză să sunt obsedat de următoarea realizare, de următoarea „gură de aer”. Am dorința compulsivă de a lăsa ceva în urma mea și de a genera o schimbare pozitivă pe acest pământ. Sunt cel mai nefericit atunci când nu realizez nimic și cel mai fericit atunci când caut să îmi ating pe deplin potențialul și abilitățile. Dezamăgirea sau nemulțumirea față de punctul în care mă aflu în acest moment nu sugerează că

ceva este în neregulă cu mine, ci că, mai degrabă, ceva *este* în regulă la mine. Cred că am obligația etică să obțin succes pentru mine, pentru familia mea, pentru compania mea și pentru viitorul meu. Nu poate să mă convingă nimeni că este ceva greșit cu privire la dorința mea de a atinge noi niveluri ale succesului. Ar trebui să fiu mulțumit cu dragostea pe care am simțit-o ieri pentru copiii și pentru soția mea – sau ar trebui să o simt și să o revărs asupra lor la un alt nivel astăzi și mâine?

Realitatea este că majoritatea oamenilor nu dețin ceea ce definesc drept succes; mulți vor „mai mult” pe cel puțin unul dintre planurile vieții lor. Într-adevăr, aceștia sunt oamenii care vor citi această carte – nemulțumiții care tânjesc după mai mult. Și serios, cine nu vrea mai mult – relații mai bune, să petreacă mai mult timp cu cei pe care îi iubesc, experiențe mai spectaculoase, formă fizică și sănătate mai bune, energie sporită, mai multă cunoaștere spirituală și capacitatea de a contribui la binele societății? Dorința de perfecționare este elementul comun tuturor acestora, ele constituind obiective în funcție de care nenumărați oameni își măsoară succesul.

Indiferent de ce vrei să faci sau să fii – fie că vrei să slăbești 4 kilograme și jumătate, să scrii o carte sau să devii milionar – *dorința* ta de a ajunge în aceste ipostaze este un element incredibil de important în acest sens. Fiecare dintre aceste obiective este esențial pentru continuitatea ta – deoarece ele indică ce presupune potențialul tău. Indiferent de obiectivul pe care te străduiești să îl îndeplinești, va trebui să gândești diferit, să dai dovadă de un devotament de neclintit și să treci la acțiuni mărețe, la un nivel de 10 ori mai înalt decât crezi că este necesar, urmate de și mai multe acțiuni. Aproape fiecare problemă cu care se confruntă

oamenii cu privire la carieră, precum și cu privire la alte aspecte ale vieții lor – cum ar fi dietele, căsniciile nereușite și problemele financiare – este o consecință a faptului că nu au întreprins acțiuni îndeajuns de ample.

Așa că, înainte să îți spui pentru a mia oară: „Aș fi fericit dacă aș avea măcar...” sau „Nu vreau să fiu bogat – vreau doar să am o viață confortabilă” sau „Nu vreau decât *atât cât* să fiu fericit”, trebuie să înțelegi o idee esențială: Să pui limite în legătură cu gradul de succes pe care îl dorești reprezintă o încălcare în sine a „Regulii 10X”. *Atunci când oamenii încep să pună limite în legătură cu gradul de succes pe care și-l doresc, te asigur că vor reduce și numărul de pași necesari pentru a obține succesul și vor eșua lamentabil să facă ceea ce este nevoie pentru a-l menține.*

Pe aceasta se axează „Regula 10X”: trebuie să îți stabilești obiective care sunt de 10 ori mai îndrăznețe decât cele pe care crezi că-ți dorești să le atingi și apoi să faci de 10 ori mai mult decât crezi că este nevoie pentru a atinge acele obiective. Gândurile mărețe trebuie urmate de acțiuni mărețe. „Regula 10X” nu se referă la ce este obișnuit. Nu este decât ceea ce afirmă că este: să ai aspirații de 10 ori mai mari și să depui de 10 ori mai mult efort decât alții. În „Regula 10X” este vorba despre mentalitate dominantă autentică. Tu nu faci niciodată ceea ce fac alții. Trebuie să fii dispus să faci ceea ce lor le e imposibil – și chiar să iei măsuri pe care le-ai considera „absurde”. Să ai o mentalitate dominantă nu înseamnă să îi domini pe alții; ci, mai degrabă, să fii un model pentru alții în ceea ce privește aspirațiile și eforturile. Mentalitatea ta și faptele tale ar trebui să servească drept etalon la care să se raporteze oamenii pentru a se evalua. Oamenii care „înmulțesc cu 10” nu abordează niciodată un obiectiv cu intenția de a realiza doar acel obiectiv.

Ei caută, în schimb, să domine întreg sectorul – și vor lua măsuri „absurde” pentru a face asta. Dacă pornești în îndeplinirea unei sarcini cu intenția de a limita potențialul rezultat, îți vei limita și volumul de efort necesar pentru a îndeplini acea sarcină.

**Acestea constituie o serie de greșeli fundamentale pe care le fac oamenii atunci când se apucă să își îndeplinească obiectivele:**

1. *Stabilesc greșit obiectivele* – stabilesc obiective prea modeste și nu își acordă dreptul de a investi suficiență motivație autentică.
2. *Subestimează extrem de tare efortul, resursele, banii și energia de care au nevoie pentru a-și atinge efectiv obiectivul.*
3. *Petrec prea mult timp concurând cu ceilalți oameni din sectorul lor de activitate și prea puțin timp dominând acel sector.*
4. *Subestimează dificultățile pe care vor trebui să le depășească pentru a atinge efectiv finalitatea dorită.*

Problema executărilor silite cu care se confruntă în prezent America este un exemplu perfect al acestei secvențe de pași greșiți. Cei care au devenit victime ale acestei situații și-au stabilit greșit obiectivul, au subestimat eforturile necesare și s-au concentrat prea intens să fie competitivi în loc să creeze o situație care i-ar fi făcut invincibili în fața obstacolelor neașteptate. În timpul avântului imobiliar, acești oameni au acționat în conformitate cu „mentalitatea de turmă” – cea bazată pe competiție, nu pe dominare. În capul lor a fost ceva de genul: „Trebuie să fac ce face colegul meu, vecinul meu, acel membru al familiei mele”, în loc să

aționeze după principiul: „Trebuie să fac ce este cel mai bine pentru *mine*”.

În ciuda a ceea ce afirmă (sau doresc să creadă) mulți oameni, adevărul este că toți cei care au avut o experiență negativă în ceea ce privește colapsul imobiliar și nebunia executărilor silite nu și-au stabilit corect obiectivele, astfel încât să își asigure continuitatea. Numărul de executări silite a afectat apoi întreaga piață imobiliară. Și când aceasta s-a prăbușit, totul a fost afectat – au fost afectați chiar și cei pe care nu îi interesau tranzacțiile imobiliare. Șomajul s-a dublat brusc și apoi s-a triplat. În consecință, industriile au paralizat, companiile s-au închis și conturile de pensie au fost distruse. Chiar și cei mai sofisticăți investitori s-au înșelat în privința resurselor financiare necesare pentru a înfrunta o asemenea furtună. Poți să dai vina pe bănci, pe Sistemul Federal de Rezerve, pe brokerii de credite ipotecare, pe momentul istoric, pe ghinion sau chiar pe Dumnezeu, dacă vrei, dar realitatea acestei situații este că toți oamenii (inclusiv eu!), precum și nenumărate bănci, companii și chiar industrii întregi nu au reușit să evalueze situația așa cum ar fi trebuit.

Atunci când oamenii nu își stabilesc obiective „înmulțite cu 10” – și nu se ridică, prin urmare, la nivelurile „înmulțite cu 10” – devin vulnerabili la fenomene de tipul celui de „îmbogățire rapidă” și la schimbări neprevăzute în piață. Dacă ai fi fost preocupat de propriile acțiuni – încercând să domini sectorul – nu ai fi fost momit de acest gen de tentații. Știi pentru că mi s-a întâmplat și mie. Am trecut și eu prin această situație pentru că nu îmi stabilisem în mod corect propriile obiective, la nivelurile „înmulțite cu 10”, și am devenit vulnerabil la escrocheriile altora. Cineva m-a abordat, mi-a câștigat încrederea și a pretins că putea să mă ajute să câștig bani dacă eram dispus să îmi unesc forțele cu el și

compania lui. Deoarece simțeam că nu îmi asumasem suficiente riscuri în ceea ce privește propriile mele planuri, am fost atras în cursă și m-a făcut să sufăr – rău. Dacă mi-aș fi stabilit în mod corect propriile obiective, aș fi fost atât de preocupat să fac ceea ce era necesar pentru a le realiza, încât nici măcar nu aș fi avut timp să mă întâlnesc cu acest escroc.

