

**GRANT**  
**CARDONE**

autor *If You're Not First, You're Last*, bestsellera New York Timesa

**REGUŁA**  
**10** **X**

**JEDYNA RÓŻNICA MIĘDZY SUKCESEM A PORAŻKĄ**

Ten ebook zawiera darmowy fragment publikacji "[Reguła 10X](#)"

Darmowa publikacja dostarczona przez  
[ZłoteMyśli.pl](#)

Copyright by Złote Myśli & Grant Cardone, rok 2016

Autor: Grant Cardone

Tytuł: Reguła 10X

Data: 23.05.2019

Złote Myśli Sp. z o.o.

ul. Kościuszki 1c

44-100 Gliwice

[www.zlotemysli.pl](http://www.zlotemysli.pl)

email: [kontakt@zlotemysli.pl](mailto:kontakt@zlotemysli.pl)

Niniejsza publikacja może być kopiowana, oraz dowolnie rozprowadzana tylko i wyłącznie w formie dostarczonej przez Wydawcę. Zabronione są jakiegokolwiek zmiany w zawartości publikacji bez pisemnej zgody Wydawcy. Zabrania się jej odsprzedaży, zgodnie z regulaminem Wydawnictwa Złote Myśli.

Autor oraz Wydawnictwo Złote Myśli dołożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo Złote Myśli nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

***Każdy, kto sugeruje, abym robił czegoś mniej,  
nie jest moim prawdziwym przyjacielem  
lub jest bardzo zdezorientowany!***

— Grant Cardone

© Copyright by Złote Myśli & Grant Cardone, rok 2016

Autor: Grant Cardone  
Tytuł: Reguła 10X  
Tytuł oryginału: The 10X Rule

Wydanie I  
ISBN: 978-83-7701-976-4

Projekt okładki: Janusz Skierkowski  
Tłumaczenie: Aneta Nowak  
Redakcja: Teresa Zielińska, M.T. Media  
Skład: Mateusz Janusz, Hussars.pl

Złote Myśli sp. z o.o.  
44-100 Gliwice  
ul. Kościuszki 1c  
www.ZloteMysli.pl  
e-mail: kontakt@zlotemysli.pl

Drukarnia Elpil sp z o. o.  
ul. Artyleryjska 11  
08-110 Siedlce  
www.elpil.com.pl

Autor oraz Wydawnictwo „Złote Myśli” dolożyli wszelkich starań, by zawarte w tej książce informacje były kompletne i rzetelne. Nie biorą jednak żadnej odpowiedzialności ani za ich wykorzystanie, ani za związane z tym ewentualne naruszenie praw patentowych lub autorskich. Autor oraz Wydawnictwo „Złote Myśli” nie ponoszą również żadnej odpowiedzialności za ewentualne szkody wynikłe z wykorzystania informacji zawartych w książce. Niniejsza publikacja, ani żadna jej część, nie może być kopiowana, ani w jakikolwiek inny sposób reprodukowana, powielana, ani odczytywana w środkach publicznego przekazu bez pisemnej zgody wydawcy. Wykonywanie kopii metodą kserograficzną, fotograficzną, a także kopiowanie książki na nośniku filmowym, magnetycznym lub innym powoduje naruszenie praw autorskich niniejszej publikacji.

Wszelkie prawa zastrzeżone.

All rights reserved.

---

# Spis treści

---

Wstęp.....	6	Rozdział 14.....	127
Rozdział 1.....	10	<b>Rozszerzaj, nie ograniczaj</b>	
<b>Czym jest reguła 10X?</b>		Rozdział 15.....	133
Rozdział 2.....	23	<b>Puść ich z dymem</b>	
<b>Dlaczego reguła 10X jest ważna?</b>		Rozdział 16.....	139
Rozdział 3.....	32	<b>Strach to ważny wskaźnik</b>	
<b>Czym jest sukces?</b>		Rozdział 17.....	146
Rozdział 4.....	37	<b>Mit zarządzania czasem</b>	
<b>Sukces jest Twoim obowiązkiem</b>		Rozdział 18.....	155
Rozdział 5.....	45	<b>Krytyka oznaką sukcesu</b>	
<b>Sukcesu nie może zabraknąć</b>		Rozdział 19.....	161
Rozdział 6.....	52	<b>Satysfakcja klienta to zły cel</b>	
<b>Przejmij kontrolę nad wszystkim</b>		Rozdział 20.....	173
Rozdział 7.....	61	<b>Wszechobecność</b>	
<b>Cztery poziomy działania</b>		Rozdział 21.....	183
Rozdział 8.....	77	<b>Wymówki</b>	
<b>Przejętność to przepis na porażkę</b>		Rozdział 22.....	188
Rozdział 9.....	86	<b>Odnoszący sukcesy czy nie?</b>	
<b>Cele 10X</b>		Rozdział 23.....	220
Rozdział 10.....	96	<b>Jak zacząć stosować regułę 10X</b>	
<b>Konkurencja jest dla sierotek</b>		Słowniczek.....	242
Rozdział 11.....	105	O autorze.....	254
<b>Wyrwanie się z klasy średniej</b>			
Rozdział 12.....	113		
<b>Obsesja nie jest chorobą. Jest darem</b>			
Rozdział 13.....	120		
<b>Idź na całość i podejmij się niemożliwego</b>			