Dacă te uiți în jur, vei vedea probabil că omenirea, în general, tinde să își stabilească obiectivele la un nivel sub cel mediu. Mulți oameni, de fapt, au fost programați să își stabilească obiective care nici măcar nu sunt concepute de ei. Ni se spune care este semnificația conceptului de „mulți bani”: ce înseamnă să fii bogat, să fii sărac sau să faci parte din clasa de mijloc. Avem noțiuni prestabilite despre ce este corect, dificil, posibil, etic, bine, rău, urât, despre ce are gust bun, despre ce arată bine și tot așa. Așa că să nu crezi cumva că modul în care îți stabilești obiectivele nu este influențat și el de acești parametri prestabiliți.

Oricare ar fi obiectivul pe care îl stabilești, acesta va fi dificil de realizat și, în mod inevitabil, vei fi dezamăgit în anumite momente de-a lungul acestui proces. Așa că de ce să nu îți stabilești niște obiective mult mai mărețe decât consideri la început că ar merita? Dacă vor necesita muncă, efort, energie și perseverență, atunci de ce să nu investești de 10 ori mai mult din fiecare? Dacă îți subestimezi capacitățile, de fapt?

Ah, ai putea să te plângi, dar cum rămâne cu dezamăgirea care provine din faptul că îți stabilești obiective nerealiste? Gândește-te puțin la istorie sau – și mai bine – fă o retrospectivă a vieții tale. Probabil că ai fost dezamăgit mai des atunci când ți-ai stabilit și ai atins obiective prea modeste – pentru că ai fost șocat să vezi că tot nu ai obținut ce doreai. O altă idee prestabilită spune că nu ar trebui să îți stabilești obiective „nerealiste” deoarece ai putea fi nevoit să

renunți atunci când ai realiza că nu le poți atinge. Dar nu ar valora mai mult să nu te ridici la înălțimea unui obiectiv de 10 ori mai îndrăzneț decât să nu te ridici la înălțimea unui obiectiv de 10 ori mai modest? Hai să zicem că obiectivul meu inițial a fost să fac 100.000 de dolari, și că l-am schimbat apoi în obiectivul de a face 1 milion. La înălțimea căruia dintre aceste obiective ai prefera să nu te ridici?

Unii oameni afirmă că motivul nefericirii îl constituie așteptările. Pot însă să te asigur, pe baza propriei mele experiențe, că vei suferi enorm dacă îți stabilești obiective sub medie. Pur și simplu nu vei investi energia, efortul și resursele necesare pentru a te adapta la variabilele și la contextele neașteptate care vor apărea, cu siguranță, pe parcursul proiectului sau al evenimentului.

De ce să îți petreci viața câștigând *bani suficienți* doar ca să ajungi *să nu ai suficienți bani*? De ce să mergi la sală doar o dată pe săptămână, doar ca să faci febră musculară și să nu vezi niciodată o schimbare în ceea ce privește condiția fizică? De ce să ajungi doar „bun” la ceva când știi că piața răsplătește doar excelența? De ce să muncești opt ore pe zi la un loc de muncă unde nu te apreciază nimeni, când ai putea să fii un expert în domeniu – sau poate chiar să conduci compania sau să o deții chiar tu? Toate aceste ipostaze necesită energie. Numai dacă ai obiective „înmulțite cu 10” o să culegi cu adevăr roade!

Hai să ne întoarcem așadar la definiția succesului – un termen pe care majoritatea oamenilor nici măcar nu au fost vreodată preocupați să-l înțeleagă, cu atât mai puțin să îl analizeze. Ce înseamnă, în realitate, să ai succes? În Evul Mediu, cuvântul se referea adesea la persoana care prelua tronul. Cuvântul provenea din latinescul *succeder* (asta da putere *reală!*). „A avea succes” înseamnă literalmente „să

ai rezultate bune sau să atingi un obiectiv sau un scop dorit". Succesul este, atunci, o *acumulare* de evenimente cu rezultate bune sau obținerea unor rezultate dorite.

Gândește-te așa: nu ai considera că o dietă „a avut succes” dacă ai fi slăbit 4 kg și jumătate și te-ai fi îngrășat 5 kg și jumătate. Cu alte cuvinte, trebuie să poți să *menții* succesul – nu doar să îl obții. Ar fi de dorit, de asemenea, să sporești valoarea aceluși succes pentru a te asigura că îl menții. La urma urmei, poți să tunzi iarba o singură dată și „să ai succes”, dar va crește la loc până la urmă. Va trebui să îți îngrijești în permanență curtea pentru ca ea să *continue* „să fie definită drept succes”. Aici nu este vorba despre a atinge pe rând câte un obiectiv, ci, mai degrabă, despre ce putem să sporim.

Înainte să începi să îți faci griji că va trebui „să muncești” la asta pentru eternitate, dă-mi voie să te asigur că nu va trebui – adică nu va trebui dacă îți stabilești de la început și în mod corect un obiectiv „înmulțit cu 10”. Vorbește cu orice om care are un succes răsunător, extraordinar într-un domeniu și îți va spune că nu i s-a părut niciodată că „muncește”. Cei mai mulți oameni consideră că acest lucru înseamnă „muncă” pentru că răsplata nu este destul de consistentă și nu îi ajută să dobândească o victorie suficient de importantă încât să li se pară că ceea ce fac nu este „muncă”.

Ar trebui să te concentrezi asupra succesului prolific: acela care este permanent și nu apare doar o singură dată. În această carte este vorba despre cum să ai realizări extraordinare, despre cum să te asiguri că vei ajunge să le ai, despre cum să le menții – și despre cum să ai realizări din ce în ce mai mari fără să ți se pară că acest proces este „muncă”. Ține minte: *O persoană care pune limite potențialului său succes va limita și eforturile necesare pentru a-l atinge și a-l menține.*



De asemenea, este esențial să îți minte că ideea de a dobândi ceva – cu alte cuvinte, obiectivul sau finalitatea – nu contează la fel de mult pe cât contează mentalitatea și eforturile, obligatorii pentru a realiza obiective „înmulțite cu 10”. Fie că vrei să fii un orator profesionist, cel mai bine vândut scriitor, un director executiv de top, un părinte excepțional, un profesor minunat – sau să ai o căsnicie model, să ai o condiție fizică extraordinară, să produci un film despre care să discute generații de acum înainte –, va trebui să depășești stadiul în care te afli acum și să te dedici modului de gândire și eforturilor „înmulțite cu 10”.

Orice finalitate sau obiectiv dorit va reprezenta întotdeauna ceva ce nu ai realizat încă. Nu contează cât de mult ai dobândit deja. Atâta timp cât ești în viață, fie o să trăiești pentru a-ți îndeplini obiectivele sau visurile, fie o să fii folosit ca resursă pentru a îndeplini obiectivele și visurile altcuiva. În conformitate cu această carte, succesul poate fi definit și ca atingerea următorului nivel al dorințelor tale – o ascensiune care îți va schimba pentru totdeauna modul în care te percepi pe tine însuși, modul în care percepi viața, modul în care îți folosești resursele și, poate cel mai important, va schimba modul în care te percep ceilalți.

„Regula 10X” este despre ceea ce trebuie să gândești și să faci pentru a ajunge la un nivel de 10 ori mai mulțumitor decât ți-ai imaginat vreodată. Acest nivel al succesului nu poate fi atins prin mentalități și eforturi care se raportează la un nivel „obișnuit”. De aceea, chiar și atunci când majoritatea acestor obiective sunt atinse, nu oferă suficientă satisfacție. Căsniciile obișnuite, conturile bancare obișnuite, greutatea, sănătatea, afacerile, bunurile obișnuite și celelalte lucruri obișnuite sunt doar atât – obișnuite.

Ești pregătit pentru aventura „înmulțirii cu 10”?

## EXERCİȚIU

Care sunt cele două aspecte ale „Regulii 10X”?

---

---

---

---

---

Care sunt cele mai mari patru greșeli pe care le fac oamenii atunci când își stabilesc obiective?

---

---

---

---

---

De ce este greșit să stabilești un obiectiv prea modest?

---

---

---

---

---

Ești pregătit pentru „înmulțirea cu 10”?

---

---

---

---

---

---

## CAPITOLUL

# 2

## De ce este esențială „Regula 10X”

---

Înainte să discutăm despre cât de important este pentru tine să gândești și să acționezi conform „Regulii 10X”, dă-mi voie să îți împărtășesc câte ceva din povestea vieții mele. În fiecare proiect în care am fost implicat, am subestimat timpul, energia, banii și efortul necesare pentru a face ca proiectul să fie unul de succes. Indiferent de publicul-țintă sau de noul sector de afaceri în care m-am aventurat, a fost întotdeauna nevoie să dau de 10 ori mai multe email-uri și telefoane, să contactez de 10 ori mai multe persoane decât prevăzusem inițial. A trebuit să investesc de 10 ori mai mult efort și energie chiar și pentru a o face pe soția mea să iasă cu mine și apoi să ne căsătorim (dar a meritat în întregime!).

Indiferent cât de promițător este produsul, serviciul sau conceptul tău, te asigur că va exista ceva ce nu anticipezi sau nu planifici corect. Schimbări economice, probleme juridice, competiție, rezistența la schimbare, un produs prea inovator, bănci falimentare, instabilitatea pieței, schimbări în tehnologie, probleme cu oamenii... mai multe probleme cu oamenii, alegeri, război, greve – acestea sunt doar câteva dintre posibilele „evenimente neprevăzute”. Nu spun asta ca să te sperii, ci ca să te pregătesc pentru cele mai mari oportunități. Mentalitatea și eforturile „înmulțite cu 10” sunt esențiale; sunt singurele lucruri care te vor ajuta să faci față acestor evenimente neprevăzute. Bani nu sunt suficienți pentru asta; pot să ajute, dar nu pot să te scutească de efortul pe care trebuie să îl depui. Dacă înaintezi în luptă fără suficiente trupe, provizii și muniție și fără dârzenie, te vei întoarce acasă înfrânt. E atât de simplu. Nu este suficient să ocupi un teritoriu. Trebuie să poți să îl păstrezi sub ocupație.

Am început prima afacere atunci când aveam 29 de ani. Majoritatea oamenilor nu încep o afacere pe cont propriu pentru că nu sunt dispuși să suporte constrângerile financiare pe care le implică asta. Eu mă pregătisem pentru asta – sau așa credeam – și am presupus că îmi va lua trei luni ca să ajung să obțin venitul pe care îl avusesem la slujba de dinainte. Ei bine, mi-a luat aproape trei ani să fac ca această afacere să genereze același venit ca slujba anterioară. A durat de 12 ori mai mult decât mă așteptasem. Și aproape că am renunțat după trei luni – nu din cauza banilor, ci din cauza eforturilor de a rezista și a dezamăgirii pe care o simțeam. Aveam o listă foarte exactă de motive pentru care compania mea nu avea să meargă. O alcătuisem în încercarea de a mă convinge să nu mai continui. Eram dezamăgit peste măsură; eram tulburat și aproape distrus. M-am dus la un

prieten și i-am spus chiar așa: „Nu mai pot să fac asta – am terminat”. Inventam motive peste motive care să mă convingă că nu mergea – clienții care nu aveau bani, economia care era de rahat, momentul care era nepotrivit, precum și faptul că eram prea tânăr, clienții mei nu înțelegeau, oamenii nu doreau să se schimbe, eu eram de rahat, ei erau de rahat – și așa mai departe.

Mi-am dat seama până la urmă – după ce am petrecut atât de mult timp încercând să înțeleg de ce afacerea nu mergea – că era foarte posibil ca răspunsul să îmi fi scăpat cu totul.

Nu am luat niciodată în considerare faptul că, pur și simplu, anticipasem greșit, chiar de la început, pașii necesari pentru a pune pe piață un produs nou. Prezentasem o idee nouă, cu siguranță, dar nu era una pe care să o fi cerut cineva. Aveam un buget limitat, așa că nu am putut să angajez oameni și nu am putut să îmi permit să fac publicitate – ceea ce a fost regretabil pentru că nimeni nu știa de mine sau de compania mea. Nu știam ce făceam și eram sceptic să apelez la alte companii. Dacă era să meargă, totul depindea de capacitatea mea de a-mi spori *eforturile*, nu scuzele.

Odată ce am renunțat să mai iau în calcul toate falsele motive, m-am dedicat obiectivului de a face afacerea să meargă, sporindu-mi de 10 ori *eforturile*. Și, din momentul în care am procedat așa, totul a început să se schimbe, imediat. Am reintrat pe piață bazându-mă pe o evaluare corectă a efortului necesar și am început să văd rezultatele. În loc să sun 2-3 clienți pe zi pentru vânzări, am început să sun 20-30. Atunci când m-am implicat puternic, pe deplin și m-am raportat la nivelurile corecte de gândire și efort, piața a început să îmi răspundă. Era greu în continuare și eram dezamăgit din când în când. Dar obțineam de 4 ori mai multe rezultate făcând un efort de 10 ori mai mare.

Atunci când subestimezi timpul, energia și efortul necesare pentru a face ceva, în mintea, în vocea și în atitudinea ta, precum și pe chipul și în discursul tău va fi prezentă „renunțarea”. Nu vei putea să fii suficient de perseverent încât să-ți îndeplinești misiunea. Dar atunci când estimezi corect efortul necesar, vei adopta și atitudinea potrivită. Piața va simți, din acțiunile tale, că trebuie să te ia în serios și că nu pleci nicăieri – și va începe să răspundă în consecință.

M-am consultat cu mii de indivizi și de companii în ultimii 20 de ani – și am văzut cum, dintre toți, niciunul nu evaluase corect efortul și modul de gândire necesare. Fie că a fost vorba de a construi o casă, de a strânge bani, de o luptă juridică, de obținerea unei slujbe sau de vânzarea unui produs nou, de o funcție nouă, de obținerea unei promovări, de realizarea unui film sau de găsirea partenerului de viață potrivit, acestea au necesitat întotdeauna mai mult decât au estimat oamenii. Nu am întâlnit încă pe nimeni care să afirme că *oricare* dintre aceste lucruri a fost ușor. Atingeră acestor obiective poate să pară o treabă ușoară pentru cei care privesc din afară, dar cei care știu din proprie experiență de ce a fost nevoie pentru a le realiza nu ar face niciodată o asemenea afirmație.

Atunci când estimezi greșit eforturile necesare pentru a face ca ceva să se întâmple, devii vizibil dezamăgit și descurajat. Asta te face să identifici greșit problema și, mai devreme sau mai târziu, presupui că ținta este de neatins și te dai bătut, în cele din urmă. Prima reacție a majorității oamenilor – inclusiv a managerilor – este să stabilească un obiectiv mai facil în loc să își sporească eforturile. Am văzut managerii de vânzări din companii făcând asta cu echipele de vânzări ani întregi. Stabilesc un standard sau se pun de acord în privința unui obiectiv la începutul trimestrului și

apoi, la mijlocul lui, descoperă că nu pot să atingă acel obiectiv, așa că țin o ședință și stabilesc un obiectiv suficient de facil cât să fie realizabil, astfel încât echipa să continue să fie motivată și să aibă o șansă să câștige.

Nu trebuie să iei niciodată în considerare ca opțiune această greșeală *majoră*. Ea transmite companiei un mesaj greșit – acela că obiectivele nu sunt importante și că singura modalitate de a câștiga este să aducă mai aproape linia de finis. Un manager extraordinar va determina o persoană să facă mai mult, chiar cu riscul ca eforturile acesteia să fie insuficiente, dar nu va stabili un obiectiv facil. Această idee a diminuării obiectivelor pentru a face pe toată lumea să se simtă bine va conduce la o „diminuare suplimentară” a moralului, a speranței, a așteptărilor și a priceperilor și toată lumea va începe să găsească motive – cunoscute mai bine sub numele de scuze – pentru care echipa nu poate să își atingă obiectivele. *Nu diminua niciodată obiectivele. Sporește, în schimb, eforturile.* Atunci când începi să îți regândești obiectivele, să inventezi scuze și să te scutești de sarcini, renunți la visurile tale! Aceste acțiuni ar trebui să fie un indiciu că te abați de la drumul cel bun – și un indiciu că ar trebui să începi să iei în calcul ideea de a-ți corecta estimările inițiale ale efortului.