# Wstęp

---

**P**rawdopodobnie sięgnąłeś po tę książkę, zastanawiając się, czym dokładnie jest reguła 10X i jak mogłaby Ci pomóc.

Reguła 10X jest Świętym Graalem dla tych, którzy pragną sukcesu. Mówiąc poważnie: jeśli istnieje jakiś kres wszelkich poszukiwań — oto właśnie on! Reguła 10X ustanawia właściwy poziom działań i myślenia, które gwarantują sukces oraz to, że utrzymasz taki poziom zaangażowania zarówno w życiu, jak i w karierze. Reguła 10X wręcz zniweluje wszelkie lęki, zwiększy poziom odwagi i wiary w siebie, wyeliminuje odkładanie na później i niepewność, da Ci poczucie celu, który nada rozpęd Twojemu życiu, marzeniom i planom.

Reguła 10X jest stosowana przez wszystkich czołowych ludzi sukcesu we wszystkich obszarach życia, które dzięki temu naprawdę rozkwitają. Niezależnie od tego, jak definiujesz sukces, ta książka pokaże Ci, jak zapewnić sobie jego osiągnięcie, mając dowolne marzenie i działając w dowolnej sytuacji gospodarczej. Pierwsza rzecz, która musi się wydarzyć, to przestawienie swojego myślenia i działań na poziom 10X. Powiem Ci, w jaki sposób takie podejście ułatwia życie, daje więcej radości i w efekcie więcej czasu. Kawał życia poświęciłem na studiowanie sukcesu i wierzę, że reguła 10X jest tym jednym elementem, który wszyscy ludzie sukcesu znają i którego używają, aby kreować wymarzone życie.

Dzięki regule 10X nauczysz się, jak prawidłowo definiować cele, właściwie oszacować potrzebny wysiłek, mieć odpowiednie podej-

ście i mentalne nastawienie do projektów, a następnie jak konkretnie określić liczbę potrzebnych działań. Zrozumiesz, dlaczego sukces można niemal zagwarantować, kiedy operujesz w ramach parametrów reguły 10X, i zobaczysz jedyny powód, dla którego większość ludzi nigdy nie osiąga sukcesu. Odkryjesz popełniane przez ludzi jeszcze na etapie wyznaczania celów błędy, które niszczą szanse na ich realizację. Nauczysz się też prawidłowo określać dokładną ilość wysiłku potrzebnego do osiągnięcia każdego celu dowolnego kalibru. Na koniec pokażę Ci, jak uczynić z tego wszystkiego nawyk i dyscyplinę, której będziesz przestrzegał, aby działać na poziomie 10X. Zaufaj mi: kiedy już zaczniesz tak postępować, sukces nie tylko będzie murowany, ale będzie sam siebie napędzał, tworząc więcej okazji do triumfowania w sposób wręcz nie do zatrzymania.

Reguła 10X koncentruje się na dyscyplinie — nie chodzi tu o wykształcenie, dar, talent czy łut szczęścia. Nie wymaga też posiadania żadnej szczególnej cechy osobowości, jest osiągalna dla każdego, kto będzie gotowy ją stosować. Reguła 10X nie będzie Cię nic kosztowała, a dzięki niej możesz zyskać wszystko, czego zawsze pragnąłeś. To sposób, w jaki osoby i organizacje powinny podchodzić do wyznaczania i osiągnięcia wszelkich celów. Pokażę Ci, jak uczynić regułę 10X sposobem na życie i jedyną metodą realizacji projektów. Dzięki temu wyróżnisz się na tle innych w branży, w której działasz. To spowoduje, że inni będą Cię postrzegać jako kogoś o wręcz nadludzkim i nadzwyczajnym zaangażowaniu w działania i osiągnięcie sukcesu. Staniesz się dla nich wzorem do naśladowania w kategoriach nie tylko zawodowych osiągnięć, ale też tego, jak żyć pełną piersią.

Reguła 10X upraszcza i wyjaśnia fenomen tego, czym jest sukces, oraz pokazuje, co należy zrobić, aby go osiągnąć. Największym błędem, jaki popełniłem, nie było wyznaczenie wystarczają-

co ambitnych celów zarówno w sferze osobistej, jak i zawodowej. Tej samej ilości energii wymaga wspaniałe małżeństwo, jak i to przeciętne, podobnie jest z wysiłkiem potrzebnym do zarobienia 10 mln, jak i 10 tys. dolarów. Brzmi jak szaleństwo? Wcale nie — sam się przekonasz, kiedy zaczniesz działać na poziomie 10X. Zmieniają się wtedy Twoje cele, a podejmowane przez Ciebie działania będą w końcu pasować do tego, kim w rzeczywistości jesteś i co naprawdę możesz zrobić. Zaczniesz działać, a następnie angażować się jeszcze intensywniej, aż osiągniesz to, co zaplanowałeś, niezależnie od warunków i sytuacji, z którymi będziesz miał do czynienia. Właśnie zastosowanie reguły 10X było tym, co najbardziej przyczyniło się do wykreowania przeze mnie sukcesu w życiu.