„Regula 10X” implică faptul că nu obiectivul este problema, în nicio situație. *Orice obiectiv abordat prin intermediul eforturilor potrivite, al unui volum potrivit de efort și al perseverenței este un obiectiv realizabil.* Chiar dacă vreau să vizitez altă planetă, trebuie să cred că eforturile potrivite și volumul potrivit de efort, depuse de-a lungul perioadei de timp necesare, oricât de mare ar fi aceasta, îmi vor permite să realizez asta. Atunci când oamenii anticipează eronat eforturile necesare, încep inevitabil să găsească justificări.

Oamenii par a fi înzestrați cu acest mecanism automat de calcul, al cărui unic scop este să ofere explicații pentru eșec. Problema este că primele și cele mai utilizate calcule par să se raporteze întotdeauna la *altceva* decât la planul eforturilor. Acest calculator tinde să fie mai mult emoțional decât logic; datele cu care operează sunt proiectul, clientela, economia și individul, declarându-le inadecvate, astfel încât să justifice de ce lucrurile nu funcționează. Asta probabil din cauza întregului conținut fals care a fost introdus în calcule prin mass-media, prin sistemul educațional și prin modul în care am fost crescuți – scuze precum: „piața nu este pregătită”, „economia este proastă”, „nu dorește nimeni acest produs”, „nu sunt făcut pentru asta”, „obiectivele noastre nu erau realiste” și tot așa. Dar, de cele mai multe ori, motivul este, pur și simplu, acela că nu ai apreciat corect volumul necesar de efort. Indiferent de moment, de economie, de produs sau de cât de mare este compania ta, să acționezi potrivit de-a lungul timpului și în măsura potrivită este principiul care îți va aduce succesul.

Pot să te asigur din proprie experiență – după 30 de ani în care am fondat companii și am adus pe piață produse și idei noi – că va exista ceva ce nu vei anticipa niciodată, indiferent cât de detaliat este planul tău de afaceri. Nu contează că pentru produsul tău costul de producție este egal cu zero sau că este de 100 de ori mai bun decât produsul celui mai apropiat competitor; tot va trebui să investești de 10 ori mai mult efort doar ca să răzbați să ieși din mulțime și să îi faci pe oameni să afle măcar despre produsul tău. Pleacă de la premisa că *fiecare* proiect cu care îți încerci norocul va necesita mai mult timp, mai mulți bani, mai multă energie și efort și mai mulți oameni decât poți să îți imaginezi. „Înmulțește cu 10” fiecare așteptare pe



care o ai și vei fi probabil în siguranță. Și dacă nu necesită de 10 ori mai mult decât ai anticipat, e minunat. Este mai bine să fii surprins plăcut decât să fii dezamăgit profund.

Dacă vrei să dureze mai puțin să îți pui pe piață ideea sau produsul, atunci trebuie să te asiguri că faci de 10 ori mai mult din toate, astfel încât să fii în mai multe locuri, cu mai mulți oameni, pentru perioade de timp mai scurte. De exemplu, dacă ai planificat să atragi un investitor pentru ideea ta, atunci plănuiește să atragi 10 investitori, astfel încât să poți reduce timpul necesar. Dar ține minte – de 10 ori mai mulți oameni implică să cheltuiești de 10 ori mai mulți bani, plus că cineva va trebui să se ocupe de acei oameni.

Parametrii „înmulțirii cu 10” permit existența unei multitudini de variabile neprevăzute care se pot manifesta în orice moment în timpul unui proiect: probleme cu angajații, procese, oscilații economice, evenimente naționale sau globale, competiție, îmbolnăvire și așa mai departe. Adaugă la lista aceasta rezistența pieței în raport cu proiectele tale, conservatorismul consumatorilor, schimbările din tehnologie și, ei bine, ai o grămadă de potențiale variabile suplimentare.

Din anumite motive, oamenii care dezvoltă o strategie în legătură cu ceva ce vor să aducă pe piață tind să adopte o perspectivă optimismă care îi face adesea să evalueze extrem de greșit elementele necesare realizării proiectului. Deși entuziasmul este important, în mod evident, pentru orice proiect, nu poți să uiți un lucru fundamental: potențialii tăi clienți nu sunt la fel de entuziaști în privința proiectului tău, pentru că nici măcar nu știu încă despre el. Potențialul public probabil că abia începe să aibă o idee vagă despre produsul tău. Există apoi și posibilitatea apatiei: aceea că produsul nu va stârni niciun fel de interes.

Nu spun să fii pesimist; spun doar să fii pregătit. Abordează-ți proiectul prin intermediul „Regulii 10X” – ca și cum viața ta ar depinde de asta. Gestionează fiecare acțiune ca și cum ai fi înregistrat la fiecare pas de o cameră de filmat. Imaginează-ți că ești înregistrat ca să fii prezentat ca model de la care copiii și nepoții tăi să învețe cum să reușească în viață. Abordează totul cu înverșunarea unui atlet campion care are pentru ultima oară ocazia să își revendice locul în istorie. Și amintește-ți întotdeauna să mergi cu totul până la capăt: Acesta este marele numitor comun al tuturor învingătorilor. Au grijă ca fiecare acțiune să fie dusă la bun sfârșit. Renunță la scuze și adoptă o atitudine bazată pe principiul: „Treci la fapte”. Abordează fiecare situație mergând pe ideea: „sunt aici să câștig, orice-ar fi”. Sună prea agresiv? Îmi pare rău, dar aceasta este perspectiva necesară ca ieși învingător în zilele noastre.

Știi că ai mai auzit probabil asta, dar succesul nu „se întâmplă”, pur și simplu. El este rezultatul acțiunilor adecvate și constante, întreprinse de-a lungul timpului. Doar cei care adoptă perspectiva potrivită și care acționează corespunzător vor avea succes. Clar că și norocul are o legătură cu succesul, dar oricine „are noroc” îți va spune că „norocul” este direct proporțional cu eforturile lor. Cu cât depui mai mult efort, cu atât ai șanse mai mari „să ai noroc”.

## EXERCITIU

Care este prima reacție pe care o au majoritatea oamenilor – inclusiv managerii – atunci când nu își ating obiectivele?

---

---

---

---

Atunci când începi să găsești scuze prin care să-ți explici de ce nu îți atingi obiectivele, ce ar trebui să îți indice asta?

---

---

---

---

Completează spațiile următoare:

„Regula 10X” implică faptul că obiectivul nu este, în nicio situație, \_\_\_\_\_.

Orice obiectiv abordat prin intermediul \_\_\_\_\_ potrivite, al unui \_\_\_\_\_ potrivit și al perseverenței este \_\_\_\_\_.



---

## CAPITOLUL

# 3

## Ce este succesul?

---

Știu că am folosit deja de câteva ori termenul „succes”, dar hai să lămurim ce este, de fapt, succesul. Probabil pentru tine înseamnă ceva diferit față de ceea ce înseamnă pentru mine. Definiția depinde, în realitate, de stadiul în care te afli în viață sau de lucrurile care îți captivează atenția. În fragedă copilărie, succesul ar putea să însemne să primești pentru prima oară bani de buzunar sau să stai treaz după ora de culcare. Dar s-ar putea ca acestea să nu te mai intereseze peste doar câțiva ani, în adolescență, atunci când succesul ar putea să însemne să ai propria ta cameră, un telefon mobil sau să ai permisiunea să vii acasă mai târziu. Succesul pe la 20 și ceva de ani ar putea să însemne să îți mobilezi primul apartament și să obții prima promovare. Mai târziu, succesul s-ar putea să însemne să te căsătorești, să ai copiii, să obții alte promovări, să călătorești, să obții mai mulți bani. Pe măsură ce înaintezi în vârstă și contextul se schimbă, modul în care definești succesul se va schimba

și el. Atunci când ești mai în vârstă, succesul va ține, probabil, de o stare bună de sănătate, de familie, de nepoți, de moștenirea ta și de cum vei fi ținut minte. Stadiile în care te afli de-a lungul vieții, contextul de dezvoltare și situațiile, evenimentele și oamenii cărora le acorzi cea mai mare importanță vor modela definiția pe care o dai succesului. Poți cunoaște succesul în orice domeniu – financiar, spiritual, fizic, mental, emoțional, filantropic, comunitar sau familial. Cu toate acestea, indiferent de domeniu, cele mai importante lucruri pe care trebuie să le știi despre succes – ca să îl dobândești și să îl menții – sunt următoarele:

1. Succesul este important.
2. Este de datoria ta să ai succes.
3. Nu ducem lipsă de succes.

Voi discuta despre primul punct în acest capitol și despre celelalte două în capitolele care urmează.

## **Succesul este important**

Indiferent de cultura lor, de rasă, de religie, de mediul economic sau de grupul social din care fac parte, majoritatea oamenilor ar fi de acord cu faptul că succesul este esențial pentru bunăstarea individului, pentru coeziunea familiei și a grupului și, bineînțeles, pentru continuitatea tuturor acestora. Succesul oferă încredere, siguranță, un sentiment de confort, capacitatea de a aduce o contribuție mai însemnată, de a le da speranță celorlalți și de a-i conduce către mai bine, atât cât se poate. Fără succes, tu, grupul din care faci parte, compania, obiectivele și visurile tale și chiar întreaga civilizație ar înceta să existe și să prospere.

Gândește-te la succes ca la o formă de expansiune. Fără o creștere continuă, orice entitate – o corporație, un vis sau chiar întreaga omenire – ar înceta să mai existe. Istoria este plină de exemple care confirmă ideea că atunci când expansiunea încetează, apare dezastrul. Putem să îi includem aici pe vikinci, Roma și Grecia Antică, Rusia comunistă și o listă nesfârșită de companii și produse. Este nevoie de succes pentru ca oamenii, locurile și lucrurile să continue să existe.

Nu trebuie să privești niciodată succesul, nici în mintea ta, nici într-o conversație, ca pe ceva ce nu contează; din contră, este *esențial!* Oricine îți spune să reduci importanța pe care succesul o are pentru viitorul tău a renunțat la propriile-i șanse de a avea realizări și își petrece viața încercând să îi convingă și pe alții să facă la fel. Indivizii și grupurile trebuie să își realizeze în mod activ obiectivele și scopurile pentru a merge mai departe. Dacă nu, fie vor înceta să existe, fie vor fi asimilați și vor ajunge să facă parte din altceva. Companiile și industriile care doresc să își mențină statutul trebuie să creeze cu succes produse; să pună pe piață acele produse; să își mulțumească în mod constant clienții, angajații și investitorii; și să repete la nesfârșit acest proces.

Există mult prea multe aforisme „drăgălașe” care nu acordă succesului importanța cuvenită, cum ar fi: „Succesul este o călătorie, nu o destinație”. Să fim serioși! Atunci când au loc declinuri economice îngrozitoare, toată lumea își dă seama rapid că aceste aforisme succinte și „drăgălașe” nu le pot pune mâncare pe masă și nu le pot plăti ratele la casă. Evenimentele economice din ultimii câțiva ani ar fi trebuit să ne arate limpede cât de tare am subestimat cu toții importanța succesului – și cât de important este, de fapt, succesul pentru continuitatea noastră. Nu este suficient doar să joci jocul; este esențial să înveți să îl câștigi. Să câștigi

– din nou și din nou – în toate situațiile în care te implici îți asigură posibilitatea de a te extinde în continuare. Și garantează că atât tu, cât și ideile tale veți continua să existați.

Succesul este la fel de important și pentru percepția asupra sinelui. El stimulează încrederea în sine, imaginația și sentimentul siguranței și scoate în evidență semnificația faptului că îți aduci contribuția. Oamenii care nu sunt capabili să își susțină familia și viitorul se pun în pericol și pe ei, și pe familiile lor. Oamenii care nu au succes nu pot să achiziționeze bunuri și servicii. Asta poate face ca economia să încetinească și taxele să fie mai mici, ceea ce va avea apoi un impact negativ asupra fondurilor destinate școlilor, spitalelor și serviciilor publice. În acest moment, unii vor zice: „Dar succesul nu este totul” – și, bineînțeles, *nu este* totul. Totuși, mă întreb mereu ce încearcă oamenii să demonstreze prin această afirmație. Atunci când îmi spune asta cineva care participă la seminarele mele, răspund de obicei întrebând ceva de genul: „Încerci să reduci importanța a ceva ce nu ai reușit să obții?” Fii realist! Indiferent de obiectivele pe care încerci să le atingi – succesul *este* absolut esențial. Dacă nu îți mai pasă de asta, atunci renunți să câștigi; renunță să câștigi pentru îndeajuns de mult timp și nu vei face decât să *te oprești!* Este oare benefic pentru copii să își vadă mamele și tații pierzând sau renunțând? Are cineva vreun beneficiu atunci când nu își poate vinde operele de artă, când nu își poate publica acea carte extraordinară sau acea idee minunată care va schimba totul în bine? Nu va beneficia nimeni de pe urma eșecului tău. Dacă ai putea totuși să schimbi la 180 de grade situația și să îți atingi obiectivele și visurile pe care ți le stabilești – ei, asta ar fi ceva.



## EXERCİȚIU

Ce aforisme „drăgălașe” ai auzit despre succes, care să nu acorde acestuia importanța cuvenită?

---

---

---

---

De ce ar fi important să ai succes și cum ți-ar îmbunătăți asta viața?

---

---

---

---



---

## CAPITOLUL

# 4

## Este de datoria ta să ai succes

---

**U**nul dintre cele mai importante momente de cotitură din viața mea a fost atunci când am încetat să aștept relaxat succesul și am început, în schimb, să îl abordez ca pe o datorie, o obligație și o responsabilitate. Am început să percep succesul literalmente ca pe o problemă etică – o datorie față de familia mea, față de companie și față de viitor – și nu ca pe ceva care s-ar putea să mi se întâmple sau nu. Am petrecut 17 ani făcând studiile obligatorii care aveau să mă pregătească pentru viață – și nicio lecție nu a fost despre succes. Nici măcar o dată nu mi-a vorbit cineva despre importanța succesului, cu atât mai puțin despre ce trebuia să fac ca să îl obțin. Uimitor! Ani de educație, informații, sute de cărți, timp petrecut la cursuri și bani investiți în asta și tot nu găsiseram un țel.

Am fost totuși destul de norocos să trec în viața mea prin două experiențe care au fost pentru mine apeluri de trezire

serioase. Existența și continuitatea mea au fost grav amenințate în ambele cazuri. Prima experiență a avut loc când aveam 25 de ani. Viața mea era o harababură jalnică, o consecință a faptului că ani întregi îmi trăisem viața fără să am vreun țel, lăsându-mă dus de valurile vieții fără un scop real și fără să mă implic. Nu aveam niciun ban, eram foarte nesigur, nu aveam nicio direcție și prea mult timp liber și încă nu îmi luasem angajamentul de a aborda succesul ca pe o obligație. Dacă nu mi-aș fi dat seama de asta și nu aș fi devenit serios cu privire la viața mea, nu cred că aș mai fi fost astăzi în viață. Știi, nu e nevoie să îmbătrânești ca să mori. Eu eram pe moarte la vârsta de 20 de ani ca rezultat al faptului că nu aveam o direcție și un scop. La acea vreme nu eram în stare să rămân la un loc de muncă, mă înconjurasem de ratați, eram cu totul lipsit de speranță și, ca și cum asta nu ar fi fost destul, consumam zilnic droguri și alcool. Dacă aș fi dus-o așa în continuare, fără să am parte de un apel de trezire serios, aș fi continuat să am, în cel mai bun caz, o existență mediocră și probabil mult mai rău de atât. Dacă nu m-aș fi dedicat unei vieți în care să am succes, nu mi-aș fi identificat scopul și mi-aș fi petrecut viața îndeplinind doar scopul celorlalți. Să recunoaștem, există destui oameni care duc o existență simplă și eu știu prea bine. În acel moment al vieții mele lucram în vânzări și tratam acest lucru cu dispreț. Când m-am dedicat carierei în vânzări și m-am hotărât apoi să fac orice era necesar ca să am succes în vânzări, viața mea s-a schimbat.