Koncepcji wyznaczania celów, osiągnięcia ich oraz podejmowania działania nie uczy się w szkołach, na zajęciach z zarządzania, szkoleniach z przywództwa ani na weekendowej konferencji w pięknym miejscu. Nie istnieje żaden wzór — a przynajmniej nie udało mi się takiego znaleźć — który pozwoliłby prawidłowo oszacować wysiłek. Porozmawiaj z dowolnym dyrektorem generalnym lub właścicielem biznesu, a powie Ci, że w dzisiejszych czasach cierpimy na niedostatek odpowiedniej motywacji, etyki pracy oraz kontynuacji działań sprzedażowych.

Niezależnie od tego, czy Twoim celem jest poprawienie warunków życia na naszej planecie, czy zbudowanie najbardziej dochodowej firmy na świecie, będziesz musiał myśleć i działać na poziomie 10X, aby to zrealizować. Tu nie chodzi o wykształcenie, talent, koneksje, osobowość, szczęśliwe zbiegi okoliczności, pieniądze, technologię, działanie we właściwej branży czy nawet bycie w odpowiednim miejscu w odpowiednim czasie. W każdym z przypadków, kiedy ktoś wykreował ogromny sukces — jako filantrop, przedsiębiorca, polityk, agent zmiany, sportowiec czy producent



filmowy — gwarantuję, że używał reguły 10X podczas wspinaczki na szczyt, w drodze po swoje osiągnięcia.

Inny składnik przyczyniający się do sukcesu to umiejętność oceny wysiłku, którego będziesz potrzebować Ty i Twój zespół, aby dotrzeć do celu. Angażując w to odpowiedni wysiłek, zagwarantujesz sobie realizację zamierzeń. Każdy wie, jak ważne jest wyznaczanie celów, jednak większość ludzi tego nie robi, ponieważ nie zdają sobie sprawy, jak wiele działania wymaga dany cel. Wytyczenie właściwych celów, oszacowanie koniecznego wysiłku i działanie z odpowiednim zaangażowaniem to jedyne rzeczy, które gwarantują sukces i które pozwolą Ci się przebić przez biznesowe banały, konkurencję, opór klienta, trudną sytuację gospodarczą, niechęć do ryzyka, a nawet strach przed porażką, wtedy gdy pewnym krokiem będziesz zmierzał w stronę realizacji swoich marzeń.

Reguła 10X zapewni Ci sukces niezależnie od Twojego talentu, wykształcenia, sytuacji finansowej, zdolności organizacyjnych, zarządzania czasem, branży, w której działasz, czy szczęścia. Korzystaj z tej książki tak, jakby Twoje życie i marzenia zależały od niej, a nauczysz się działać na nowych i wyższych poziomach niż kiedykolwiek uważałeś za możliwe!

## ROZDZIAŁ

# 1.

## Czym jest reguła 10X?

---

**R**eguła 10X gwarantuje, że otrzymasz to, czego chcesz, w ilościach większych niż kiedykolwiek sobie wyobrażałeś. To działa w różnych sferach życia: duchowej, fizycznej, mentalnej, emocjonalnej, rodzinnej i finansowej. Reguła 10X wymaga zrozumienia, ile wysiłku i myśli potrzeba, aby coś dobrze zrobić. Przypuszczalnie jeśli spojrzysz wstecz na swoje życie, zorientujesz się, że zdecydowanie nie doceniłeś tego, co można zrobić lub wymyślić, aby z powodzeniem ukończyć jakieś przedsięwzięcie. Choć ja akurat dobrze sobie radzę w pierwszej części reguły 10X — na etapie oszacowania wysiłku niezbędnego do osiągnięcia celu, ponoszę klęskę w części drugiej — kiedy mam przestawić mój sposób myślenia i odważyć się marzyć o rzeczach wcześniej niewyobrażalnych. Szczegółowo omówię oba aspekty.

W ciągu ostatnich 30 lat większość czasu poświęciłem na zgłębianie zagadnienia sukcesu. Odkryłem, że choć istnieje zgodność co do wytyczania celów, dyscypliny, wytrwałości, skupienia, zarządzania czasem, angażowania odpowiednich osób oraz nawiązywania sieci kontaktów, nie udało mi się wskazać tej *jednej rzeczy*, która naprawdę robi różnicę. W trakcie seminariów i wywiadów setki razy pytano mnie: „Jaka jedna cecha/działanie/nastawienie gwarantu-

je, że dana osoba odniesie niezwykle sukces?”. To pytanie skłoniło mnie do przeanalizowania mojego własnego życia pod kątem takiej właśnie rzeczy: „Jaką *jedną rzecz* zrobiłem, która przyniosła największy efekt?”. Nie jestem posiadaczem jakiegoś wyjątkowego genu, którego nie mają inni. Nie była to kwestia szczęścia. Nie chodziło o koneksje z „odpowiednimi” ludźmi ani o ukończenie elitarnej szkoły. Czemu zatem zawdzięczam mój sukces?

Kiedy patrzę wstecz na moje życie, zauważam jedną rzecz, która zawsze towarzyszyła każdemu mojemu sukcesowi. Zawsze angażowałem się w daną czynność 10 razy bardziej niż inni. Jeśli chodzi o prezentacje sprzedażowe, rozmowy telefoniczne czy spotkania, zawsze robiłem ich 10 razy więcej niż inni. Kiedy zamierzałem kupić nieruchomość, oglądałem 10 razy więcej domów niż chciałem nabyć, a następnie składałem oferty, aby sprawdzić, czy uzyskam pożądaną cenę. Do każdego z moich przedsięwzięć biznesowych podchodziłem z pełnym zaangażowaniem, co zawsze było najistotniejszym czynnikiem każdego sukcesu, który odnosiłem. Byłem zupełnie zielony, kiedy bez żadnego biznesplanu stworzyłem moją pierwszą firmę. Nie miałem wiedzy ani znajomości, a jedyne pieniądze, jakimi dysponowałem, pochodziły z bieżącej sprzedaży. Byłem jednak w stanie zbudować stabilny i rentowny biznes dzięki temu, że podejmowałem działania, które niektórzy uznaliby za mało rozsądne. Zapracowałem na własne nazwisko i w efekcie zmieniłem całą branżę.

Postawmy sprawę jasno: nie uważam, żebym wspiął się na wyżyny sukcesu ani wykorzystał mój pełny potencjał. Doskonale wiem, że jest wielu ludzi, którzy odnieśli znacznie większy sukces niż ja — przynajmniej pod względem finansowym. Jednak choć nie jestem Warrenem Buffettem, Steve’em Jobsem ani założycielem firm takich jak Facebook czy Google, zbudowałem od podstaw wiele

przedsiębiorstw i dzięki temu mogłem sobie pozwolić na całkiem przyjemny styl życia. Nie odniosłem spektakularnego sukcesu finansowego, ponieważ złamałem drugą część reguły 10X: 10 razy więcej myślenia. To jedyne, czego mogę żałować: nie udało mi się podejść do życia z właściwym nastawieniem. Wyznaczałem cele 10 razy przekraczające marzenia, które miałem na samym początku. Ale podobnie jak Ty nadal pracuję nad ich realizacją i wciąż mam przed sobą parę lat, aby nanieść poprawki.

W książce wspominam czasami o uzyskiwaniu „spektakularnego sukcesu”. Określenie „spektakularny” z definicji oznacza coś, co wykracza poza to, co ludzie zwykle robią i osiągają. Oczywiście definicja ta zależy od tego, z kim lub z jakim rodzajem sukcesu się porównujesz. Zanim powiesz: „Nie potrzebuję spektakularnych sukcesów” lub „Sukces to nie wszystko” albo „Po prostu chcę być szczęśliwy” czy też co tam jeszcze mruczysz w tej chwili do siebie pod nosem, powinieneś zrozumieć jedno: aby wejść na kolejny poziom w swojej dziedzinie, musisz myśleć i działać w sposób skrajnie odmienny niż do tej pory. Nie dotrzesz do kolejnej fazy projektu bez mentalnego nastawienia o większym rozmachu, przyśpieszeniu i dodatkowej mocy. Twoje myśli i działania sprawiają, że jesteś tu, gdzie jesteś. Zatem rozsądnie będzie zacząć je kwestionować!

Powiedzmy, że masz pracę, ale żadnych oszczędności, a chcesz zdobyć dodatkowe 1000 dolarów w najbliższym miesiącu. A może masz teraz w banku 20 tys. dolarów i chcesz zaoszczędzić 1 mln dolarów lub może Twoja firma realizuje sprzedaż wartą 1 mln dolarów, a Ty chcesz uzyskać 100 mln. Możliwe, że zależy Ci na znalezieniu pracy, zrzuceniu 20 zbędnych kilogramów lub znalezieniu odpowiedniego partnera. Choć te scenariusze dotyczą różnych sfer życia, mają jeden punkt wspólny: osoba, która chce wcielić je w życie, jeszcze *nie istnieje*. Wszystkie te cele są wartościowe, ale reali-

zacja każdego z nich będzie wymagała innego podejścia i działania. Wszystkie je można określić jako spektakularne, jeśli wykraczają poza to, co uznajesz za przeciętne. Choć w porównaniu z tym, czego szukają inni ludzie, Twoje cele mogą się wydawać mało spektakularne, to jednak zawsze powinny Cię kierować w lepsze miejsce lub przybliżać do sukcesu.