A doua revelație a avut loc la vârsta de 50 de ani, când economia trecea prin cel mai mare declin de la Marea Criză încoace. Fiecare aspect al vieții mele era amenințat la propriu – așa cum se întâmpla și în cazul altor milioane de oameni, al companiilor, al industriilor și chiar al unor economii întregi. Aproape instantaneu, a devenit evident faptul că

compania mea nu era destul de puternică în domeniul ei și că viitorul acesteia era acum în pericol. În plus, și bunăstarea mea financiară era acum în pericol. Alții credeau că până și bogăția financiară uriașă era în pericol. Îmi amintesc că am dat drumul televizorului într-o zi și am auzit relatări despre faptul că numărul șomerilor creștea, averile erau distruse din cauza bursei și a creșterii prețului locuințelor, casele erau puse sub sechestru, băncile se închideau și companiile erau salvate de la faliment de guvern. Am conștientizat că îmi puseseam familia, companiile și pe mine însumi într-un context nesigur pentru că începusem să mă culc pe o ureche și încetasem să abordez succesul ca pe datoria, obligația și responsabilitatea mea. Îmi pierdusem concentrarea și scopul.

În aceste ambe momente fundamentale ale vieții mele am devenit conștient de faptul că succesul este important pentru a avea o viață împlinită. În cel de-al doilea moment, mi-am dat seama că este nevoie de mult mai mult succes decât estimează majoritatea oamenilor și că ideea de a urmări succesul în mod continuu ar trebui abordată nu ca pe o opțiune, ci ca pe o *obligație* absolută.

Majoritatea oamenilor abordează succesul la fel cum făceam eu atunci când nu mă dedicasem lui. Îl percep ca și cum nu ar conta – ca și cum este o opțiune sau poate doar ceva care se întâmplă numai altora. Alții se mulțumesc să aibă doar un pic de succes, crezând că dacă au „un pic”, totul va fi bine.

Unul dintre motivele principale pentru care oamenii nu au succes este acela că îl abordează ca pe o opțiune – acesta fiind și motivul pentru care majoritatea oamenilor nu sunt nici măcar pe aproape de a-și atinge potențialul lor deplin. Întreabă-te cât de aproape ești de capacitatea ta deplină. S-ar putea să nu îți placă prea mult răspunsul. Dacă nu consideri că este de datoria ta să te ridici la înălțimea potențialului tău,

atunci pur și simplu *nu te vei ridica*. Dacă nu devine o chestiune etică pentru tine, atunci nu te vei simți obligat și determinat să arăți de ce ești în stare. Oamenii nu abordează ideea de a avea succes ca pe ceva obligatoriu, ca pe o misiune pe viață și pe moarte, și nici printr-un mod de gândire ambițios, care spune: „trebuie să îl am”. Își petrec apoi restul vieții găsind scuze pentru că nu l-au avut. Și asta se întâmplă atunci când consideri succesul ca fiind mai degrabă o alternativă decât o obligație.

La mine acasă, considerăm succesul drept esențial pentru continuitatea familiei noastre. Eu și soția mea suntem pe aceeași lungime de undă în această privință; ne reunim adesea ca să discutăm despre motivul pentru care succesul este atât de important și ca să determinăm exact ce trebuie să facem pentru a da la o parte problemele secundare. Și nu mă refer la succes doar din punct de vedere financiar, ci la succes pe orice plan – căsnicia noastră, sănătatea, religia, contribuțiile făcute pentru comunitate și viitorul – chiar la mult timp după ce noi vom muri. Trebuie să abordezi noțiunea de succes așa cum își abordează părinții buni datoria față de copiii lor; este o onoare, o obligație și o prioritate. Părinții buni vor face orice este necesar pentru a avea grijă de copiii lor. Se vor trezi la miezul nopții ca să îi dea să mănânce bebelușului, vor munci cât de mult trebuie ca să își îmbrace și să își hrănească copiii, se vor lupta pentru ei, chiar își vor pune viața în pericol ca să îi protejeze. La fel trebuie să îți închipui și tu succesul.

## **Nu te mai minți singur**

Este destul de obișnuit pentru oamenii care nu obțin ceea ce își doresc să ofere justificări – și chiar să se mintă singuri – reducând importanța pe care o are succesul pentru

ei. Această tendință este ușor de observat în societatea în care trăim astăzi, în cadrul unor întregi segmente demografice și de populație. Poți citi despre această tendință în cărți, poți auzi despre ea în predicile de la biserică și poți vedea cum este promovată în școli. De exemplu, copiii care nu pot să obțină ce își doresc vor protesta o vreme, vor plânge puțin și apoi se vor convinge siguri că nu și-au dorit de la început acel lucru. Este perfect în regulă să accepți că ți-ai dorit ceva ce nu s-a îndeplinit. De fapt, acesta este singurul raționament care te va ajuta ca în cele din urmă să atingi obiectivul – în ciuda obstacolelor pe care le vei întâlni pe parcurs.

Chiar și aceia dintre noi care se află în cele mai fericite situații și care au cele mai multe relații trebuie să se străduiască să ajungă în locul potrivit, în momentul potrivit și lângă oamenii potriviți. După cum am menționat la sfârșitul capitolului precedent, norocul este doar unul dintre produsele secundare ale celor care depun cele mai mari eforturi. Motivul pentru care oamenii care au succes par norocoși este acela că succesul, odată atins, face posibilă în mod natural obținerea a și *mai mult* succes. Prin atingerea obiectivelor, oamenii dobândesc un avânt miraculos, care îi constrânge să își stabilească – și în cele din urmă să și atingă – obiective și mai mărețe. Numai dacă nu ești informat cu privire la ideea de acțiune, nu vezi și nici nu auzi de câte ori au încercat și nu au reușit oamenii de succes; la urma urmei, lumea le acordă atenție numai atunci când sunt victorioși. Colonelul Sanders, care a făcut Kentucky Fried Chicken să devină renumit, și-a prezentat ideea potențialilor investitori de mai mult de 80 de ori până când cineva a crezut în conceptul lui. Stallone a avut nevoie de doar trei zile să scrie scenariul pentru *Rocky*, un film cu încasări de 200 de milioane de dolari, dar atunci când l-a scris nu avea niciun ban,

nu-și permitea nici măcar să își încălzească apartamentul și a fost nevoit să își vândă până și câinele pentru 50 de dolari, doar ca să poată să își cumpere de mâncare. Au răs de ideea lui Walt Disney de a face un parc de distracții și, cu toate acestea, oamenii din toată lumea plătesc în prezent 100 de dolari pentru un bilet și economisesc toată viață doar ca să aibă parte de o vacanță cu familia la Disney World. Nu te lăsa derutat de ceea ce ți se pare că este noroc. Oamenii norocoși nu ajung să aibă succes; oamenii care se dedică în întregime succesului par să aibă noroc în viață. Cineva a spus cândva: „Cu cât muncesc mai mult, cu atât am mai mult noroc”.

Putem să ducem chiar mai departe acest raționament: Dacă poți să obții succesul în mod repetat, el devine mai puțin „succes” și mai mult obișnuință – aproape un stil de viață pentru unii oameni. Se consideră că oamenii de succes au chiar un anumit magnetism – un fel de „factor x” sau carismă miraculoasă, care pare să îi înconjoare și să îi însoțească peste tot. De ce? Deoarece oamenii de succes abordează succesul ca pe o datorie, o obligație și o responsabilitate – și chiar ca pe un drept! Hai să zicem că doi oameni au oportunitatea de a obține succesul. Crezi că cea care îl va obține va fi persoana care crede că succesul este datoria ei – persoana care face eforturi și „pune mâna pe el” – sau persoana care îl abordează cu o atitudine indiferentă? Cred că știi răspunsul.