Inni mogą mieć własne zdanie na temat Twojego sukcesu, jednak tylko Ty ostatecznie decydujesz, czy jest on spektakularny. Tylko Ty znasz swój pełny potencjał i wiesz, czy go wykorzystujesz; nikt inny nie może oceniać Twojego sukcesu. Pamiętaj: sukces jest *stopniem lub miarą uzyskania pożądanego obiektu lub celu*. Kiedy już dotrzesz do upragnionego końca, wtedy problemem staje się możliwość utrzymania, zwielokrotnienia i powtarzania działań, które pomogą utrzymać ten efekt. Choć sukcesem może być konkretne dokonanie, ludzie zwykle nie analizują go w kategoriach czegoś, co zrobili. Nastawiają się raczej na coś, co dopiero chcą osiągnąć. *W sukcesie ciekawe jest to, że przypomina oddychanie: choć Twój ostatni wdech jest ważny, nie jest ważniejszy od kolejnego.*

Nie ma znaczenia, ile już osiągnąłeś, w przyszłości chcesz mieć kolejne osiągnięcia. Kiedy przestajesz próbować, to tak, jakbyś chciał przeżyć resztę życia na ostatnim wdechu. Rzeczy się zmieniają, nic nie jest takie jak było — jeśli chcesz utrzymać określony stan rzeczy, będzie to wymagało uwagi i działania. W końcu małżeństwo też nie przetrwa, opierając się na miłości, która łączyła ludzi w dniu ślubu.

Jednak ludzie, którzy odnoszą wybitne sukcesy — zarówno w życiu zawodowym, jak i osobistym — wciąż pracują, wynajdują i kreują, nawet gdy już przeżyli pełny rozkwit. Świat przygląda im się z zachwytem i zakłopotaniem, zadając pytania takie jak: „Dla-

czego wciąż tak się starają?”. Odpowiedź jest bardzo prosta: wybitni ludzie sukcesu wiedzą, że muszą kontynuować swoje starania, aby osiągać nowe rezultaty. Kiedy tylko zarzucają pogon za obiektem lub celem, czar sukcesu pryska.

Ktoś mi ostatnio powiedział: „Wiadomo, że zarobiłeś wystarczająco dużo pieniędzy, aby wygodnie żyć; dlaczego w takim razie wciąż tak się starasz?”. Dlatego, że jestem spragniony kolejnego sukcesu. Obsesyjnie wręcz zależy mi na tym, aby coś po sobie pozostawić i odcisnąć pozytywny ślad na naszej planecie. Jestem naprawdę smutny, kiedy niczego nie osiągam, i najszcześliwszy pod słońcem, kiedy prawie w 100% wykorzystuję swój potencjał i umiejętności. Rozczarowanie czy brak satysfakcji z tego, gdzie aktualnie się znajduję, nie oznacza, że coś jest ze mną nie tak, *wręcz przeciwnie*. Osiąganie sukcesu uważam za etyczny obowiązek wobec samego siebie, mojej rodziny, firmy i przyszłości. Nikt nie przekona mnie, że coś jest nie w porządku z moim pragnieniem osiągnięcia nowych, kolejnych, coraz większych sukcesów. Czy powinienem poprzestać na miłości, którą darzyłem dzieci i żonę wczoraj, czy może powinienem szukać nowych sposobów okazywania jej dzisiaj i jutro?

Prawda jest taka, że większość ludzi nie osiąga tego, co nazywają sukcesem; wielu z nich chce po prostu „czegoś więcej” w którymś z obszarów swojego życia. W rzeczywistości tacy właśnie ludzie sięgną po tę książkę — ci, którzy nie zadowolają się tym, co mają, i tęsknią za czymś więcej. A tak naprawdę, kto z nas tego nie chce: lepszych związków, więcej wartościowego czasu spędzanego z bliskimi, więcej doświadczeń, które naprawdę coś znaczą, lepszej kondycji i zdrowia, więcej energii, głębszej wiedzy duchowej oraz umiejętnego wkładu w życie społeczeństwa? Wspólne dla tych wszystkich dążeń jest pragnienie doskonalenia się i są to jakości, którymi bardzo wielu ludzi mierzy swój sukces.

Niezależnie od tego, co chcesz robić lub kim być — czy chcesz zrzucić 20 kilogramów, napisać książkę lub zostać miliarderem — Twoje *pragnienie* osiągnięcia tych celów jest bardzo istotnym elementem całego procesu. Każdy z tych celów jest kluczowy dla Twojego przyszłego przetrwania, ponieważ wskazują one na Twój potencjał. Niezależnie od celu, do którego tak wytrwale dążysz, będziesz musiał też myśleć inaczej, podjąć niezwykle ważne zobowiązanie oraz zabrać się do pracy 10 razy intensywniejszej niż myślałeś na początku — takiej, która będzie wymagała kolejnych działań. Prawie każdy problem, z którym mierzą się ludzie, jeśli chodzi o ich karierę czy inne aspekty życia, jak np.: porzucenie diety, nieudane małżeństwo czy kłopoty finansowe, wynika z tego, że nie podjęto wystarczająco dużo działań.