Și, în ciuda sintagmei frecvent folosite de „succes peste noapte”, așa ceva nu există. Succesul este întotdeauna un rezultat al acțiunilor de dinainte – indiferent de cât de lipsite de importanță ar părea sau de perioada de timp care a trecut din momentul în care au fost întreprinse. Oricine spune despre o afacere, despre un produs, despre un actor sau despre o formație că a avut „succes peste noapte”, omite să înțeleagă mizele pe care și le-au stabilit unii dintre



aceștia pentru a-și făuri această cale. Nu văd nenumăratele acțiuni pe care acești oameni le-au întreprins pentru a asigura și a dobândi victoria binemeritată.

Succesul apare ca rezultat al revendicării lui pe plan mental și spiritual, urmată de întreprinderea acțiunilor necesare de-a lungul timpului, până când acesta este dobândit. Dacă îl abordezi prin intermediul unui imbold inferior datoriei, obligației și responsabilității tale etice și morale față de familia, compania și viitorul tău, probabil că nu îl vei obține – și îți va fi chiar și mai dificil să îl menții.

Îți garantez că atunci când tu, familia și compania ta veți începe să considerați că succesul este o responsabilitate și o chestiune etică, atunci totul va începe imediat să se schimbe. Deși etica este cu siguranță o chestiune personală, majoritatea oamenilor ar fi de acord că a fi etic nu se reduce neapărat la a spune adevărul și la a nu fura bani. Definiția eticii poate fi extinsă cu siguranță de aici – poate chiar până în punctul în care să includă ideea conform căreia trebuie să ne ridicăm la înălțimea potențialului cu care a fost înzestrat fiecare dintre noi. Eu propun chiar ideea că este lipsit de etică să nu stăruiești asupra unui succes proeminent. În aceeași măsură în care este etic să alegem să facem ce putem mai bine în fiecare zi, să nu reușim să facem acest lucru reprezintă o încălcare a eticii.

Trebuie să revendici în permanență succesul ca și cum acesta este datoria, obligația și responsabilitatea ta. Am să îți arăt cum să te asiguri că se întâmplă asta – în orice domeniu de activitate, în orice moment, în ciuda tuturor obstacolelor și în orice măsură dorești!

*Succesul trebuie abordat din punct de vedere etic. Succesul este datoria, obligația și responsabilitatea ta!*

## EXERCİȚIU

Succesul ar trebui abordat drept \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_ și \_\_\_\_\_ ta.

Scrie cu propriile cuvinte cum vezi succesul drept dato-  
ria, obligația și responsabilitatea ta.

---

---

---

---

Scrie două exemple prin care să arăți cum te minți sin-  
gur în privința succesului.

---

---

---

---

Care sunt cele două lucruri pe care trebuie să le știi în  
legătură cu succesul?

---

---

---

---

---

## CAPITOLUL

# 5

## Nu ducem lipsă de succes

---

**M**odul în care privești succesul este la fel de important ca modul în care abordezi succesul. Spre deosebire de un produs care este fabricat și inventariat, nu există o „limită” pentru cât succes poți avea. Poți să ai cât de mult vrei și la fel pot și eu – iar realizările tale nu mă împiedică pe mine și nici nu îmi limitează capacitatea de a-l dobândi. Din păcate, majoritatea oamenilor privesc succesul de parcă ar fi cumva o raritate. Tind să creadă că dacă altcineva are succes, acest lucru, cumva, le va bloca lor capacitatea de a avea succes. Succesul nu este o loterie, nu este bingo, nu este o cursă de cai sau un joc de cărți care permite doar un câștigător. Pur și simplu, nu este cazul. Gordon Gekko spunea, în filmul *Wall Street*, că „pentru fiecare câștigător există un învins”. Succesul nu este un joc de sumă nulă, pot să fie mulți câștigători. Succesul nu este un bun sau o resursă care să se găsească în cantități limitate.

Nu vom duce niciodată lipsă de succes deoarece acesta este „generat” de cei care nu au limite în ceea ce privește ideile, creativitatea, ingeniozitatea, talentul, inteligența, originalitatea, perseverența și determinarea. Bagă de seamă că mă refer la succes ca la ceva care este *generat* – nu *dobândit*. Spre deosebire de cupru, argint, aur sau diamante – elemente care există deja și pe care trebuie să le găsești ca să le aduci pe piață – succesul este ceva ce *fac* oamenii. Ideile extraordinare, noile tehnologii, produsele inovatoare și soluțiile noi la probleme vechi, toate acestea sunt lucruri de care nu vom duce niciodată lipsă. Succesul poate fi generat oriunde în lume – fie în același moment, fie în momente diferite, și la diferite niveluri – de către milioane de oameni care nu își pun limite. Succesul nu depinde de resurse, de rezerve sau de spațiu.

Politica și mass-media alimentează aceste idei, legate de conceptul de „lipsă”, sugerând că anumite lucruri nu sunt „de ajuns” pentru toată lumea – că „dacă tu ai ceva, eu nu pot să am acel ceva”. Mulți politicieni cred că trebuie să propage acest mit pentru a-și motiva susținătorii să adopte o poziție în favoarea lor sau împotriva altui politician sau partid. Fac afirmații precum: „Eu voi avea mai multă grijă de voi decât celălalt tip”, „Vă voi face viața mai ușoară”, „Vă voi reduce taxele”, „Promit o educație mai bună pentru copiii voștri” sau „Vă voi crește șansele de a fi oameni de succes”. Semnificația implicită a acestor afirmații este aceea că numai *eu* pot să fac asta – nu și celălalt tip. Acești politicieni pun accent mai întâi pe subiectele și pe inițiativele pe care știu că susținătorii lor le consideră importante – pentru ca apoi să creeze sentimentul că cetățenii nu sunt capabili să facă lucruri pentru ei înșiși. Scot în evidență un „neajuns” care există și fac tot posibilul să îi determine pe oameni să

creadă că singura lor șansă să obțină ceea ce vor și ceea ce au nevoie este să îi susțină pe ei. Altfel, sugerează ei, șansele tale de a-ți primi porția devin și *mai* mici.

Unul dintre motivele pentru care este dificil să discuți cu oamenii despre politică sau despre religie este acela că dezbateră ambelor subiecte tinde să sugereze o „lipsă” – care duce apoi, inevitabil, la conflict. De exemplu, dacă convingerile tale politice câștigă, atunci ale mele pierd. Dacă un partid obține ceea ce susține, atunci asta trebuie să fie în detrimentul altui grup politic. Se poate spune același lucru și despre atitudinile generale și despre punctele de vedere. Este extrem de dificil pentru oameni „să fie de acord că nu sunt de acord”; oamenii acționează pornind de la premisa că o persoană nu își poate menține convingerile atâta vreme cât o altă persoană are convingeri contradictorii. Această idee – bazată, de asemenea, pe conceptele de „limită” și „lipsă” – nu face decât să crească tensiunile dintre noi. De ce trebuie să greșescă o persoană și alta să aibă dreptate? De ce este nevoie de lipsuri?

Ideea de competiție sugerează că dacă o persoană câștigă, altcineva trebuie să piardă. Deși asta s-ar putea să fie adevărat în cazul unui joc de societate, unde obiectivul este să existe un singur câștigător, nu este adevărat și în privința succesului în afaceri și în viață. Marii jucători nu privesc lucrurile în baza unor asemenea restricții. Gândesc, în schimb, fără limite – un lucru ce le permite să se ridice la niveluri pe care mulți alții le consideră imposibil de atins. Legendarul succes financiar al lui Warren Buffet nu este îngădit sau limitat din cauza strategiilor de investiție *ale altcuiva*, iar abilitățile lui financiare nu restrâng și nu limitează în niciun fel abilitățile *mele* de a genera succes financiar pentru mine. Fondatorii Google nu au împiedicat crearea Facebook, iar

cele două decenii ale dominației Microsoft nu l-au împiedicat pe Steve Jobs să crească importanța Apple prin intermediul iPod-ului, iPhone-ului și al iPad-ului. În mod similar, cantitatea de noi produse, idei și creații de succes ale acestor companii din ultimii câțiva ani nu îi va împiedica pe alții – poate chiar pe tine – să genereze un succes și mai covârșitor.

Nu trebuie să cauți prea departe ca să vezi că „mitul lipsei” este propagat de majoritatea oamenilor prin intermediul noțiunilor de invidie, dezacord, nedreptățire, precum și prin intermediul aluziilor conform cărora cei care „au dat lovitura” au fost răsplătiți pe nedrept. Mai apoi, există relatările permanente în mass-media despre „lipsa” locurilor de muncă, a banilor, a oportunităților și chiar a timpului. Cât de des auzi oamenii spunând că „nu au destul timp într-o zi”? Sau că se plâng că „nu există slujbe bune” sau că „nu angajează nimeni”? Realitatea este că, în ciuda faptului că 20% din populație este șomeră, 80% are un loc de muncă.

Pot da un alt exemplu, chiar de la mine din cartier, pentru această „gândire bazată pe lipsă”. Bărbatul care locuiește vizavi de mine este, întâmplător, unul dintre cei mai faimoși actori de la Hollywood; este o mare celebritate și un actor incredibil. Drumul care separă casa mea de a lui este în permanență plin de gropi pe care primăria se pare că nu va putea să le repare niciodată. Un alt vecin, care locuiește la capătul străzii, a avut tupeul să propună ca „starul de cinema” să repare strada deoarece obține 20 de milioane de dolari pentru un film. Am fost șocat să văd cum percepe această persoană succesul: doar pentru că acest actor atinsese un nivel de succes mai înalt decât al oricărui dintre noi, ar trebui să plătească costurile pentru repararea străzii. Eu mă gândeam că noi, restul, ar trebui să reparăm drumul

pentru el, pentru că el crește valoarea cartierului nostru. Atunci când o personalitate din televiziune obține un contract pe o sumă uriașă, reacția oamenilor este adesea aceea de a se întreba: „Cum poate fi plătit cineva cu atâția bani?” Dar banii sunt creați de om și tipăriți de mașinării. Nici măcar de bani nu ducem lipsă; problema cu ei este doar devalorizarea. Faptul că un grup de oameni consideră că un singur individ merită 400 de milioane de dolari ar trebui să fie pentru tine o încurajare că *orice* este posibil.

Eu am descoperit că majoritatea lipsurilor – dacă nu toate – sunt doar idei fabricate. Compania sau organizația care poate să te convingă că ceea ce ai nevoie sau vrei tu există în cantități limitate – indiferent că e vorba despre diamante, petrol, apă, aer curat, vreme rece, vreme caldă, energie – poate să creeze un sentiment de presiune, încurajându-te astfel pe tine și pe ceilalți oameni să oferiți sprijin cauzei ei.

Trebuie să scapi de ideea conform căreia succesul poate fi restricționat în vreun fel. Faptul că acționezi în temeiul acestei idei va dăuna capacității tale de a genera succes pentru tine. Să zicem că atât tu, cât și eu facem oferte unui client și eu obțin afacerea. Asta nu înseamnă că nu poți să ai și tu succes; la urma urmei, nu ai făcut oferte doar acestui client. Faptul că faci ca succesul tău să depindă de un singur lucru sau de o singură persoană îți va limita șansele de a-l obține. Deși tu și cu mine concurăm pentru un anumit contract, „Dl Gândește Măreț – Nu Există Lipsuri” câștigă mii de clienți și ne arată *adevărată* definiție a succesului!

Pentru a depăși „mitul lipsei”, trebuie să îți schimbi modul de gândire astfel încât să înțelegi că realizările celorlalți creează, de fapt, oportunitatea ca și tu să câștigi. *Succesul oricărei persoane sau oricărui grup reprezintă, în esență, o contribuție pozitivă, în favoarea tuturor oamenilor și grupurilor,*

*deoarece confirmă faptul că toți au posibilitatea de a-l obține.* De aceea oamenii sunt atât de inspirați de o victorie sau de o performanță extraordinară, atunci când sunt martori la ea. Faptul că vedem succesul în acțiune ne dă putere tuturor și slăbește convingerea conform căreia este „imposibil” ca noi să avem capacitatea de a realiza ceva. Indiferent că succesul se referă la o tehnologie nouă, o descoperire medicală, un scor mai mare, rapiditate crescută sau un nou preț record pentru o achiziție în afaceri – și indiferent că tu ai contribuit sau nu la acest succes –, realizările de acest tip reprezintă o confirmare a faptului că nu ducem lipsă de succes și că el este complet posibil pentru toată lumea.

Elimină orice idee pe care ai putea să o ai cum că succesul este limitat – că este doar pentru unii și că există numai într-o anumită măsură. Tu și eu putem să obținem cât de mult succes vrem – în același timp. În momentul în care începi să gândești că câștigul cuiva reprezintă pierderea ta, te limitezi, pentru că gândești din punctul de vedere al competiției și al lipsurilor. Acesta este momentul în care trebuie să îți disciplinezi gândirea astfel încât să echivalezi orice succes cu posibilitatea de a avea și mai mult succes. Revino apoi la angajamentul conform căruia succesul este datoria ta etică. Asta va pune în mișcare cele mai creative laturi ale tale, astfel încât să descoperi soluția și modul în care poți să generezi pentru tine succes autentic și din abundență.



## EXERCİȚIU

Dă un exemplu, din propria ta experiență, de „lipsă” a succesului.

---

---

---

---

Cum sunt create, de fapt, așa-zisele lipsuri?

---

---

---

---

Nu ducem lipsă de succes, dar de ce ducem lipsă cu adevărat?

---

---

---

---



---

## CAPITOLUL

# 6

## Asumă-ți controlul asupra tuturor lucrurilor

---

**A**veam de gând să numesc acest capitol „Nu fi smiorcăit”, dar m-am hotărât să las un pic de la mine ca să nu jignesc pe nimeni. Am tot încercat să introduc acest titlu de când mi-am publicat ultima carte, *If You're Not First, You're Last* (*Dacă nu ești primul, atunci ești ultimul*). Titlul îmi place și acum și îmi doresc foarte tare să îl folosesc undeva. M-am gândit că ar fi potrivit pentru acest capitol pentru că scopul aici este să discutăm despre ideea conform căreia plângăcioșii, cei care se vaită tot timpul și cei care se victimizează pur și simplu nu reușesc să atragă sau să genereze succesul. Și nici măcar nu este vorba despre faptul că nu sunt capabili; doar că oamenii care au succes, de obicei, trebuie să întreprindă acțiuni majore – și este imposibil să întreprinzi acțiuni majore dacă nu îți asumi responsabilitatea. De

asemenea, este imposibil să faci ceva pozitiv atunci când îți petreci timpul scuzându-te.

Trebuie să înțelegi – așa cum am afirmat deja de nenumărate ori – că succesul nu este ceva care ți se *întâmplă*; este ceva ce se *întâmplă datorită* ție și a acțiunilor pe care le întreprinzi. Oamenii care refuză să își asume responsabilitatea nu se descurcă bine, în general, în ceea ce privește întreprinderea unui număr mai mare de acțiuni și, prin urmare, nu se descurcă bine nici în jocul succesului. Oamenii de succes își asumă răspunderea în grade foarte înalte pentru a genera și a avea succes – chiar și atunci când nu reușesc să facă asta. Oamenii de succes detestă să intre în „jocul învinderii” și știu că este mai bine să faci ceva să se *întâmplescă* – indiferent că e bine *sau* rău – decât să lași acel ceva să ți se *întâmplescă*.

Cei care au o gândire de victimă – și estimez că este vorba despre aproximativ 50% din populație – vor detesta acest capitol și probabil că au luat din greșeală această carte. Oricine se folosește de vină ca de un motiv pentru care ceva s-a *întâmplat* sau nu s-a *întâmplat* nu va dobândi niciodată succesul real și nu va face decât să-și mențină pe acest pământ condiția de sclav. Cei care cedează altcuiva controlul asupra succesului lor – sau asupra absenței acestuia – nu își vor controla niciodată viața. Niciunul dintre jocurile vieții nu este cu adevărat plăcut dacă nu îți asumi mai întâi controlul asupra înțelegerii jocului, asupra modului în care trebuie să îl joci și apoi asupra rezultatului jocului. Oamenii care își asumă poziția de victimă nu vor fi niciodată în siguranță – pur și simplu pentru că aleg să cedeze responsabilitatea altcuiva și pentru că nu aleg niciodată să *conștientizeze* de ce sunt în stare. Prin urmare, ei nu își asumă niciodată responsabilitatea pentru rezultatele lor și merg mai departe