Zanim więc powiesz sobie po raz setny: „Byłbym szczęśliwy, gdybym tylko miał...” lub „Chcę mieć *wystarczająco dużo*, aby być szczęśliwym”, musisz zrozumieć jeden kluczowy element: ograniczając wielkość sukcesu, który chcesz osiągnąć, całkowicie łamiesz regułę 10X. *Kiedy ludzie zaczynają ograniczać wielkość sukcesu, który pragną odnieść, zapewniam Cię, że będą także mniej od siebie wymagać, aby cel osiągnąć, i w efekcie poniosą sromotną porażkę w tym, co robili.*

Na tym koncentruje się reguła 10X: musisz wytyczać cele, które są 10 razy większe od tego, co uważasz, że chcesz uzyskać, a następnie włożyć 10 razy więcej pracy w ich realizację niż Twoim zdaniem potrzeba. Potężnym myślom muszą towarzyszyć potężne działania. Reguła 10X nie ma nic wspólnego z przeciętnością. Jest tym, o czym sama mówi: 10 razy więcej myśli i 10 razy więcej działań w porównaniu z tym, co robią inni ludzie. Reguła 10X wiąże się z przyjęciem mentalności czystej dominacji. Nigdy nie robisz tego co inni. Powinieneś chcieć robić rzeczy, których tamci nie robią, a nawet

podejmować się tego, co może uchodzić za „nierozsądne”. Mentalność dominacji nie polega na kontrolowaniu innych, chodzi tu raczej o bycie wzorem tego, co myślą i robią inni. Twoje nastawienie i czyny powinny służyć za wzorzec, do którego inni mogą się porównać. Ludzie kierujący się regułą 10X nigdy nie obierają celu po to, aby tylko na nim poprzestać. Zamiast tego chcą zdominować cały sektor i będą podejmować niestandardowe działania, żeby to osiągnąć. Jeśli rozpoczynasz jakiegokolwiek zadanie z nastawieniem ograniczającym potencjalny wynik, będziesz też ograniczał działania potrzebne do osiągnięcia tego konkretnego celu.

**Poniżej znajdziesz listę typowych błędów, które ludzie popełniają, kiedy wyznaczają sobie cele:**

1. *Błędne określenie celu* poprzez obranie mało ambitnych celów lub takich, które są niewystarczająco motywujące.
2. *Poważne niedoszacowanie* tego, co będzie potrzebne do osiągnięcia celu, np.: działań, zasobów, pieniędzy i energii.
3. Poświęcenie *zbyt wiele czasu na rywalizację*, a niewystarczająco dużo na zdominowanie swojego sektora.
4. *Niedocenienie wielu przeciwności, które trzeba będzie pokonać*, aby w końcu osiągnąć upragniony cel.

Przejęcie majątku w ramach egzekucji przeciw dłużnikowi — problem, z którym obecnie mierzy się Ameryka — jest doskonałym przykładem wszystkich tych błędów po kolei. Ci, którzy padli ofiarą takiej sytuacji, błędnie określili cel, znacząco zaniżyli liczbę działań, które należało podjąć, i nadmiernie skoncentrowali się na rywalizacji, a nie na kreowaniu sytuacji, które uchroniłyby ich przed nieoczekiwanymi komplikacjami. W trakcie boomu nieruchomości ludzie kierowali się psychologią tłumu opartą na rywalizacji, a nie dominacji. Myśleli w kategoriach: „Muszę zrobić to, co robi



mój kolega/sąsiad/ktoś z rodziny” zamiast: „Muszę zrobić to, co jest najlepsze dla *mnie*”.

Wbrew temu, co wielu ludzi uważa (lub w co wierzy), prawda jest taka, że żadna z osób, które ucierpiały z powodu zapaści na rynku lub przejęcia nieruchomości, nie miała jasno określonych celów na wypadek sytuacji kryzysowej. Liczba przejętych majątków mocno wpłynęła na stosunek całego społeczeństwa do idei posiadania domu. A kiedy rynek nieruchomości upadł, negatywne konsekwencje dotknęły wszystkich, także tych, którzy z inwestowaniem w nieruchomości nie mieli nic wspólnego. Bezrobocie się podwoiło, a następnie potroiło. W efekcie ucierpiały wszystkie branże, zamykano firmy, a z kont emerytalnych znikwały wszystkie oszczędności. Nawet najbardziej doświadczeni inwestorzy błędnie ocenili ilość środków finansowych, które byłyby w stanie uspokoić tak wielkie zamieszanie. Winą można obarczyć banki, System Rezerwy Federalnej, brokerów kredytów hipotecznych, zły moment, pecha czy nawet Boga, jeśli wolisz, jednak fakty są takie, że ludzie (włącznie ze mną!), jak również mnóstwo banków, firm, a nawet całe branże — wszyscy oni źle ocenili sytuację.

Kiedy ludzie nie wyznaczają celów zgodnie z regułą 10X, tym samym nie funkcjonują na poziomie 10X, a wtedy bez trudu ulegają wpływowi zjawiska „łatwych pieniędzy” i nieplanowanym ruchom na rynku. Gdybyś był zaangażowany w swoje własne działanie — nakierowane na zdominowanie sektora, w którym funkcjonujesz — prawdopodobnie nigdy byś nie uległ takim pokusom. Wiem o tym, bo dotyczy to także mnie. Wpłatałem się w tę sytuację, ponieważ nie zadbałem o prawidłowe wyznaczenie własnych celów na poziomie 10X i dałem się naciągnąć. Ktoś się ze mną skontaktował, zdobył moje zaufanie, zapewnił, że zarobię pieniądze, jeśli tylko połączę siły z nim i jego firmą. Ponieważ nie byłem wystarczająco zaangażo-

## REGUŁA 10X

wany w moje własne przedsięwzięcia, dałem się namówić i oberwałem całkiem solidnie. Gdybym prawidłowo wyznaczył swoje własne cele, byłbym tak zajęty ich realizacją, że nie znalazłbym czasu na spotkanie z żadnym oszustem.

Jeśli się rozejrzysz, pewnie rozpoznasz ten typ człowieka, który przeważnie stawia sobie mało ambitne cele. Wielu ludzi tak naprawdę nauczyło się dążyć do czegoś, czego nawet sami nie wymyślili. To inni nam mówią, co oznacza „dużo pieniędzy” — kto jest bogaty, biedny lub należy do klasy średniej. Mamy narzucone pojęcie tego, co jest w porządku, co jest trudne, a co możliwe, co jest etyczne, dobre czy złe, co jest brzydkie, co dobrze smakuje lub wygląda i tak bez końca. Dlatego też nie zakładaj, że jesteś zupełnie wolny od zdefiniowanych wcześniej parametrów.

Każdy cel, który sobie wyznaczysz, będzie trudny do osiągnięcia, a po drodze zawsze pojawią się chwile zwątpienia. Dlaczego więc od początku nie wyznaczać celów znacznie ambitniejszych od tych, które uważasz za osiągalne? Jeśli i tak będą wymagały pracy, wysiłku, energii i wytrwałości, dlaczego od razu nie przyłożyć się 10 razy bardziej? A co, jeśli nie doceniasz swoich umiejętności?

Cóż, możesz się z tym nie zgadzać i zapytać: a co z rozczarowaniem wynikającym z wyznaczania nierealistycznych celów? Poświęć jednak chwilę na analizę historii lub — jeszcze lepiej — spójrz wstecz na swoje życie. Prawdopodobnie o wiele częściej byłeś rozczarowany wytyczaniem i osiągnięciem celów, które nie były zbyt wysokich lotów, i zawsze zaskoczony stwierdzałeś, że i tak nie dostałeś tego, co chciałeś. Inna szkoła zaleca, aby nie wyznaczać „nierealistycznych” celów, ponieważ możesz się poddać, kiedy zrozumiesz, że nie dasz rady ich osiągnąć. Jednak czy nie lepiej nie zrealizować w całości celu 10X niż nie osiągnąć w całości jego

mniej ambitnego wariantu? Załóżmy, że moim pierwotnym celem było zarobienie 100 tys. dolarów, który to cel następnie zamieniłem na 1 mln dolarów. Zakładając, że zrealizujesz dany cel tylko częściowo, to który z nich wolisz?

Niektórzy ludzie uważają, że posiadanie oczekiwań nas unieszczęśliwia. Jednak z własnego doświadczenia mogę Cię zapewnić, że źródłem większego cierpienia są mało ambitne cele. Wtedy po prostu nie zaangażujesz energii, wysiłku ani zasobów w sytuacji, gdy trzeba będzie zareagować na zmieniające się czynniki i warunki, a to jest nie do uniknięcia w trakcie projektu czy wydarzenia.

Dlaczego przez całe życie masz zarabiać *wystarczająco dużo* pieniędzy i w efekcie mieć *za mało* pieniędzy? Po co masz chodzić na siłownię raz w tygodniu, aby mieć zakwasy i nie zauważyć najmniejszej zmiany w swoim ciele? Dlaczego masz poprzestać na byciu dobrym w czymś, podczas gdy wiesz, że rynek docenia jedynie wybitnych? Po co masz pracować przez osiem godzin dziennie w firmie, w której nikt nie dostrzega Twojego niezwykłego potencjału ani nawet tego, że mógłbyś nią zarządzać lub wręcz być jej właścicielem? Wszystkie te przykłady wymagają energii. Jedynie cele 10X naprawdę opłaca się wyznaczać!

Dlatego wróćmy do naszej definicji sukcesu — pojęcia, którego znaczenia prawie nikt nie sprawdza, a jeszcze mniej osób zgłębia. Co tak naprawdę oznacza odniesienie sukcesu? W średniowieczu określenie to dotyczyło sukcesji tronu. Pojęcie ma swój źródłosłów w łacińskim *succeder* (to dopiero jest *prawdziwa* moc!). „Odniesienie sukcesu” dosłownie oznacza „uzyskać pomyślny rezultat lub zdobyć upragniony obiekt lub cel czy też dotrzeć do końca”. Zatem sukces jest *pasmem* pomyślnych wydarzeń lub drogą prowadzącą do uzyskania pożądaných wyników.

## REGUŁA 10X

Pomyśl o tym w ten sposób: gdybyś w wyniku diety schudł pięć kilogramów, a później przytył sześć kilogramów, nie uznałbyś, że zakończyła się sukcesem. Inaczej mówiąc: musisz wiedzieć, jak *utrzymać* sukces, a nie tylko jak go osiągnąć. Będziesz chciał także inwestować w ten sukces, aby go utrzymać. Jednym słowem: możesz raz skosić trawę i zrobić to w sposób wyjątkowy, ale ona i tak odrośnie. Będziesz musiał regularnie pielęgnować trawnik, aby *wciąż* uznawano go za wyjątkowy. Nie chodzi tu o jednorazowe osiągnięcie jakiegoś celu, ale raczej o to, ile można uzyskać, gdy nie spoczniemy na laurach.

Zanim zaczniesz narzekać na perspektywę pracy do końca życia, zaufaj mi: nie masz się czym martwić, pod warunkiem że od początku prawidłowo wytyczysz cel 10X. Porozmawiaj z kimś, kto odnosi nieprawdopodobne sukcesy w jakiejś dziedzinie, a powie Ci, że nie traktuje tego jak pracy. Większość ludzi traktuje swoje zajęcie jak pracę, ponieważ ich wynagrodzenie nie jest zadowalające i nie daje poczucia satysfakcjonującego zwycięstwa, które pozwoliłoby zapomnieć, że to ich „praca”.

Powinieneś skupić się na czymś, co stanowi sukces sam w sobie – na czymś trwałym, nie ulotnym. Ta książka wyjaśnia, jak osiągać nadzwyczajne efekty, a później je utrzymywać, a nawet docierać na kolejne poziomy bez poczucia, że pracujemy. Pamiętaj: *osoba, która ogranicza siebie i swój potencjalny sukces, będzie ograniczała możliwości jego wykreowania i utrzymania.*

Należy też pamiętać, że to, co mamy osiągnąć, nie jest aż tak ważne jak nasze nastawienie i działania, które należy podjąć, aby osiągnąć cele 10X. Jeśli chcesz być zawodowym mówcą, autorem bestsellerów, najlepszym dyrektorem generalnym, wyjątkowym rodzicem, świetnym nauczycielem, mieć wzorowe małżeństwo, świet-

na formę, zrobić film, o którym będą mówić pokolenia, będziesz musiał porzucić miejsce, w którym jesteś teraz, i zaangażować się 10 razy bardziej w myślenie i działanie.

Każdy pożądaný kierunek lub cel będzie się wiązał ze zdobyciem czegoś. Nie ma znaczenia, ile już osiągnąłeś. Dopóki żyjesz, to albo będziesz realizował swoje własne cele i marzenia, albo będziesz pracował na cudze. Dla potrzeb tej książki sukces można także definiować jako wejście na kolejny poziom w dziedzinie, która jest dla Ciebie ważna, co na zawsze zmieni to, jak postrzegasz samego siebie, swoje życie, energię życiową oraz — co być może najważniejsze — to, jak widzą Ciebie inni.

Reguła 10X mówi o tym, co należy myśleć i robić, aby dotrzeć do miejsca 10 razy bardziej atrakcyjnego niż kiedykolwiek sobie wyobrażałeś. Sukces na takim poziomie nie jest możliwy, jeśli myślisz i działasz „normalnie”. Dlatego nawet gdy większość celów zostaje osiągnięta, w rzeczywistości nie dają one pełnej satysfakcji. W efekcie mamy „normalne” małżeństwa, konta bankowe, wagę, zdrowie, biznes, produkty itp. — są one po prostu przeciętne.

Czy jesteś gotowy na przygodę 10X?

## Ćwiczenie

Z jakich dwóch części składa się reguła 10X?

---

---

---

Jakie cztery największe błędy popełniają ludzie, kiedy wyznaczają cele?

---

---

---

---

Dlaczego wyznaczanie mało ambitnych celów jest złym pomysłem?

---

---

---

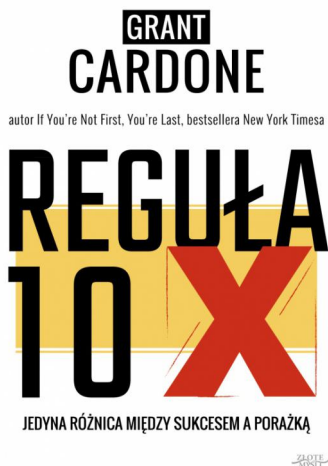
Czy jesteś gotowy na regułę 10X?

---

---

---

Dlaczego warto mieć pełną wersję?



Pełną wersję książki zamówisz na stronie  
wydawnictwa Złote Myśli

<https://www.zlotemysli.pl/prod/13415/regula-10x-grant-cardone.html>

[Dodaj do koszyka](#)